

# BRAND MIND CARE BRAND

DIGITAL MARKETING



## GLOBAL SERVICES

[www.bcnbrand.com](http://www.bcnbrand.com)

 [hola@bcnbrand.com](mailto:hola@bcnbrand.com)

 [@bcnbrand](https://www.instagram.com/bcnbrand)

# SUMARIO

---

<h2>Plan de Marketing</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis DAFO</li><li>• Benchmarking</li><li>• Buyer Persona</li><li>• Objetivos SMART</li><li>• Estrategias Growth</li><li>• Calendario de Contenido</li><li>• KPIs</li></ul>	6
<h2>Posicionamiento SEO</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>• Consultoría</li><li>• Keyword Research</li><li>• Linkbuilding</li><li>• Google My Business</li><li>• Analytics</li></ul>	7
<h2>Posicionamiento SEM</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>• Consultoría</li><li>• Gestión de Campañas Google Ads</li><li>• Campañas Google Search</li><li>• Campañas Google Display</li><li>• Campañas Youtube Ads</li><li>• Analytics</li></ul>	8
<h2>Redes Sociales</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comunicación Digital</li><li>• Gestión de RRSS</li><li>• Creación y Ejecución de Estrategia</li><li>• Planificación de Contenido</li><li>• Medición de Analíticas y Resultados</li><li>• Campañas Social Ads</li></ul>	9



## Inbound Marketing

10

- Redacción de Artículos Web/Blog
- Notas de Prensa
- Diseño de Piezas Gráficas
- Videos Creativos (Corporativos/Redes Sociales/Webinar)

## Email Marketing

11

- Gestión de Estrategia
- Diseño y Redacción de Correos
- Envío Único
- Plan Mensual

## Diseño Web e Identidad Corporativa

12

- Briefing
- Diseño Personalizado
- Mantenimiento
- Medición de Analíticas
- Plan Mensual



# Servicios de Marketing Digital

---

El Marketing Digital o Marketing Online es el conjunto de estrategias direccionadas a la comunicación y comercialización electrónica de productos y servicios. Permite diseñar estrategias específicas para cada tipo de negocio, elegir los canales donde se encuentra el público objetivo y medir en tiempo real las acciones a llevar a cabo, a fin de ganar visibilidad optimizando los recursos.

En BCN Brand nos especializamos en las principales áreas del marketing digital:

- Posicionamiento SEO
- Posicionamiento SEM (Google Ads)
- Social Media Ads
- Estrategia y Gestión de Redes Sociales
- Inbound Marketing
- Email Marketing
- Diseño Web



## Plan de Marketing

---

Disponer de un plan de marketing bien desarrollado es imprescindible para las empresas de todos los sectores y todos los tamaños.

Un plan de marketing es un documento donde se recoge el análisis de la situación actual de la empresa, los objetivos que busca conseguir y los pasos a seguir para conseguirlos.

Realizaremos una auditoría, a fin de analizar las **fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas** de la compañía, con el fin de explotar al 100% los factores a nuestro favor e identificar los puntos débiles para poder optimizarlos y mejorarlos.

Realizaremos un análisis completo de la **competencia**, tanto directa como indirecta, a fin de averiguar cómo consiguen sus clientes, qué valor tienen sus productos o servicios y cuáles son sus estrategias de marketing.

También estableceremos **objetivos** (a corto y largo plazo) y **estrategias** para lograrlos. Los objetivos serán específicos, concretos, medibles y alcanzables.



## Posicionamiento SEO

Las siglas SEO hacen referencia a la abreviatura de "Search Engine Optimization", o lo que es lo mismo en español, **optimización en motores de búsqueda**.

¿En qué consiste? En mejorar la visibilidad de un sitio web para que este aparezca en los primeros resultados de búsqueda de manera orgánica.

A la hora de pensar en las distintas estrategias que podemos implementar, tendremos en cuenta que el objetivo principal es el de aparecer en las posiciones más favorables en los resultados de búsquedas orgánicas, para determinadas **palabras clave o keywords** relevantes para nuestro sitio web. Por lo tanto, buscaremos aparecer en las posiciones más altas en los resultados de una búsqueda de Google, para aquellos términos que los usuarios buscan y que estén relacionados con nuestro negocio.

Nos encargaremos de crear **estrategias de posicionamiento web** que combinan acciones técnicas a nivel de desarrollo web, con estrategias de contenidos que nos permitan ir ganando posicionamiento.

También realizaremos una investigación acerca de las palabras clave más relevantes para cada negocio y la competencia, a fin de diseñar la mejor estrategia posible.

Dado que el posicionamiento SEO conlleva mucho trabajo durante un largo periodo de tiempo, habrá que tener en cuenta que los resultados no se verán de un día para otro, sino que serán fruto del trabajo constante y la compañía estará informada acerca de todos los avances conseguidos.



## Posicionamiento SEM

Cuando hablamos de SEM (Search Engine Marketing) nos referimos a **campañas de anuncios de pago** en buscadores.

¿Cuáles son las ventajas de implementar una estrategia SEM?

**Altamente medible.** Herramientas como Google Ads nos proporcionan informes altamente detallados de la evolución en las campañas, de manera que podremos saber en todo momento qué ocurre con los anuncios. Además, utilizaremos la integración con Google Analytics para tenerlo todo controlado a la perfección.

**Seguimiento en tiempo real.** La interfaz de analítica nos permite ver qué está pasando en cada instante y corregir el rumbo al momento si no obtenemos los resultados que buscamos.

**Pago por clic.** De esta manera, solo pagarás si consigues resultados. Podremos controlar en todo momento el presupuesto máximo diario que estás dispuesto a invertir, así como el coste máximo por clic que puedes pagar. De esta manera, te aseguras de que la campaña salga rentable en todos los casos.

**Rapidez.** Respecto a otras técnicas como el SEO o el marketing de contenidos, la publicidad en buscadores permite alcanzar resultados relativamente rápidos y a gran escala.

**Al alcance de todos.** Dado que la inversión presupuestaria es escalable, esta solución funciona tanto para grandes empresas como para pymes. Todas ellas compiten en igualdad de condiciones en la "lucha" por alcanzar los primeros puestos para las palabras clave.





## Redes Sociales

De acuerdo con el reporte anual *The Global State of Digital in 2019* creado por Hootsuite y We Are Social, el 52% de la población mundial utiliza redes sociales. Esta enorme audiencia global que utiliza estos canales representa un mercado vasto de oportunidad para cualquier empresa, sin importar su tamaño. Desarrollar una estrategia de redes sociales efectiva es fundamental para todas las empresas y marcas, ya que esto supone una gran oportunidad para **conectar con tu audiencia potencial, ganar visibilidad, y conseguir ventas o leads de alta calidad**, entre otros.

La estrategia en RRSS puede ser la forma ideal de mantener una relación con tu audiencia, después de haber efectuado un intercambio comercial. Compartir publicaciones que ofrezcan un valor añadido y responder consultas y comentarios ayudará a generar un lazo con tus seguidores, que **umentará**

**las posibilidades de que elijan quedarse con tu marca.** Para lograr esto, realizaremos una auditoría para definir el posicionamiento online actual, estudiaremos el público objetivo y las tácticas que usa la competencia.

Una vez definido esto, definiremos objetivos a corto y largo plazo, y crearemos una estrategia para conseguirlos.

Establecida la estrategia, nos encargaremos de gestionar de manera íntegra todas las plataformas de la compañía, y de enviarte un reporte mensual detallando analíticas y resultados obtenidos.



## Inbound Marketing

---

El inbound marketing es la metodología que integra técnicas de publicidad y marketing digital que no son intrusivas con el objetivo de comunicarse con el usuario al principio del proceso de compra y **acompañarlo hasta la conversión o venta final**.

Esta metodología tiene como finalidad principal **atraer y convencer con contenido de valor** a tus clientes ideales, teniendo en cuenta en qué punto del proceso de compra se encuentran para así personalizar qué les ofreces en cada momento. Se trata de que los acompañes en todo el camino desde que oyen hablar por primera vez de tu marca hasta que se produce la transacción final.

El marketing de contenidos es la técnica reina en inbound marketing. Sin el contenido nada tiene sentido dentro de una estrategia inbound que busca atraer para vender. El contenido se debe crear buscando la máxima atracción por parte del público ob-

jetivo, es decir que debemos asegurarnos de que responda a las preguntas y necesidades básicas de los usuarios. Por contenido no sólo hay que entender el texto propiamente dicho sino landing pages optimizadas, blogs, vídeos, etc.

Por nuestra parte, nos encargaremos de estudiar cada negocio y definir al buyer persona, para establecer **qué técnicas inbound es más adecuado implementar en cada caso**.

Como paso siguiente, implementaremos esta estrategia en los canales elegidos, y finalmente analizaremos los resultados alcanzados e introduciremos mejoras para optimizarla.



## Email Marketing

Esta técnica, también llamada emailing o e-mailing, se basa en el envío masivo de correos electrónicos a un listado de contactos.

El email marketing de captación o de fidelización continúa siendo **una de las acciones más rentables y efectivas** para los anunciantes en términos de retorno. De esta forma, podemos llegar fácilmente y de forma eficaz a los clientes potenciales. Ya no solo a las bandejas de entrada, sino directamente a la mano del usuario gracias a los dispositivos móviles.

El email marketing puede ayudarte a lograr 3 categorías de objetivos:

**Notoriedad.** Dar a conocer tu negocio.

**Imagen.** Posicionándote como experto.

**Acción.** Vender tus productos y servicios.

**Emails ocasionales.** Los correos electrónicos ocasionales se envían cuando sea necesario, de acuerdo con el ritmo de tu negocio.

Las *newsletters* o *boletines informativos* por lo general presentan las noticias de tu compañía (nuevas características o servicios) y/o un resumen de lo mejor de tu blog . Te permiten permanecer en la mente de tus destinatarios e inspirarlos.

Las *campañas de correo electrónico* están más enfocadas en marketing y ventas. Una campaña puede constar de 3 a 10 correos electrónicos durante varios días o semanas. Por ejemplo: una oferta para el día de las madres, ofertas especiales para la temporada de vacaciones, el lanzamiento de un nuevo producto, etc.

**Emails automatizados.** Estos correos electrónicos se personalizan de acuerdo con la información que tienes sobre un contacto. Por ejemplo, se pueden enviar automáticamente en respuesta a una actividad de contacto específica, como realizar una compra o suscribirse a un boletín informativo.



## Diseño Web e Identidad Corporativa

---

Nos encargamos de realizar páginas web **personalizadas, claras y efectivas**, que te ayuden a transmitir la imagen que deseas a tus clientes y además les ayuden a encontrar fácilmente lo que buscan.

Te ayudaremos a decidir qué tipo de web es la más adecuada para tu negocio, y para ello realizaremos un estudio previo al diseño para definir qué imagen se quiere transmitir y cómo acercarnos de la manera más adecuada al usuario.

# Nuestros **Servicios**

---

## Plan de Marketing

- Análisis DAFO
- Análisis de la competencia
- Estudio del buyer persona
- Objetivos SMART
- Estrategias de crecimiento
- Cronograma de contenido
- Indicadores de rendimiento (KPIs)

## Posicionamiento SEO

- Consultoría
- Optimización de contenido web
- Copywriting
- Keyword research
- Gestión de Google My Business
- Analíticas

## Posicionamiento SEM

- Consultoría
- Gestión de campañas Google Ads
- Campañas Google Search
- Campañas Google Display
- Campañas Youtube Ads
- Medición de analíticas
- Reporte mensual

## Redes Sociales

- Creación y optimización de perfiles en RRSS
- Planificación y publicación de contenido
- Monitoreo de actividad y engagement
- Reporte mensual

## Social Ads

- Planificación, ejecución y seguimiento de campañas de pago en **Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn**
- Medición de analíticas
- Reporte mensual

## Inbound Marketing

- Videos corporativos
- Diseño de piezas gráficas
- Redacción de artículos web/blog
- Notas de prensa

## Email Marketing

- Diseño personalizado
- Gestión de listas de contacto
- Redacción de correos
- Envío único
- Plan mensual

## Diseño Web

- Briefing
- Diseño orientado al posicionamiento SEO
- Mantenimiento
- Medición de analíticas



**Google Certificate**  
Certificado Google



**Crypto Payment Accepted**  
Pago con Crypto Aceptado



## GLOBAL SERVICES

[www.bcnbrand.com](http://www.bcnbrand.com)

 [hola@bcnbrand.com](mailto:hola@bcnbrand.com)

 [@bcnbrand](https://www.instagram.com/bcnbrand)



# GLOBAL SERVICES

[www.bcnbrand.com](http://www.bcnbrand.com)

IMPRESIÓN | RESTAURACIÓN Y HOSTELERIA | ROTULACIÓN  
ESTUDIO DE DISEÑO | BODAS | REGALOS PERSONALIZADOS | VINILOS  
DISEÑO GRÁFICO | ESTAMPACIÓN TEXTIL | LETRAS CORPÓREAS  
MATERIALES PARA EVENTOS | MATERIAL DE OFICINA | SOPORTES RÍGIDOS  
GRAN FORMATO | MARKETING CORPORATIVO | DECORACIÓN | ASESORAMIENTOS VISUAL

Rda. General Mitre, 141  
08022 Barcelona  
[marketing@bcnbrand.com](mailto:marketing@bcnbrand.com)  
Tel. 934 222 338  
© bcnbrand

*Horario de Lunes a Viernes de  
9:00h a 14:00h y de 16:00 a 20:00h*

Comunicació Gràfica  
C/Aragó, 270 - 272 1ª planta  
SERVEI ESTACIÓ - 08007 Barcelona  
[cgrafica@serveiestacio.com](mailto:cgrafica@serveiestacio.com)  
Tel. 664 851 971

*Horario de Lunes a Sábado de  
9:00h a 21:00h*