

Doce Publicidad desvela las claves del Inbound marketing

Doce Publicidad, la agencia sevillana de Marketing online y Diseño web, apuesta por una de las tendencias del momento en el sector: el inbound marketing. Por ello, cuenta con un certificado oficial por parte de la empresa estadounidense HubSpot.

Desde hace ya varios años, el marketing tradicional intenta adaptarse a un contexto dominado por nuevos consumidores. Las personas ya no piensan ni compran de la misma forma; el mundo digital les ha convertido en usuarios exigentes y activos, que rechazan de forma radical las técnicas de venta más intrusivas. Como respuesta a todos estos cambios, nace el inbound marketing.

Definición

Cuando se habla de inbound marketing se hace referencia a una metodología que tiene como objetivo atraer al usuario y aportarle valor. Atrás quedaron los anuncios de televisión o las llamadas telefónicas que nadie quiere responder, el cliente no quiere sentirse invadido ni obligado a comprar. "En esta ocasión quiere ser él quien te encuentre", afirman desde Doce Publicidad.

Sus cuatro fases son: la atracción hacia una web concreta, la conversión de visitas en registros para la base de datos, la educación para cada una de las fases de compra, y la fidelización.

Historia

El concepto fue acuñado en el año 2006 por Brian Halligan y Dharmesh Shah, fundadores de la empresa estadounidense de software HubSpot. "Sin embargo, nos atrevemos a afirmar que las bases de la idea se remontan en torno a los años 50 o 60", explican.

Sus orígenes están muy ligados al marketing relacional, una técnica nacida en los 90 y cuya máxima es crear relaciones duraderas en el tiempo. Con la llegada de Internet y las redes sociales, todos estos conceptos cobraron más vida que nunca.

Aspectos clave

La agencia defiende que los aspectos más importantes del inbound marketing son:

Buyer persona. Representación ficticia del cliente ideal, ayuda a comprenderlo y a saber qué necesita.

Marketing de contenidos. Contenidos de valor que interesen al usuario y den visibilidad en buscadores.

Segmentación. Facilita el proceso de compra, aportando la información que el cliente necesita según su perfil.

Automatización del marketing. Utilización de un software que asegure la entrega correcta de los

mensajes.

Análisis. El ámbito digital permite analizar para seguir mejorando.

Mirando hacia el futuro

Doce Publicidad sabe que el éxito de las empresas depende -y dependerá- de su capacidad para atraer y satisfacer al usuario. Se puede contactar con ellos en el 954 63 91 05 o rellenando su formulario de contacto.

Datos de contacto:

Doce Publicidad

954 63 91 05

Nota de prensa publicada en: [Sevilla](#)

Categorías: [Marketing E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>