

Plan A TU MEDIDA

**Tienes web y redes...
¿Y ahora qué?**

**Un plan para que tu presencia
digital sea una aliada para tu
farmacia.**

Plan A TU MEDIDA

Tienes una web, tienes redes sociales pero ¿ahora qué?
Entrar en el mundo digital supone trabajar para hacerse visible en un entorno global. Tu mensaje, servicio y producto ahora no solo compite con los comercios de tu barrio o ciudad, sino que compite con el resto del mundo.

Te ofrecemos 3 planes en los que podemos trabajar los pilares fundamentales para ganar visibilidad, posicionamiento web, generar tráfico a la web y ventas.

Y como cada empresa tiene sus necesidades o circunstancias particulares, nuestros planes ofrecen un servicio de menor o mayor profundidad pero siempre con una base que garantice un buen posicionamiento web, un acceso al usuario que conduzca a la venta y una ordenación de la comunicación, vital para hacer llegar tu mensaje y lograr los objetivos.

Un plan para optimizar la web y comenzar a generar visibilidad dentro de las búsquedas de resultados de Google para llegar a un público mayor.

Monitorización y supervisión de los usuarios que nos visitan y nos compran: ¡La información te brinda la oportunidad de tomar decisiones y estrategias para tu negocio!

Planificaremos contenidos de tus categorías de mayor interés de negocio, productos o del blog, para ofrecer contenido e información de calidad. Trabajando las palabras clave que debes integrar para ser más visible y atraer a potenciales clientes.

Además, revisamos tus perfiles sociales para que todo esté bien y no suponga una barrera para llegar a tu audiencia.

Te ayudamos a iniciar campañas para potenciar la visibilidad de la web en las búsquedas.

BÁSICOS

Optimización SEO web	si
Gestión Google MyBusiness (SEO Local)	si
Gestión Google Analytics & Google Search Console	si
Monitorización e informes mensuales de situación	si

RRSS

Revisión y reordenación perfiles	si
----------------------------------	----

CONTENIDOS

Planificación de contenidos categorías y/o productos	si / 4 Mensuales
--	------------------

Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.

Planificación de contenidos blog*	Si / 1 Mensual
-----------------------------------	----------------

Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.

SEO

Auditoria de página web	Básica
Auditoria de palabras Clave	Básica
Acciones SEO On Page	Básicas

PPC (PAGO POR CLIC)

Prospecting (captar clientes nuevos tráfico frio)	si
---	----

INVERSIÓN RECOMENDADA PPC

Social Ads + Google ADS	Inversión recomendada: 300
-------------------------	-------------------------------

Un plan para los que la presencia digital es casi una filial de su negocio y buscan trabajar muy bien su presencia online para destacar. Entramos ya en una acción más directa y personal del negocio con una labor de consultoría directa de marketing para saber contigo de primera mano, qué buscas y cuáles son tus inquietudes.

Agregaremos a nuestro plan de trabajo, una mayor visibilidad del negocio en buscadores y plataformas a través de nuevas campañas de anuncios. Y aumentaremos los niveles de creación de contenido y elementos para la mejora del sitio web. Así como una planificación de contenidos en redes sociales. Todo ello sin olvidar los pilares de monitorización, supervisión y análisis de resultados para la toma de decisiones.

BÁSICOS	
Optimización SEO web	si
Gestión Google MyBusiness (SEO Local)	si
Gestión Google Analytics & Google Search Console	si
Monitorización e informes mensuales de situación	si
RRSS	
Revisión y reordenación perfiles	si
Apoyo calendario de contenidos	si
CONTENIDOS	
Planificación de contenidos categorías y/o productos	si / 6 Mensuales
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.</i>	
Planificación de contenidos blog*	Si / 1 cada 15 días
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.</i>	
Publicación de contenidos en la plataforma	si
SEO	
Auditoria de página web	Avanzada
Análisis sitio web Crawleo e informe	anual
Auditoria de palabras Clave	Avanzada
Acciones SEO On Page	Avanzadas
Creación de enlaces hacia la página web (autoridad)	Sí / 1 al mes
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte. Presupuesto a parte para publicar en medios de pago</i>	
EMAIL MARKETING	
Acciones email marketing	1 / mes + cumpleaños
PPC (PAGO POR CLIC)	
Remarketing	si
Prospecting (captar clientes nuevos tráfico frio)	si
Búsqueda (display)	si
Diseño anuncios	si
CONSULTORÍA	
Contacto con el equipo de marketing	2 hora de reunión/es mes
Consultoria estrategica	si
INVERSIÓN RECOMENDADA PPC	
Social Ads + Google ADS	Inversión recomendada: 500

Quieres dar una mayor dimensión a tu negocio y lograr una expansión completa al online. Que te permita dar un salto en tu negocio. Para ello quieres contar con todas las herramientas para ofrecer tus productos y servicios. Logrando un mayor alcance a tus productos y penetrar activamente en el mercado.

Si lo que buscas es crearte una marca como Farmacia, cuidar tu imagen y comunicación y llevar a cabo acciones de marketing que dinamicen tu actividad. Estaremos en contacto contigo para trazar un plan y estrategia, que nos hagan crecer. Somos tu departamento de marketing.

BÁSICOS		
Optimización SEO web	si	
Gestión Google MyBusiness (SEO Local)	si	
Gestión Google Analytics & Google Search Console	si	
Monitorización e informes mensuales de situación	si	
RRSS		
Revisión y reordenación perfiles	si	
Apoyo calendario de contenidos	si	
Gestión de rrss	si	
CONTENIDOS		
Planificación de contenidos categorías y/o productos	si / 15 Mensuales	
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.</i>		
Planificación de contenidos blog*	Si / 1 cada 7 días	
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.</i>		
Publicación de contenidos en la plataforma	si	
SEO		
Auditoria de página web	Completa	
Análisis sitio web Crawleo e informe	semestral	
Auditoria de palabras Clave	Completa	
Acciones SEO On Page	Completas	
Creación de enlaces hacia la página web (autoridad)	Sí / 2 al mes	
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte. Presupuesto a parte para publicar en medios de pago</i>		
EMAIL MARKETING		
Acciones email marketing		2 / mes + cumpleaños
PPC (PAGO POR CLIC)		
Remarketing	si	
Prospecting (captar clientes nuevos tráfico frio)	si	
Búsqueda (display)	si	
Shopping	si	
Diseño anuncios	si	
Estrategia mk digital	si	
OTRAS ACCIONES MARKETING		
CRO (Click Rate Optimization)	si	
Creación de Marca	si	
Personalización avanzada sitio web	si	
Documento estratégico anual personalizado	si	
CONSULTORÍA		
Contacto con el equipo de marketing		5 hora de reunión/es mes
Consultoria estratégica	si	
INVERSIÓN RECOMENDADA PPC		
Social Ads + Google ADS		Inversión recomendada: 1000

**Compara los planes
para poder decidir qué
es lo que necesitas o
deseas**

Del mismo modo que comparamos precios, ventajas o atributos cuando vamos a comprar algo, la contratación de un plan requiere de una previa reflexión. Aquí te dejamos una tabla comparativa para que puedas tomar las decisiones acertadas.

SERVICIOS	BASIC	MEDIO	PREMIUM
BÁSICOS			
Optimización SEO web	si	si	si
Gestión Google MyBusiness (SEO Local)	si	si	si
Gestión Google Analytics & Google Search Console	si	si	si
Monitorización e informes mensuales de situación	si	si	si
RRSS			
Revisión y reordenación perfiles	si	si	si
Apoyo calendario de contenidos	no	si	si
Gestión de rss	no	no	si
CONTENIDOS			
Planificación de contenidos categorías y/o productos	si / 4 Mensuales	si / 6 Mensuales	si / 15 Mensuales
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.</i>			
Planificación de contenidos blog*	Si / 1 Mensual	Si / 1 cada 15 días	Si / 1 cada 7 días
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte.</i>			
Publicación de contenidos en la plataforma	no	si	si
SEO			
Auditoria de página web	Básica	Avanzada	Completa
Análisis sitio web Crawleo e informe	no	anual	semestral
Auditoria de palabras Clave	Básica	Avanzada	Completa
Acciones SEO On Page	Básicas	Avanzadas	Completas
Creación de enlaces hacia la página web (autoridad)	no	Sí / 1 al mes	Sí / 2 al mes
<i>Contenidos desarrollado por el cliente, con posibilidad de contratar redacción de contenidos en presupuesto a parte. Presupuesto a parte para publicar en medios de pago</i>			
EMAIL MARKETING			
Acciones email marketing	no	1 / mes + cumpleaños	2 / mes + cumpleaños
PPC (PAGO POR CLIC)			
Remarketing	no	si	si
Prospecting (captar clientes nuevos tráfico frio)	si	si	si
Búsqueda (display)	no	si	si
Shopping	no	no	si
Diseño anuncios	no	si	si
Estrategia mk digital	no	no	si
OTRAS ACCIONES MARKETING			
CRO (Click Rate Optimization)	no	no	si
Creación de Marca	no	no	si
Personalización avanzada sitio web	no	no	si
Documento estrategico anual personalizado	no	no	si
CONSULTORÍA			
Contacto con el equipo de marketing	no	2 hora de reunión/es mes	5 hora de reunión/es mes
Consultoria estratégica	no	si	si
INVERSIÓN RECOMENDADA PPC			
Social Ads + Google ADS	Inversión recomendada: 300	Inversión recomendada: 500	Inversión recomendada: 1000

Queremos que no te sientas “perdido o perdida” en este nuevo entorno, así que para empezar, te dejamos un glosario para que entendamos todos un poco sobre lo que estamos hablando:

Optimización SEO web: La optimización SEO es un conjunto de técnicas con el objeto de mejorar los resultados naturales u orgánicos (no de pago) de una determinada web o blog en los resultados de Google y otros buscadores.

La importancia del SEO radica en que cuanto más arriba se encuentre nuestra web en la SERP (muestra de resultados tras la introducción por parte de los usuarios de una serie de palabras clave en la barra del buscador), más tráfico conseguiremos y, por lo tanto, más rentable y/o más cerca de lograr los objetivos propuestos se encontrará nuestra página.

Google MyBusiness (SEO Local): El SEO local se centra en mejorar la visibilidad de un negocio local en los resultados de búsqueda locales (local pack) orgánicos. Normalmente los resultados que aparecen en los resultados de búsqueda local suelen responder a preguntas con la intención de compra cerca de tu ubicación, o que el motor de búsqueda entiende que hay limitaciones geográficas para la búsqueda.

Google Analytics: es una herramienta y plataforma online desarrollada por Google para medir y analizar lo que ocurre en un sitio Web o en una aplicación móvil.

Google Search Console: servicio gratuito de Google que te ayuda a supervisar, mantener y solucionar los problemas de aparición de tu sitio web en los resultados de la Búsqueda de Google

Monitorización: Hacer un seguimiento y rastreo de nuestra situación web. Conociendo las impresiones de nuestra web y teniendo en cuenta la posición estimada que da Google Search Console y las palabras clave que muestra, podremos tener la fotografía actual y saber sobre qué páginas y palabras clave debemos actuar.

Una vez realizadas las optimizaciones, se trata de seguir el procedimiento de monitorización semanal para ver si estos indicadores de rendimiento (KPI) mejoran, permanecen igual o han empeorado y tomar las decisiones estratégicas pertinentes.

Auditoria SEO: es un análisis detallado de los diferentes aspectos que afectan el posicionamiento orgánico de un sitio web. Su propósito es diagnosticar problemas y detectar puntos de optimización para mejorar el ranking de un sitio web en las páginas de resultados (SERPs) de los buscadores como Google

Crawleo: El término ‘crawling’ o ‘crawleo’ hace referencia al método o procedimiento utilizado por los motores de búsqueda de Google para clasificar e indexar todas y cada una de las páginas web existentes en la red.

Esta indexación es fundamental para la visibilidad y el posicionamiento orgánico (SEO) de nuestra página, ya que es lo que va a determinar qué lugar ocupará en la página de resultados tras las búsquedas de los usuarios.

Palabras Clave: Las palabras clave (Keywords) son el principal instrumento de una investigación. Son términos compuestos por una o más palabras. Son la forma en cómo un usuario escribe sus dudas en los buscadores con el fin de obtener respuestas y solucionar sus problemas.

SEO On Page: el conjunto de medidas que debemos adoptar para hacer que cada una de las páginas que componen nuestro site, esté en las condiciones óptimas para aparecer en las búsquedas por términos relevantes y, por lo tanto, generar tráfico cualificado procedente de ese canal.

Enlaces (autoridad): Un sistema de puntuación sobre los enlaces hacia nuestra página web. Dicha autoridad varía en función de la cantidad de enlaces (de calidad o no) que tengan desde fuera, las señales sociales que tengan, la calidad de sus contenidos, la cantidad de URLs indexadas... Cuanto más se acerque el baremo 100/100, más autoridad.

e-mail marketing: El email marketing o emailing se enfoca en mandar un mensaje con la finalidad de adquirir nuevos clientes, desarrollar la relación con los actuales, crear lealtad, interactuar con los contactos, aumentar ventas, generar confianza hacia un servicio o producto, confirmar una orden de compra, entre otros objetivos.

PPC (Pago por Clic): El PPC o pago por clic es la modalidad publicitaria en que se basan la mayoría de las campañas en internet, como la publicidad en Google.

Remarketing: El remarketing es una función que permite personalizar tu campaña de anuncios gráficos para los usuarios que visitaron anteriormente tu sitio, y adaptar sus ofertas y anuncios (mediante el remarketing dinámico) para estos visitantes cuando navegan por la Web y utilizan aplicaciones.

Prospecting: El prospecting es un proceso de trabajo que tiene como objetivo atraer a clientes potenciales. En la publicidad online el prospecting consiste en la colocación de anuncios en sitios web de terceros, impactando al público, a la audiencia, que cumpla con las características que definamos. Esos requisitos deben ser los que mejor encajen con el perfil del grupo objetivo, al que queremos ofrecer nuestro producto o servicio, para lo cual es muy importante definir correctamente dicho público objetivo previamente.

Búsqueda (display): Una de las principales diferencias que existen entre red de Búsqueda y Red de Display es que en la Red de Búsqueda es el público objetivo el que está buscando nuestro producto, mientras que en la Red de Display es el anunciante el que lo muestra sin que haya intención específica de compra por parte del usuario.

CRO (Click Rate Optimization): El Conversion Rate Optimization o CRO es el proceso por el cual las empresas optimizan sus sitios web para conseguir que sus usuarios web realicen las acciones que más les interesan. ... Puesto de otra forma, el CRO usa los insights de los usuarios y la analítica web para mejorar los indicadores de rendimiento

Social Ads + Google ADS: Publicidad pagada