Publicado en España el 14/12/2015

# [Metacom, la revolución del InboundMarketig](http://www.notasdeprensa.es)

## El Inbound Marketing se ha convertido en uno de los pilares del marketing online. Se basa en una serie de técnicas que engloban al SEO, los contenidos y el social media marketing con el objetivo de atraer a los clientes y convertirlos en nuevos leads

 El Inbound marketing se está imponiendo como nueva técnica para aumentar el posicionamiento online y acrecentar el margen de beneficio retornado respecto las inversiones, tanto que, según datos de expertos, las empresas triplican las posibilidades de aumentar el ROI (Retorno Sobre la Inversión, en sus siglas en inglés) si se aplica una campaña Inbound. Una Agencia Inbound Marketing como Metacom, se  ha sumado a esta nueva técnica y la aplican para aumentar el impacto de sus clientes. Son especialistas en Inbound y, por lo tanto, expertos en Contenidos, SEO y SEM. Profesionales y con certificaciones como Google Partners lo que conlleva que forman parte de las agencias cualificadas del buscador. Cuentan con un equipo y personal cualificado. El Director es docente en diferentes escuelas de postgrado de alto nivel, por lo que saben y reconocen que aplicar el Inbound no es tarea fácil. Desde Metacom aseguran que la clave para empezar a aplicar esta técnica es realizar una consultoría/auditoría del proyecto online, aplicar tácticas de posicionamiento orgánico y aplicar redactar contenidos relevantes y de calidad. Cuidar a la audiencia con buena información es uno de los factores más relevantes del Inbound Marketing. Y para ello, los blogs son una herramienta imprescindible. “El blog presenta una gran oportunidad para atraer a clientes potenciales hacia la página web. Además, también sirve como una forma de mejorar la conciencia la de la marca y las preferencias de los clientes ayudándoles con soluciones incluso antes de que tengan dudas o problemas con la marca”, tal como se puede leer en el mismo blog de Metacom, el Metablog. A partir de aquí, hay que alimentar ese blog, contando con contenido Premium, y promocionar las entradas mediante tácticas como el email marketing. Una vez conseguido un impacto, no hay que olvidar continuar la relación con los clientes, haciendo que esta no acabe con la compra. Personalizar las campañas e interactuar mediante las redes sociales son métodos efectivos para hacer durar la relación profesional. Sobre Metacom Metacom, fue fundada por jóvenes emprendedores de menos de 30 años y en la actualidad se encuentra en pleno crecimiento gracias a su servicio profesional y de calidad que se enmarca en su máxima: "No busques a tus consumidores, haz que vengan a ti. Atráelos tú primero y convéncelos. Convence a tus futuros consumidores con tácticas online". El nombre de la empresa resume su espíritu y actividad: es una combinación  de Meta y Com, siendo Meta un prefijo griego para describir ‘más allá’ y Com una abreviación de Comunicación.

**Datos de contacto:**

Eduard García

638375498

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/metacom-la-revolucion-del-inboundmarketig\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Marketing Emprendedores E-Commerce Recursos humanos



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)