

La franquicia de marketing digital SERSEO busca nuevos consultores asociados en Latinoamérica

La gran oportunidad del marketing digital lowcost para las pequeñas empresas es evidente en todo el mundo, pero en Latinoamérica está siendo una revolución y una oportunidad para emprendedores y apasionados del sector gracias a modelos de negocio que está suponiendo una nueva forma de autoempleo y emprendimiento

Las oportunidades en el mercado laboral del marketing digital son amplias y variadas pero la posibilidad de crear una agencia de marketing digital, ser emprendedor y disponer de una cartera propia de clientes de una manera controlada, rentable y eficiente son apuestas de difícil éxito si no se dispone de un método probado para ser eficiente, encontrar economías de escala, y ofrecer un servicio integral de calidad al cliente final dentro de un panorama de permanente innovación y nuevos servicios que aparecen en el sector.

SERSEO INBOUND MARKETING, con una experiencia de más de 20 años y cientos de clientes satisfechos, cuenta con un método desarrollado en los últimos 10 años para garantizar los mejores resultados a aquellas personas , consultores asociados, que están deseando poner en marcha su propia agencia de marketing digital.

La empresa entre otras cosas fue la primera agencia de marketing digital en ofrecer servicios de inbound marketing lowcost dirigidos a pymes y profesionales en el año 2010, y en el año 2014 fue pionera en Europa en permitir el pago de sus servicios con Bitcoin.

En estos años ha desarrollado un catálogo de productos y servicios enfocados a exprimir resultados con los exiguos presupuestos publicitarios de las pequeñas empresas y PYMES. Su orientación es hacia la eficacia y los resultados. El único objetivo final es conseguir más ventas y más facturación para los clientes aplicando técnicas de marketing lowcost.

En los últimos años, la compañía ha desarrollado un programa de expansión muy horizontal, basada en franquicias de marketing digital. Las franquicias o agencias de marketing digital asociadas, son totalmente independientes, pasando a formar parte de la organización empresarial y aprovechando las economías de escala, presencia de marca, experiencias comunes, capacitación profesional, capacidad de producción y visibilidad común para la organización.

En latinoamérica la empresa ha abierto master franquicia en México y Argentina, donde ahora comienza su expansión local, y está en negociaciones en otros países donde busca candidatos de agencias locales. En México y Argentina, la empresa ya cuenta con responsables de la expansión de la firma, que se encarga de dirigir y desarrollar el concepto para todas aquellas personas que sientan una atracción por el mundo online y deseen una nueva oportunidad de tener su propio negocio: montar su propia agencia de marketing digital en 90 días.

El Consultor asociado SERSEO inicialmente pasa por un proceso formativo para montar y saber gestionar su agencia, haciéndola operativa , aplicando el método licenciado, en muy poco tiempo. Mediante técnicas de “learning by doing” y permanentemente asesorado por personal de la empresa matriz, podrá poner en marcha con clientes propios su agencia en menos de 3 meses. El franquiciado consultor cuenta con los conocimientos técnicos y operativos que permiten poder implementar el modelo de negocio para que empiece a generar beneficios y sea competitivo desde el primer día.

Y es que como ya sabemos el secreto de una empresa en la actualidad no es otro que el know-how, el conocimiento es el capital de una empresa, un concepto que ofrece para garantizar el éxito y con el que llevan trabajando los últimos 10 años con resultados óptimos.

Aunque la actividad de SERSEO comenzó su desarrollo en España, hace tiempo que la demanda por una franquicia de este tipo aumenta y la expansión está siendo constante, sin prisa pero sin pausa. SERSEO cuenta con un método claro, un conocimiento muy extenso del mercado, las tecnologías, las formas de negocio y la experiencia de gestionar presupuestos de marketing digital de pymes en España que ahora aplica a las pymes latinoamericanas. Por ello la acogida de la red de agencias franquiciadas SERSEO en toda Latinoamérica está siendo buena.

Estas agencias aplican una solución lowcost optimizada y orientada a la eficiencia, para ofrecerles a las pymes un mejor rendimiento y resultados en su estrategia de marketing digital. En este sentido, el programa de expansión de SERSEO ayuda a todos los franquiciados a poner en marcha su propia agencia de marketing digital mediante un modelo único (bidireccional) con el formato de red de consultores asociados.

Los datos revelan cómo más del 70% de las pequeñas y medianas empresas de América Latina no disponen todavía de presencia en Internet y mucho menos de una presencia optimizada gracias a las herramientas que existen en la actualidad y donde a la vez el acceso a Internet cada vez es mayor. Una gran puerta se ha abierto a un mercado donde el marketing digital cada vez es más potente y donde la utilización de dispositivos móviles y la integración de todos los canales (omnichannel) para conseguir ventas y más facturación, aumenta a ritmos desorbitados así como el acceso a la alta velocidad por lo que las empresas deben estar en Internet más presentes que nunca en el plano online.

La realidad desde hace unos años hasta la actualidad se traduce en un fuerte cambio en los hábitos de consumo y donde las empresas de Latinoamérica tienen que adaptarse lo más rápido posible puesto que las visitas que terminan en compras online supera ya el 37%.

El programa de agencias franquiciadas de SERSEO permite desarrollar un futuro en una de las profesiones y sectores con mayor demanda en los próximos años. El modelo de SERSEO encaja perfectamente en el tipo de agencia que países como Argentina y México necesitan, puesto que está adaptada a pymes que no disponen de grandes presupuestos para sus campañas de marketing. El modelo se basa en un marketing digital LowCost que está suponiendo la gran oportunidad para aprovechar los altos niveles de consumo de información por los distintos medios, enfocando y orientando los resultados al presupuesto disponible y poder así estar presentes en el mercado online y

generar más ventas de sus productos o servicios.

Las grandes empresas ya vienen hace tiempo preparadas ante este cambio de paradigma pero ahora el papel de SERSEO es precisamente ayudar a las empresas más pequeñas a adaptarse a las ventas y obtención de leads (potenciales clientes) por Internet cuyo acceso en los últimos años está siendo imparable.

Latinoamérica representa una apuesta decidida para la empresa siendo un lugar perfecto donde poder implantar el modelo de negocio de SERSEO y encontrar así la oportunidad de poder crecer en un sector cuya tendencia es muy positiva y que además ofrece unas grandes posibilidades de crecimiento. Contar además con la experiencia de grandes profesionales desde hace más de 20 años y un modelo de negocio comprobado en las pymes españolas, son los mejores factores que aseguran que ser uno de los franquiciados sea elegir un futuro empresarial seguro.

Datos de contacto:

Departamento de Comunicación SERSEO Inbound Marketing
902737499

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

Categorías: [Internacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>