

Recursos Clave



NATALIA FERNÁNDEZ, MARIO HERNÁNDEZ, GABRIEL HERNÁNDEZ, ROBERTO VELA



6

Recursos Clave

RECURSOS CLAVE

En este módulo se describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione.



RECURSOS CLAVE

Sobre todo nos tenemos que apoyar en los recursos humanos e intelectuales:

- El comercial vendiendo puerta a puerta nuestros servicios ya que está va a ser la forma de conseguir clientes, este sería el recurso más importante.
- Personas cualificadas en marketing digital que elaboren correctamente nuestros servicios.
- Cada uno de los que vamos a llevar a cabo el trabajo debemos necesitar de una certificación de formación a nivel universitario para poder dar una correcta formación en los cursos.

Además, necesitamos un buen equipo informático para realizar de la mejor manera los servicios que ofrecemos en nuestra empresa.



RECURSOS CLAVE: EL COMERCIAL

El comercial, cuya función es desplazarse a cada empresa explicando nuestros servicios e intentando conseguir clientes, gracias a su profesionalidad, amabilidad y mediante métodos visuales.

- Por una parte, empezaremos moviéndonos por los barrios de nuestra ciudad (Valladolid), continuamos moviéndonos por nuestra provincia, visitando los pueblos de la comarca para conseguir el máximo de clientes posibles y así tener más recursos económicos.

Esto lo haremos con diferentes presentaciones por todas las empresas, nuestro comercial informará acerca del marketing digital, de nuestros servicios, ejemplos en otras empresas, así conseguirá la confianza de los empresarios para que nos contraten.

- Por otro lado concertaremos citas, todas las semanas, con nuestros clientes para informar de resultados, nuevas ideas...



RECURSOS CLAVE: EXPERTOS EN MARKETING A NIVEL UNIVERSITARIO

Analítica y publicidad

Las marcas y las empresas tienen una gran cantidad de datos invaluable al alcance de sus manos, y entre las características que debe tener un líder de ventas digitales están el recopilar y analizar estas ideas para tomar decisiones informadas y crear campañas impactantes.

Optimización de motores de búsqueda

Otra de las habilidades de marketing digital que necesitas es el conocimiento SEO, uno de los elementos esenciales de cualquier profesional,

El SEO se relaciona con las prácticas que sirven para ayudar a una página web de una empresa o marca a expandir el alcance en línea y aumentar su clasificación en las páginas de resultados de motores de búsqueda como Google



RECURSOS CLAVE: EXPERTOS EN MARKETING A NIVEL UNIVERSITARIO



Redacción.

La redacción publicitaria es una de las habilidades de marketing digital. Como vendedor, hay que producir contenido convincente, atractivo y digerible, por lo que saber cómo hacerlo es esencial.

Marketing de contenido y redes sociales.

Los consumidores, requieren de una persona que les ofrezca respuestas a sus preguntas más complicadas. Sin duda, es importante para producir contenido atractivo

Tendencias emergentes.

La última de las habilidades de marketing digital que necesitas es tener conocimiento de los cambios y tendencias.

Por su propia naturaleza, el marketing digital cambia de manera constante, por lo que debes demostrar una comprensión profunda de los últimos cambios y tendencias de la industria.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Como empresa de marketing digital uno de nuestros puntos fuertes es el uso y el dominio de los medios informáticos y tecnológicos más punteros del mercado.

En primer lugar contamos con ordenadores, tablets y smartphones perfectamente capacitados para darnos la mayor capacidad de trabajo, son los mejores modelos disponibles en el mercado.

Por otra parte también hemos invertido en los programas informáticos especializados en marketing, edición de imágenes y vídeos, ofimática... para poder dar el mejor servicio posible con gran profesionalidad.

Ejemplos: Word, OpenShot, Capcut, Final Cut Pro, Monday Marketer...

