

Nuevos Seminarios Marketing Digital para PYMES por Rebeldes marketing online

El 2016 está a la vuelta de la esquina y todos los negocios con presencia online –ya sean PYMES o Ecommerces- tienen que estar al día de las nuevas tendencias en cuanto a marketing online que están por llegar.

En Rebeldes Online, ya conocen las tendencias que presenta el nuevo año. Una agencia especializada en marketing online, que cuenta con una enorme experiencia y el aval de numerosos casos de éxito, como puedes ver en su nuevo blog sobre conversiones: opiniones Rebeldes Marketing Online sobre cómo generar más ventas.

Desde Rebeldes Online informan que, pese a que no hay grandes variaciones respecto al 2015, cabe destacar las siguientes novedades:

El uso de dispositivos móviles sigue en aumento

Por supuesto la navegación desde tablets y smartphones sigue en aumento pero sin que los dispositivos de navegación convencionales –ordenadores- caigan en desuso. Por lo tanto, es innegable que hay un reemplazamiento pero también que crece el tiempo de navegación del usuario, así que todo tipo de dispositivo debe ser tomado en cuenta por el empresario.

Es vital que el empresario, haga una análisis de qué enfoque debe dar a cada tipo de dispositivo.

?

De nuevo el contenido reina en la red

El contenido sigue mandando en el 2016. Sigue siendo la forma correcta para llegar al cliente potencial y que ambas partes obtengan un beneficio de este encuentro; el cliente obtiene contenido útil y el empresario la oportunidad de generar una venta.

Hay que seguir apostando por la creación de un contenido sublime, bien reforzado por imágenes atractivas e impactantes; se trata de la forma óptima de convertirse en la verdadera autoridad en un nicho de mercado y de acaparar la mayor parte de las ventas online.

¿Cómo aplicar estas tendencias a tu marketing online?

Además de conocer las tendencias, hay que saber aplicarlas a nuestra estrategia de marketing online. Para ello, desde Rebeldes Online proponen que PYMES y Ecommerce, conozcan la metodología correcta de marketing online para generar más ventas.

Los seminarios gratuitos de marketing online de esta agencia son una buena solución para lograr una estrategia de ventas online eficaz. Aquí puedes ver las opiniones de aquellos empresarios que ya han asistido a alguno de estos seminarios: Rebeldes Online opiniones de empresarios en las redes sociales.

¿Qué puedes aprender en los Seminarios Gratuitos de marketing online de Rebeldes Marketing Online?

Básicamente, los fundamentos del marketing online que generan más ventas o conversiones a cualquier negocio con presencia en la red.

Optimización web

La mayoría de empresas crean el diseño de su web o tienda online, pensando más en una estética bonita que en la conversión.

En Rebeldes Online afirman que cada elemento en tu página debe estar planteado para la venta. Un empresario debe pensar en la ruta que debe realizar el usuario una vez llega a su página, para que la navegación sea fácil y acabe en la conversión.

Los títulos, los propósitos de valor, las imágenes, los beneficios que obtiene el cliente con nuestro producto o servicio... Todos estos elementos deben estar presentes y deben captar la atención del cliente potencial para que acabe cumpliendo el objetivo del negocio: convertir.

Descubre en el seminario de Rebeldes Online, las claves de la optimización web para que tu página registre el mayor número de conversiones posible.

SEO

El posicionamiento orgánico en Google es una de las estrategias que más expectación acapara. La mayoría de PYMES y Ecommerce obvian un paso fundamental cuando se trata de SEO: localizar el nicho de mercado adecuado para posicionar el negocio.

No puedes vender a todo el mundo, debes encontrar aquel pequeño segmento que tiene una buena demanda pero una competencia baja.

Pongamos por caso que vendes material deportivo. Si intentas competir con los gigantes del sector como Decathlon o Nike, muy difícilmente ganes la batalla.

Sin embargo, si buscas un pequeño atajo para llegar a un cliente que quiere encontrar un producto más específico, lograrás buenos resultados; por ejemplo, material deportivo para crossfit.

De esta forma podrás posicionar tu negocio con palabras claves mucho más específicas que el usuario está buscando e implementarlas en tu negocio para aparecer entre las primeras posiciones del ranking.

En el seminario de Rebeldes Marketing Online, descubrirás cómo puedes definir tu nicho de mercado para comenzar a realizar el análisis de palabras claves correcto.

Redes Sociales

Las redes sociales son, a día de hoy, una forma sencilla y efectiva de acercarse al cliente ideal final. El error que cometen la mayoría de negocios en las redes sociales, es tener objetivos equivocados como la simple presencia o los “me gusta”.

En Rebeldes Online, tienen la firme convicción de que las redes sociales para las empresas son para vender. Si ese no es tu principal objetivo en las redes sociales, vas a perder tiempo y dinero.

El branding es una estrategia a la que pueden dedicarse grandes marcas consolidadas como Coca Cola o Audi. Tu primer objetivo es vender; ni crear una comunidad feliz, ni “me gusta”, ni fans...

En este seminario tú vas a descubrir cómo escoger las redes sociales adecuadas y cómo explotarlas al máximo para generar conversiones.

No bajes la guardia de tu marketing online. Comienza el año 2016 con una metodología de ventas eficaz para tu negocio. Insíbete ya al Seminario Gratuito de Marketing Online de Rebeldes Marketing Online para PYMES y Ecommerce.

Datos de contacto:

Isabel

606365202

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

Categorías: [Marketing](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>