Publicado en Madrid el 12/03/2020

Ventajas de contratar una agencia de Marketing y Publicidad para las empresas

La agencia de publicidad Kanito explica que los principales beneficios de contratar este tipo de servicios se centran en 5 aspectos: experiencia, personalización, estar al día, herramientas y originalidad

La globalización ha supuesto un boom para el mundo empresarial, obligando a la gran mayoría a adaptar las estrategias al ámbito digital. Ante esta situación, como afirman desde Kanito, es importante contar con una ayuda externa para así lograr una visión objetiva e imparcial para encontrar los cambios más adecuados para cada empresa.

Es para ello que se explican las 5 ventajas que puede suponer contratar una agencia de marketing y publicidad:

Experiencia

Kanito lleva años dedicándose a esto y es por eso por lo que ponen su trayectoria como aval para demostrar la efectividad de sus servicios.

“El proceso suele comenzar haciendo un análisis de la empresa (a qué se dedica, cuáles son sus objetivos, su público objetivo, sus competidores… etc), y en función de ello, les ofrecemos diversas alternativas para que puedan alcanzar sus metas. Todo ello supone un ahorro de tiempo y de dinero para nuestros clientes, ya que nuestro objetivo como agencia es presentar estrategias que optimicen al máximo los recursos del cliente”, explican desde la agencia.

Personalización

Campañas de posicionamiento web SEO, SEM, Display, etc. son algunas de las estrategias más conocidas pero aun así, no todas son igual de útiles para cualquier empresa, sino que depende del tipo de negocio y de los objetivos del mismo. También es importante tener en cuenta los recursos disponibles (tiempo y dinero) antes de optar por una u otra

“En función del análisis de la empresa, llevaremos a cabo una estrategia u otra, puesto que, aunque una campaña sea adecuada para una empresa no significa que sea eficiente para otra. Así, la atención personalizada es, quizás, el motivo principal para contratar los servicios de una agencia de marketing si quieres lanzarte a la aventura empresarial en Internet. Nosotros llevamos a cabo acciones de posicionamiento SEO, campañas SEM y creamos contenido para las distintas redes sociales y blogs corporativos, pero dependiendo de los objetivos y recursos del cliente, aplicamos una estrategia u otra”, explican desde Kanito.

Campañas SEO

Este tipo de estrategia busca mejorar el posicionamiento de una marca o tienda a largo plazo, puesto

que se debe crear contenido de calidad en redes sociales, blogs, etc. de manera constante y para ello se requiere tiempo para que sea efectiva. Además, también se debe escoger el tema, contrastar la información, buscar las imágenes adecuadas y redactar el contenido para que sea atractivo, aspectos que también comporta dedicación.

Campañas SEM
Las campañas SEM de publicidad online en Google Adwords solo necesitan una inversión económica para dar buenos resultados, por lo que se escogerá la estrategia en función del tiempo y dinero que se quiera destinar.

Estar al día
La competencia es cada vez mayor y la lucha en las redes por ser líderes va en aumento. Desde Kanito afirman que “es imperativo estar al día de las noticias y de los acontecimientos que tienen lugar a nivel mundial. El hecho de estar al día también ayuda a nuestros Community Manager a generar contenido relevante para los usuarios”.

Es importante, en este sentido, tener controladas las informaciones de las empresas del mismo sector para anticiparse o desmarcarse con un contenido diferente.

Herramientas
Google Adwords, Google Analytics, Semrush, Ahref, HubSpot, Google Trends, Bitly, Hootsuite, Canva y otras son los más communes cuando se habla de herramientas de marketing digital. Aún así es importante entender el funcionamiento de cada una de ellas para saber cuándo y cómo aplicarlas.

“En Kanito estamos acostumbrados a trabajar con ese tipo de herramientas a diario y estamos al tanto de las novedades que van saliendo para poder dar el mejor servicio posible. Estas herramientas tienen usos determinados y no pueden ser aplicadas indiscriminadamente”, aclaran desde la agencia.

Originialidad y Creatividad
El diseño gráfico y el diseño de páginas web profesionales es otro de los servicios que ofrece Kanito y ellos mismos se definen como “una agencia creativa que ve la publicidad desde un punto de vista diferente”. Cuentan con variedad de recursos audiovisuales que les permite crear campañas creativas, originales y con gancho.

“Tan importante como el producto que vendes, es cómo lo vendes y en la actualidad hay numerosas plataformas que sirven de trampolín para impulsar tu marca”, enfatizan desde la agencia.

Para aquellas empresas como las guarderías Smart nursery que decidan dar el paso al cambio digital, Kanito se compromete a satisfacer las necesidades de marketing online de cada una de ellas.

Datos de contacto:

Alejandro
650517817

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Telecomunicaciones Comunicación Marketing Madrid Cataluña Andalucia Valencia Emprendedores E-Commerce

---

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es