Publicado en Madrid el 08/07/2020

La caja de herramientas ideal para cualquier gestor de medios sociales

En Spidwit se pueden encontrar las mejores noticias diarias del sector de interés, imágenes con las que se pueden crear en pocos clics posts gráficos completos con texto y finalmente fotos libres de derechos

La caja de herramientas ideal para cualquier gestor de medios sociales: Esto es Spidwit, la empresa italiana que también colabora con los gigantes de las telecomunicaciones.

Proporcionar a cada gestor de medios sociales una "caja de herramientas" para ejercer su profesión de la mejor manera posible: esta es la misión de Spidwit, una plataforma italiana con 25 mil usuarios registrados y colaboraciones activas con empresas del calibre de Fastweb y Telecom.

En Spidwit se pueden encontrar las mejores noticias diarias del sector de interés, imágenes con las que se pueden crear posts gráficos completos con texto en pocos clics y finalmente fotos libres de derechos de autor para utilizarlas para la creación de materiales propios. Spidwit sugiere el contenido en sintonía con los acontecimientos del día.

También existe la conveniente función de programación rápida de las publicaciones, que permite trabajar cómodamente en una sola plataforma sin tener que "pasar" a otra herramienta para la etapa final de la publicación.

No obstante, inicialmente Spidwit tenía que ser algo más, como explica Antonio Parlato, de 42 años, fundador de la plataforma, recordando el inicio del proyecto.

"La primera idea de Spidwit nació en 2014. En ese momento trabajaba para Nokia y era el momento en que había un aire de cambio. Inicialmente queríamos desarrollar una especie de revista online, pero con el paso del tiempo la idea fue evolucionando mucho, hasta llegar al producto que ofrecemos hoy en día", comenta Parlato.

¿Pero cómo se llegó a la versión actual de la plataforma?
Después de la primera idea, que se materializó en el 2014, Antonio Parlato no ha dejado de reelaborar el proyecto. Es en el 2015, un año después del primer anteproyecto, cuando se lanza la primera versión de Spidwit propiamente dicho.

"El primer año sirvió para pasar de lo que era una revista semántica, en la que se proponían noticias ordenadas por tema, a un contenedor de contenidos, que podía ser utilizado para la gestión de los canales de redes sociales", explica Antonio Parlato.

Concretamente, la empresa ofrece un servicio dedicado tanto a los autónomos como a las agencias de marketing de redes sociales, orientado a la propuesta de contenidos que faciliten la actividad y la gestión de las páginas de redes sociales.

¿De dónde surge esta necesidad?
"No es raro ver empresas y trabajadores autónomos lanzarse al mundo de los medios de comunicación social, para luego abandonarlo en poco tiempo por falta de contenido. Spidwit quiere ser

la respuesta a este problema, proporcionando diariamente material textual y visual en el momento oportuno (claramente no protegido por derechos de autor)", responde Antonio Parlato.

Una empresa que sigue creciendo y que también ha puesto sus ojos en el extranjero
En 2017, Spidwit ve la entrada de un grupo de inversores ángeles y Digital Magics en la empresa.

El interés de los inversores también ha acercado a la empresa a dos gigantes como Telecom y Fastweb, que han incluido a Spidwit y su servicio en su oferta comercial.

Actualmente, hay más de 25.000 usuarios activos en la plataforma, principalmente en Italia, pero con cierta presencia en el extranjero.

La mayoría de ellos son autónomos, que gracias a Spidwit pueden mantener y desarrollar una presencia constante en las redes sociales sin que se les acaben las ideas.

¿Un ejemplo? Gracias a un práctico chatbot es posible seleccionar el área de interés y recibir, cada día, una imagen oportuna para publicar en las páginas sociales.

Dentro de los planes futuros de la empresa está presente el objetivo de expandirse a España y a Estados Unidos, llevando su servicio al exterior.

Hoy en día, el encierro obligado por COVID 19 ha provocado un boom de la promoción de productos y servicios en redes sociales promocionado las ventas online que debe ser aprovechado.

Qué mejor que Spidwit con su contenido atractivo y puntual para destacarse de la competencia y atraer más clientes a los canales de redes sociales y finalmente lograr su conversión.

Spidwit puede ser el detonante de más ventas. Definitivamente es un imprescindible para lograr la mejor estrategia de marketing de redes sociales

Datos de contacto:
Antonio Parlato
+393246924492

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es