

Más de 100 empresas industriales vascas presentes en todo el mundo gracias a la digitalización

SER o no SER acompaña como socio tecnológico al segmento B2B en su proceso de internacionalización con excelentes resultados

En los últimos quince años, la delegación vasca de SER o no SER ha acompañado a más de 100 empresas en su proceso de apertura a mercados exteriores gracias a su servicio de visibilidad en internet a nivel internacional. Esto les ha permitido diversificar, ampliar su cuota de mercado, su reconocimiento de marca, y por supuesto, su facturación.

“Los resultados son medibles y se obtienen de una combinación de análisis y acciones estratégicas, con el seguimiento continuado de la respuesta que da el mercado”, señala Fernando Herrero Lorente, responsable de la oficina comercial en Bilbao.

Empresas de países como Tailandia, Vietnam o Turquía, que antes de la era digital parecían inalcanzables para la industria tradicional vasca, ahora son sus nuevos clientes. Hasta hace unos años, los recursos que utilizaban las empresas para llegar a nuevos clientes eran los tradicionales: la técnica de las visitas presenciales a puerta fría, las ferias y los eventos. Sin embargo, asumiendo la dificultad y el elevado coste que estos métodos suponían para llegar a gran cantidad de países en los que la presencia era nula, estas empresas vieron la gran oportunidad que internet les brindaba para abordar nuevos mercados internacionales, y gracias a su apuesta digital, ahora están presentes en todo el mundo. El secreto, según sus directivos, reside en el diseño de un modelo de negocio de éxito, en un profundo conocimiento del sector, en la especialización y en una correcta estrategia de comunicación tanto a nivel nacional como internacional, entre otros aspectos.

En este objetivo de internacionalización, SER o no SER se ha ganado la confianza de las empresas más consolidadas y con más solera del País Vasco a las que asesora y acompaña como su socio tecnológico en su estrategia de promoción internacional.

Para comprender el tipo de cliente que confía en la empresa, resulta fundamental contextualizar el modelo industrial del País Vasco, muy enfocado en la tecnología y en la innovación. Durante la crisis de los 80 la industria en el País Vasco protagonizó una profunda transformación, sobre todo incentivada por organismos públicos como SPRI que fomentan el modelo industrial basado en la especialización, y lo presentan como alternativa y salida a la entonces crisis industrial. Este modelo se caracteriza principalmente por estar formado por pequeñas y medianas empresas muy especializadas que se han convertido en referentes y líderes en su mercado de nicho y que además cuentan con una excelente acogida en el mercado internacional, siendo en muchos casos referentes mundiales en su producto.

“Nuestros clientes, en su mayoría empresas que superan los 50 años de actividad, se caracterizan por tener un modelo de negocio bien definido que a lo largo del tiempo ha demostrado que funciona con éxito independientemente del medio en el que se promocioe”, afirma Fernando Herrero Lorente.

El éxito de las estrategias de visibilidad en internet en las que participa SER o no SER reside en su procedimiento, completamente adaptado a las características de cada proyecto. Lo primero es conocer el modelo de negocio de cada cliente para entender al máximo sus necesidades e inquietudes, seguido de un exhaustivo análisis de mercado, en el que se amplía el conocimiento sobre el sector, los competidores, los productos o servicios y la demanda en general. Más adelante, se definen y monitorizan las estrategias y acciones a llevar a cabo, para poder ejecutar su correcto seguimiento y medir su rentabilidad.

En este ámbito, SER o no SER ha sabido adaptarse completamente al funcionamiento y características de las empresas vascas, a las que orienta en sus proyectos de visibilidad en internet y captación de negocio a nivel internacional. Gracias a su cercanía, la experiencia de su plantilla, el trato personalizado y su alto grado de especialización y precisión, la empresa cuenta con más de 200 clientes activos y recurrentes en Euskadi, que confían en ellos día tras día.

Estos aspectos han sido destacados en el estudio de mercado y solvencia encargado a la multinacional noruega Questback, que ha llegado a la conclusión de que SER o no SER es la agencia SEO líder en el País Vasco en cuota de mercado dentro del segmento B2B, satisfacción del cliente, consecución de resultados tangibles y solvencia.

Recordar así mismo que SER o no SER se encuentra dentro del Top 10 de agencias SEO a nivel nacional y que en el último año ha conseguido la máxima certificación por parte de Google tras su integración en el programa Google Premier Partner.

Información de la empresa

SER o no SER, con oficina central en Madrid y delegaciones en Bilbao y Barcelona, es una agencia de marketing digital con más de 15 años de experiencia. Cuenta con la certificación Partner Premier de Google y es líder en el mercado español con más de 1.500 clientes vivos.

Su principal valor diferencial consiste en crear proyectos de visibilidad en internet y captación de nuevo negocio mediante acciones de promoción en medios digitales. Además, ofrece resultados tangibles gracias al servicio de consultoría basada en la medición, control y monitorización de resultados. Su objetivo consiste en dotar de visibilidad en internet a sus clientes y con ello aumentar su volumen de negocio, convirtiéndose así en socio tecnológico de preferencia.

SER o no SER además está especializada en empresas del sector industrial y de servicios que venden a otras empresas tanto a nivel nacional como internacional.

Datos de contacto:

SER o no SER

<https://www.snsmarketing.es>

946077700

Nota de prensa publicada en: [País Vasco](#)

Categorías: [Comunicación Internet Marketing País Vasco Digital Industria y energía](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>