

QUIÉNES SOMOS

HACEMOS QUE LA EXPERIENCIA DE NUESTROS CLIENTES ESTÉ POR ENCIMA DE SUS EXPECTATIVAS.



Mark Sonoma somos una Agencia de Marketing Digital en Murcia con 10 años recién cumplidos de experiencia acumulada. Somos especialistas en Diseño Web y Marketing Digital y apostamos por la CREATIVIDAD Y LA CERCANÍA como medios para que tu negocio crezca.

Basamos nuestra estrategia digital en un marketing 360 tomando la web como centro de esta.



Y ADEMÁS

HEMOS CONSEGUIDO ALGUNOS PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS POR NUESTRO TRABAJO

CADA UNO DE ELLOS ES UN LOGRO CONSEGUIDO FRUTO DE LA SIMBIOSIS AGENCIA-CLIENTE



Premios Web Sociedad de Internet



<https://sociedaddeinternet.com>
<https://lospremiosweb.com>

- Mejor Web Personal/Blog 2019
- Mejor E-commerce 2019
- Finalistas varias categorías 2020

- Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo otorgado por la Asociación Europea de Economía y Competitividad

- Finalistas premios Sociedad de Internet

- Finalistas premios CE-CARM 2019/2020





QUIÉN SOY

VÍCTOR MARÍN

Un poco de esto, un poco de aquello, y un poco de todo.

En Sonoma mi papel ha ido evolucionando con el tiempo, la experiencia y la formación constante.

Soy diseñador web, gestor de proyectos, asesor estratégico omnicanal, solucionador de problemas 😊.

Y a veces, ¡doy charlas!

PD: en 2022 me estrené como profesor en la UMU en el Máster de Marketing Digital y Analítica.

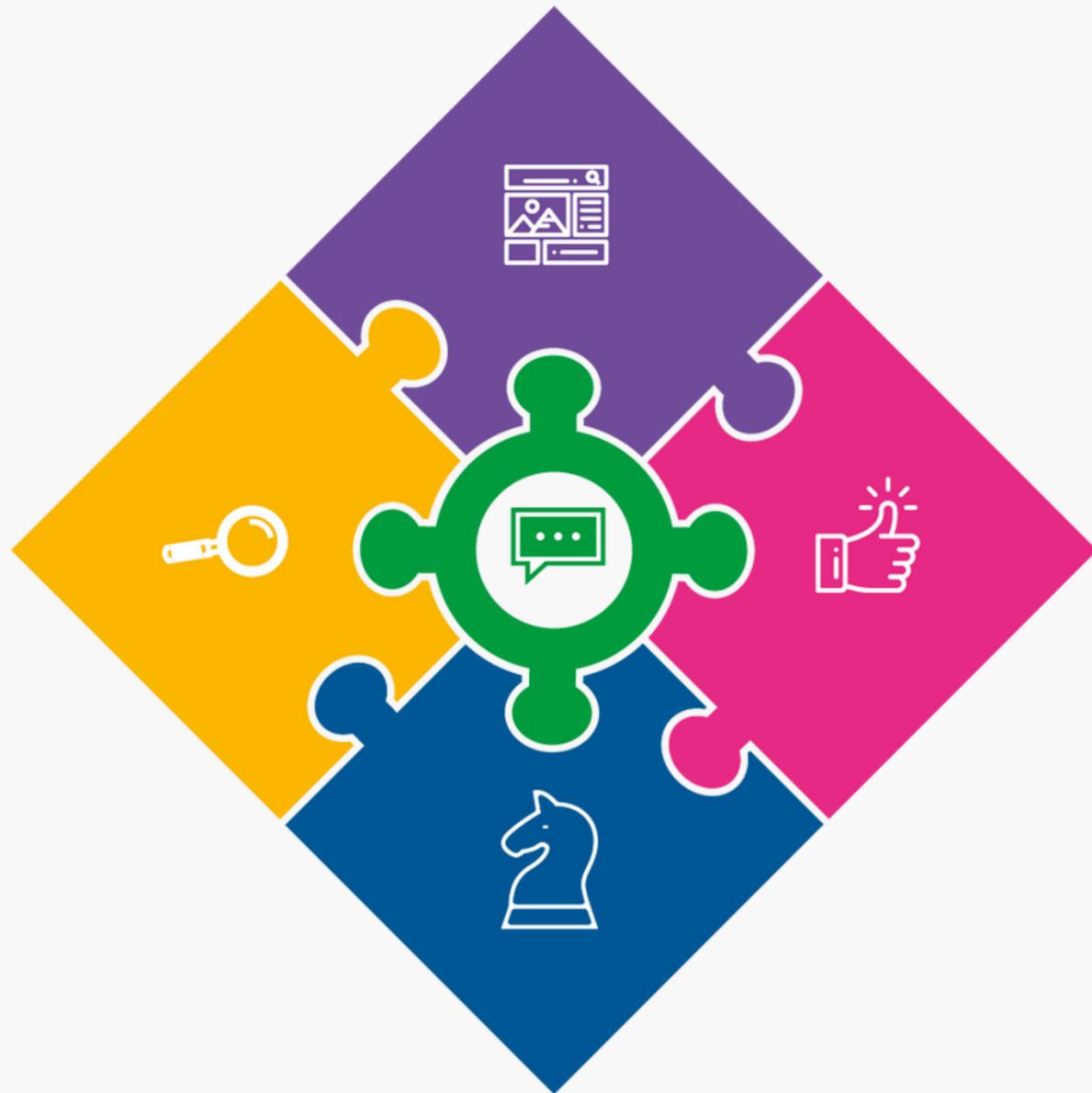
OMNISCANALIDAD

¿QUÉ ES?

**Básicamente...¡CUBRIR TODOS LOS
CANALES POSIBLES DE COMUNICACIÓN!**

Hoy en día cerrarse a un único canal de comunicación/venta es jugársela un poquito. Siempre vamos a encontrar un público diferente en cada canal, por eso no hay que perder la oportunidad de dejar a nadie fuera.

La idea es que nos conozcan por todos sitios y que hablen de nuestros servicios, productos, equipo...



OMNISCANALIDAD

ESTRATEGIA DIGITAL



Lo primero de todo:
**¡DEFINIR TU ESTRATEGIA DE
COMUNICACIÓN!**

- ¿Qué queremos comunicar?
- ¿A quiénes?
- ¿En qué canales se encuentran nuestros posibles clientes?
- ¿Qué acciones vamos a llevar a cabo?

OMNISCANALIDAD

ESTRATEGIA DIGITAL

Una vez tenemos definida nuestra estrategia, es hora de ir trabajando cada canal en paralelo para generar visitas a la web.

- SEO
- REDES SOCIALES
- ADS
- MAILING
- LANDINGS
- ETC



OMNICANALIDAD

WEB

Por supuesto, antes de empezar cualquier acción, toca revisar si tenemos la casa lista para visitas ;)

- ¿Está nuestra web al día?
- ¿Están todos los servicios/productos definidos?
- ¿Es rápida y accesible? = ¿es fácil navegar por ella?
- ¿Sabemos a dónde queremos dirigir a nuestro público de cada canal?



OMNISCANALIDAD

SEO



Con el SEO buscamos tener:

- **Tráfico orgánico a nuestra web (siempre estaremos a tiempo de pagar jeje).**
- **Relevancia de marca.**
- **Visitas de calidad: ser encontrados por quienes nos buscan.**
- **Conseguir que nuestra web crezca = nuestra presencia en los buscadores = más oportunidades de venta.**

OMNICANALIDAD

SEO

Los Puntos de trabajo que debemos controlar para tener un buen SEO:

- Optimización técnica web.
- Búsqueda de keywords.
- Análisis de competencia digital
- Estrategia y optimización de contenidos.
- Todos los pasos de antes x2

EXTRA: ¿Damos un empujón con SEM?



OMNIFICANALIDAD

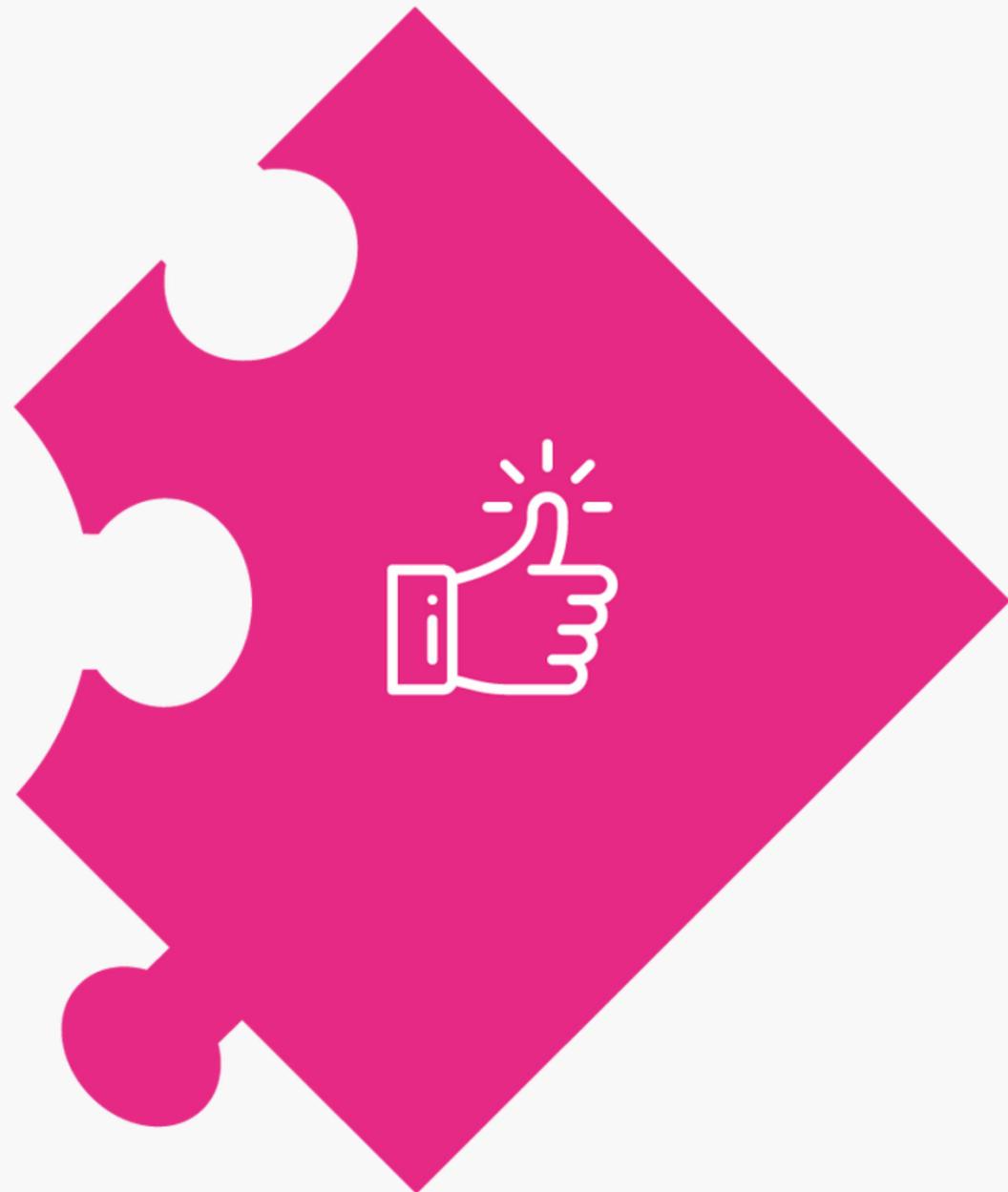
REDES SOCIALES

Las Redes Sociales...¡Son todo un mundo!

Sin duda son la forma de exponer nuestra empresa, marca, servicios, productos, etc, ante el mundo.

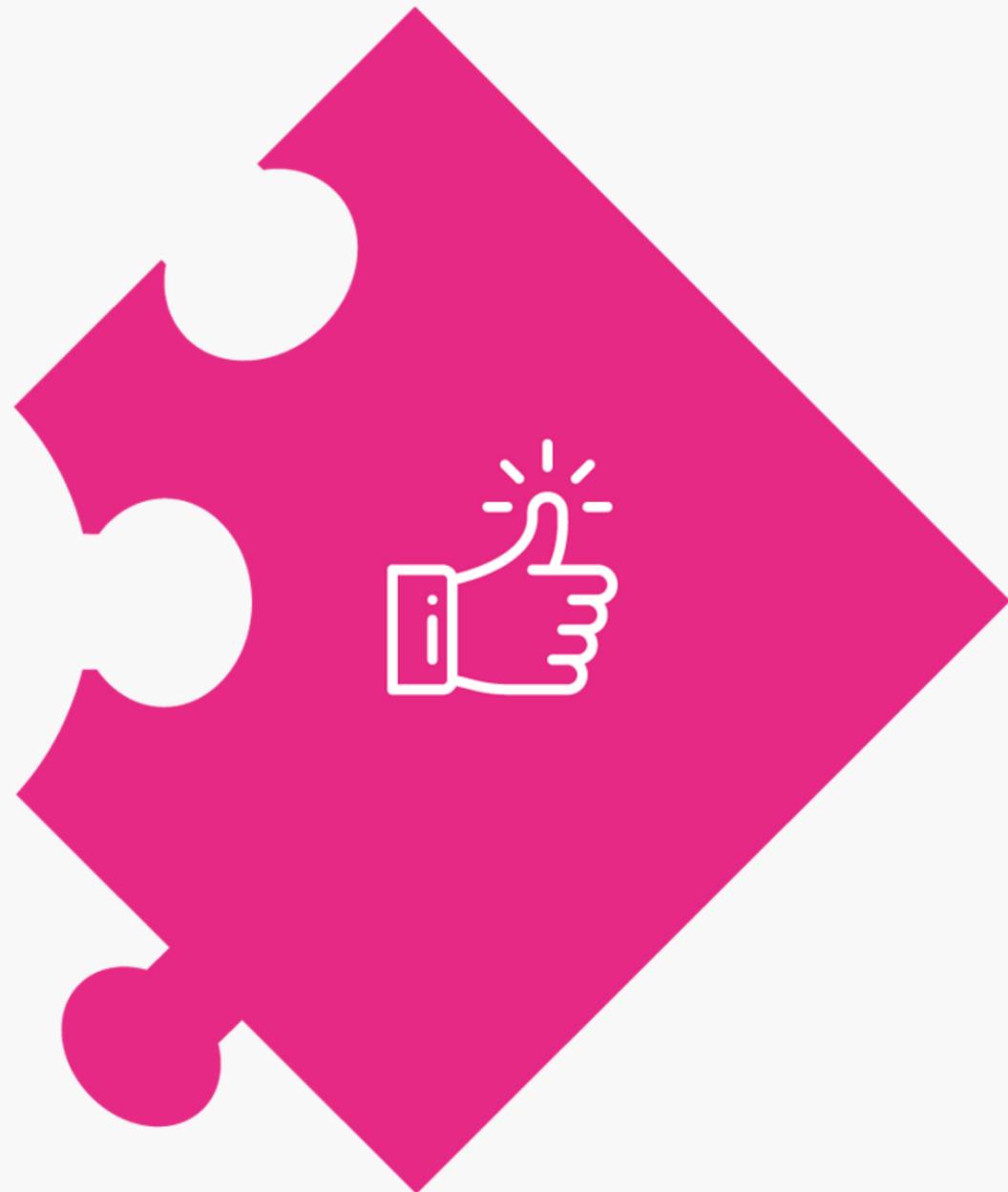
Son los escaparates y vallas publicitarias de internet.

**Y la realidad es: O estás o...¿quién eres?
¿qué haces? ¿en qué te diferencias? etc
etc etc**



OMNISCANALIDAD

REDES SOCIALES



Para trabajar este canal/es es muy importante marcar unas directrices:

- ¿Qué redes sociales vas a elegir?
- ¿Te vas a comunicar igual en todas?
- ¿Qué estrategia de contenidos vas a tener?
- ¿Qué lenguaje vas a usar?

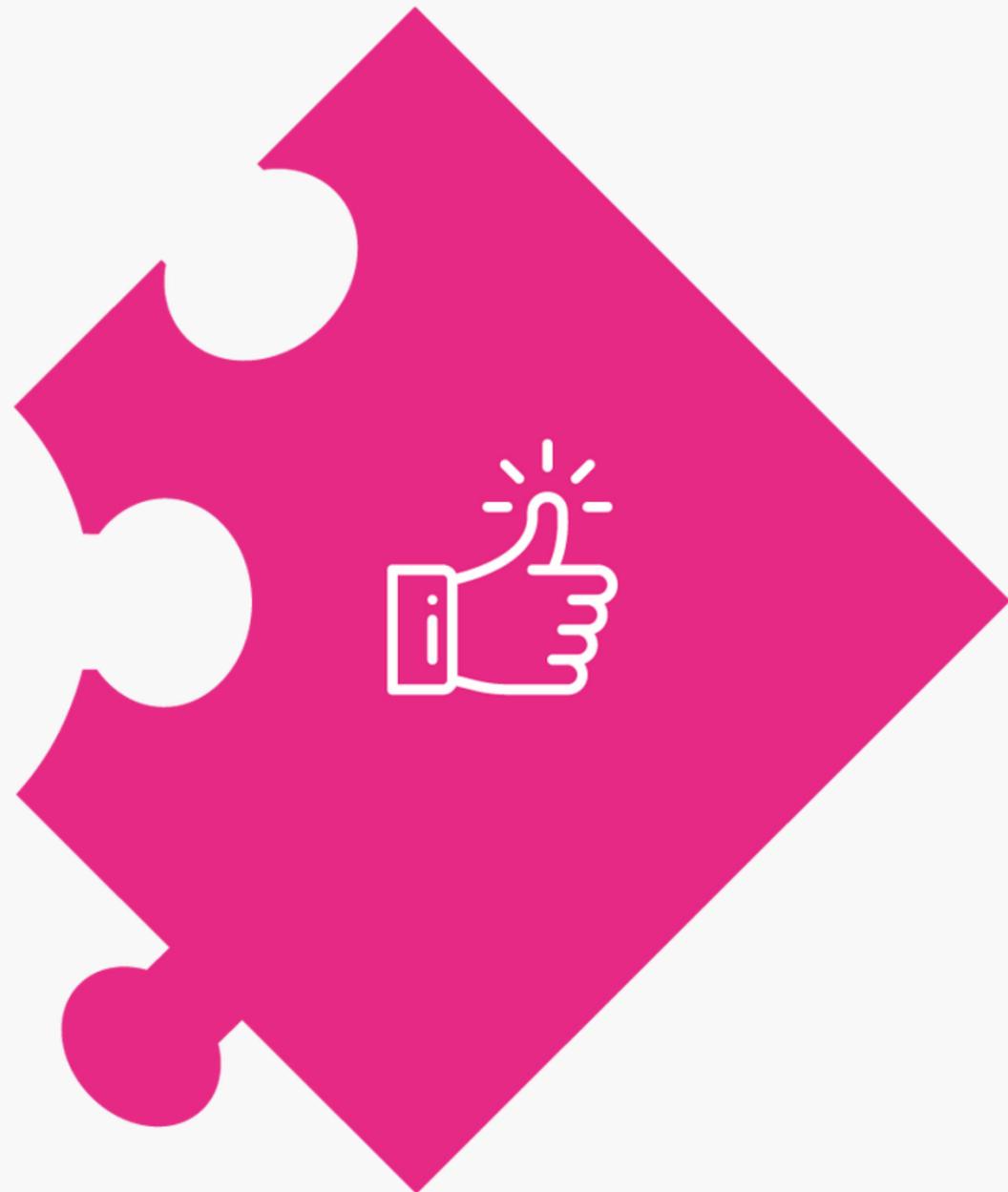
OMNIFICANALIDAD

REDES SOCIALES

Una parte muy importante en la que se apoyará todo nuestro trabajo de comunicación por redes sociales son: **LOS ADS.**

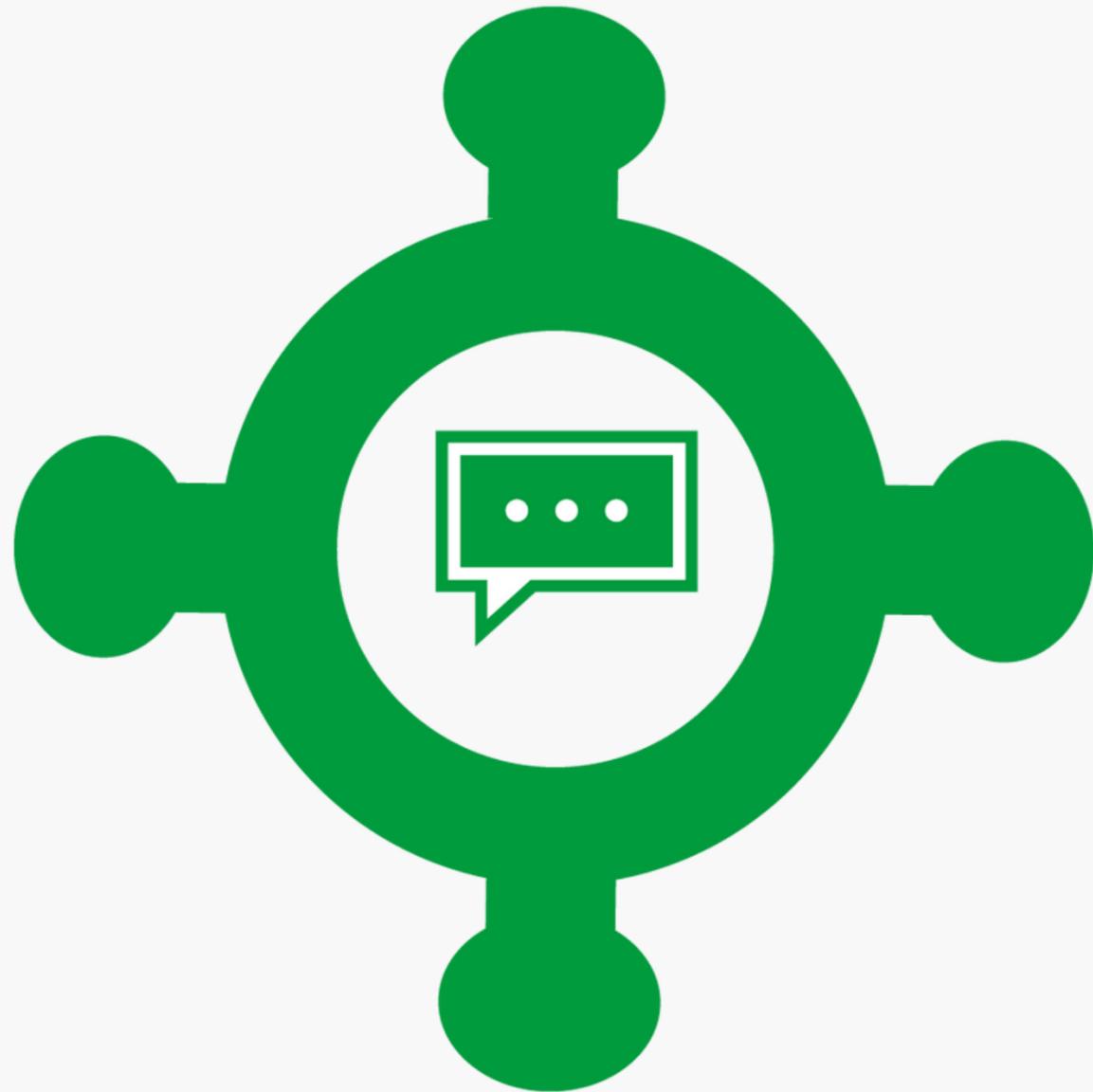
El público no va a llegar a nosotros de la nada, y digamos que el "boca a boca digital" tiene sus límites.

Para superar esta barrera tenemos que invertir en anuncios y llevar una buena estrategia a la hora de crear nuestras campañas.



OMNICANALIDAD

EMAIL MARKETING



No podemos perder de vista el canal a simple vista más sencillo o infravalorado, pero sin embargo de los más potentes: ¡LOS EMAILS!

Sí, todos sabemos que estamos cansados de los mails de publicidad que recibimos. Pero ¿qué pasa cuando lo que recibimos es justo lo que queremos? ¡QUE LO LEEMOS!

Un email es algo vital, pues en él no solo tenemos el contacto directo tú a tú con nuestro público, sino que ese público o ha sido cliente o ha mostrado su interés de serlo.

¡Es hora de conquistarlo con un buen mensaje!

¡Y FIN!

... O NO...

En resumen, canales hay muchos, lo importante es detectar en cuáles se encuentran tus posibles clientes y cómo vas a querer comunicarte con ellos.

Detectar las necesidades propias y las de nuestro público es lo que nos hará crear una estrategia con la que construir nuestra imagen digital.

Y con trabajo constante y esfuerzo, la recompensa se ve, y creedme: ¡merece la pena!

¡Gracias por el ratito!

