

El marketing 360° provoca un "giro" en la imagen de las compañías

Chances Solution considera crucial aplicar este sistema a la estrategia de la empresa para difundir sus servicios de manera eficiente

Madrid, 8 de noviembre de 2012. Chances Solution (www.chancesolution.com), consultora de comercio exterior y franquicias, apuesta por el marketing 360° como un método efectivo e ineludible para transmitir a los clientes potenciales la estrategia marcada para "explotar" un determinado producto. Según la compañía, crear una retroalimentación activa entre todos los canales de difusión es crucial para sobrevivir en el mercado en la actualidad, ya que el nuevo consumidor se mueve por diferentes medios a la hora de informarse, antes de adquirir un determinado artículo.

Así, esta nueva metodología destinada a captar al usuario mediante un mismo mensaje a través de diferentes canales desbanca a los medios empleados hasta el momento para captar la atención del cliente. Publicidad, marketing, canales de comunicación tradicionales, así como los usos y las costumbres, han sufrido un duro batacazo frente al marketing 360°, que ha revolucionado la forma de acercarse a los clientes potenciales. Llave en mano desde el concepto, consultoría, diseño y fabricación, hasta el último tornillo o contenido: este es el lema que impera en Chances Solution a la hora de emprender una campaña para una determinada empresa, que contribuya a promocionar un servicio en varios canales de manera simultánea.

¿Y cómo aplicar el marketing 360° en una marca? Uno de los servicios que ofrece Chances Solution es el vídeo marketing, fórmula que está cogiendo una fuerza increíble en el sector, ya que está demostrado que "una imagen vale más que mil palabras". Vinculada al marketing viral, siempre que la empresa necesite contar algo a sus clientes, supondrá una buena alternativa de comunicación.

Otra de las maneras de ejecutar este nuevo concepto de marketing es mediante las técnicas de posicionamiento online SEO (Optimización para Motores de Búsqueda) y SEM (Marketing de Buscadores). Gracias a ambas metodologías, se puede conseguir una mejor ubicación en los buscadores de la página web de la empresa, a fin de lograr un mayor impacto en los consumidores y aumentar tanto el tráfico como la relevancia del site.

La compañía afirma que el éxito está asegurado aplicando el marketing 360° y generando una estrategia que aborde la presencia en diferentes canales, siempre teniendo en cuenta la sinergia entre ellos. "Comunicar a través de nuevas maneras es imprescindible. La retransmisión online, las convocatorias por Internet, la confirmación de la asistencia a un evento vía online son herramientas que no pueden faltar, por lo que es vital adaptarse a las nuevas preferencias de los consumidores e iniciar una apuesta por los canales más adecuados para dar a conocer nuestro producto", destaca el Presidente de Chances Solution, José Domingo Miranda.

Contar con un posicionamiento estratégico es fundamental para la reputación de una marca. Así, en Chances Solution abogan por contratar este servicio, ya que, como su propio nombre indica, provoca que la imagen de una entidad dé un giro de 360°. En definitiva, "el marketing 360° se perfila como una estrategia fundamental para potenciar una marca y reforzar su posicionamiento en los diferentes canales de comunicación. Conseguir que una empresa obtenga la máxima rentabilidad y que se sitúe a la vanguardia en su sector es posible a través de este sistema de marketing envolvente", finaliza José Domingo Miranda.

Datos de contacto:

Salvia Comunicación
Gabinete de Prensa
916574281

Nota de prensa publicada en: [28108](#)

Categorías: [Marketing](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>