Publicado en Barcelona el 21/10/2015

Nuevo lanzamiento: Seminarios de marketing de los Rebeldes Online

¿Cuál es el problema con el que se encuentran las PYMES y E-commerce españolas? ¿Por qué, tal como afirma EAE Business School, 9 de cada 10 nuevas PYMES fracasan antes de cumplir los 5 años de vida? ¿Existe alguna receta para que una E-commerce logre el éxito en la red? En estos seminarios se verán las opiniones de los expertos en marketing online en cuanto al panorama de las PYMES y E-commerce de nuestro país

En la era digital, un empresario debe contar con el una buena estrategia de ventas para lograr subsistir en la red. El marketing online es, en este sentido, el motor para cualquier negocio.

El gran problema es que muchos emprendedores no tienen los suficientes conocimientos para poner en marcha un plan de ventas online que les ayude a llegar al cliente potencial y a convertir en ventas.

La mayoría de empresarios, delegan su marketing online a terceros sin tener nociones de qué es SEO, cómo funciona Adwords o cuáles son los objetivos de una estrategia en social media. Por eso luego los resultados no son los deseados y al final se ha acabado invirtiendo mucho tiempo y dinero en un plan que fracasa.

A día de hoy, la fórmula para hacer crecer un negocio online no es otra que la información. Es preciso que cualquier empresario que lance una web o una tienda online tenga conocimientos de marketing online; bien, para ejecutar el mismo su plan de ventas en la red o bien, para delegar a una agencia el control de su marketing con garantías de resultados.

En este sentido la agencia Rebeldes Online ofrece seminarios gratuitos de marketing online a empresarios de todos los sectores. Estos seminarios, se enfocan en tres áreas distintas:

Seminarios de Marketing Online para PYMES

Seminarios de Marketing Online para E-commerce

Masterclass de Facebook Marketing

Seminarios para Startups y E-commerce

Estos seminarios ofrecen a cualquier empresa o tienda online, los fundamentos del marketing digital:

SEO: Consigue lograr el posicionamiento orgánico en Google que tu negocio necesita. Aprende a realizar un correcto análisis de palabras clave y a implementarlo tanto dentro como fuera de tu web.

Google Adwords: Las campañas de anuncios de pago por clic en Google, ofrecen resultados de conversión casi inmediatos. Lo realmente complejo es lograr una rentabilidad en relación a la inversión. Para ello, es imprescindible hacer pruebas y redirigir a una página de destino bien optimizada. Por esto, en este seminario aprendes a gestionar una campaña para obtener beneficios.

Redes Sociales: Tener una estrategia en social media es obligatorio para cualquier negocio. Sin embargo, hay que saber fijarse en las métricas correctas; los “me gusta” o las “compartidas” no son lo que una empresa debe esperar. Las redes sociales son efectivas para generar ventas y es aquí dónde este seminario puede ayudarte.

Email Marketing: Una de las estrategias más efectivas para cualquier negocio. El contenido lo es todo en Internet y, ahora más que nunca, hay que saber trabajar la mejor estrategia de contenidos para crear un embudo de ventas hacia tu tienda online y ser un referente para el cliente potencial.

ROI: El retorno de la inversión es imprescindible cuando hablamos de un negocio. Existe un dato actual alarmante cuando hablamos de ROI y es que el 90% de las PYMES fracasa por no medir correctamente el ROI.

Este seminario ayuda a monitorear cada una de las estrategias en marketing online y a escalar los resultados.

Estos seminarios están ayudado a muchas PYMES y E-commerce’s españolas a incrementar las ventas y el número de conversiones. Tanto es así, que se ha lanzado un nuevo blog con algunos de los casos de éxito más espectaculares de la agencia Rebeldes online, donde se puede investigar uno por uno los casos prácticos de empresas tan dispares como una correduría de seguros o una e-commerce de moda online.

Masterclass Facebook Marketing

En cuanto a la Masterclass de Facebook Marketing, se trata de un seminario muy práctico para trabajar correctamente la red social más popular del momento, Facebook.

Facebook es una red gigante de usuarios entre los que se encuentra el cliente ideal final. En este seminario se aprende a definir el target, a enfocar la campaña social en él y a implementar un proceso de ventas efectivo para le negocio. Traza una ruta de clics que llevarán al cliente potencial a finalizar

con éxito el Check Out del negocio, en el caso de las tiendas online, o a solicitar servicios a través de leads, en el caso de las PYMES.

Se enseñará a crear campañas de pago por clic en Facebook Ads enfocadas únicamente en una audiencia específica, dominar los sistemas de pruebas A/B y medir el ROI para conseguir más y más conversiones.

Por último, invitamos a ver qué dicen en las redes sociales sobre estos seminarios de Rebeldes Online. Muchos de los empresarios que ya han asistido, han querido compartir su punto de vista sobre los cursos Rebeldes Marketing Online.

Datos de contacto:
Isabel
606365202

Nota de prensa publicada en: Barcelona

Categorías: Marketing Emprendedores E-Commerce

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es