Nace Kupakia, agencia de marketing digital en Valencia

Si no está en Internet, un negocio no es visible. Debe prepararse la estrategia de marketing digital con un grupo de expertos en SEO y en analítica web

En el 2015 ya vinimos comprobando que las cosas van mejorando en el sector online, ya que cada vez son más las empresas de marketing que se asientan en Valencia para dar soporte a todas las empresas que demandan esta serie de servicios. Sin embargo, ¡la revolución empieza ahora!

Kupakia nace con el empuje de varios profesionales con más de 15 años de experiencia en el mercado del marketing online planteando estrategias y soluciones para las PYMES que buscan conquistar el mercado y sobrevivir en los tiempos de postcrisis, donde todo lo que intenta nacer acaba siendo derribado por las grandes corporaciones.

Agencia de marketing online en Valencia

Por eso, en Kupakia trabajan para lograr los mayores resultados en un panorama mercantil absorbido por las grandes marcas que impiden a las pequeñas y medianas empresas crecer día a día. Pero, ¿quién sino saca adelante la economía básica de la Comunidad Valenciana? Los pequeños empresarios son los que, actualmente, aguantan el tirón y hacen todo lo posible por crecer y mantenerse a flote. Por eso, Kupakia es la nueva agencia de marketing online especializada en PYMES de Valencia, donde lo principal es conseguir que dichas empresas encuentren su hueco en el mercado.

Kupakia ha venido para revolucionar el sector en cuanto a las nuevas estrategias del mundo del marketing online, especializándose en estrategia de SEO, SEM e inbound marketing.

Estrategias para posicionar webs en Google

Especializados en el mundo del posicionamiento, en Kupakia trabajan a niveles nacionales e internacionales para mejorar la captación de nuevos y potenciales clientes. Los buscadores son el principal punto de localización de empresas en el mundo online, por lo que en Kupakia se trabaja con estrategias personalizadas en el campo para dar las soluciones más adaptadas y más favorables para cada uno de sus clientes. Por eso, las estrategias de SEO se trabajan a nivel interno y externo, es decir desde la propia web y desde fuera para aumentar el tráfico que hay en ellas y aumentar así, en la medida de lo posible y según los objetivos del clientes, las ventas online. El SEM, por su parte, se trabaja bajo la optimización según el perfil del consumidor o potencial cliente de la empresa, para lograr así el mayor alcance posible de la campaña. De este modo, se pretende que las PYMES consigan optimizar sus presupuestos con el desarrollo de estrategias especializadas y con la mayor consecución de resultados.

Estrategias de inbound marketing

En Kupakia saben lo importante que son, a día de hoy, los canales sociales. En ellos se genera la

confianza del consumidor hacia la marca. Por eso, se suman a la estrategia del inbound marketing, puesto que saben que lo principal es el cliente para que la marca pueda conseguir todos sus objetivos. Desde el email marketing hasta la gestión de las redes sociales, pasando por la creación de artículos especializados en el sector de sus clientes y vídeo marketing, ¡Kupakia no tiene límites! El contacto directo con los clientes es la esencia de los tiempos que corren, por lo que mantenerse siempre en contacto directo con ellos es lo que asegurará el éxito o no de la empresa. Para todas las PYMES, en pleno desarrollo, Kupakia adapta las estrategias de inbound marketing a sus necesidades, presupuesto y objetivos.

En 2016, el sector del marketing online se revoluciona con la nueva llegada de una agencia hecha por y para clientes, en lo que lo primordial son los consumidores y los objetivos de las PYMES para que el mercado siga creciendo y no se estanque.

Datos de contacto:

David Micó
963218728

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

Categorías: [Comunicación Marketing Valencia E-Commerce Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>