



+ Q CLICKS

NÚMERO 19

www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados



INICIO

BLOG

CONÓCENOS

ACTIVIDADES

A LA CARTA

CONTACTO



Vías Ferratas

¡más info! ☆



Para grupos

Lo organizamos todo



Aventura e iniciación

Para todos los públicos



100% Personalizado

Dinos lo que buscas



Profesionalidad

Guías oficiales y material homologado

UN2TREK

DPTO. DISEÑO

UN2TREK es una empresa de Madrid dedicada a organizar actividades de Marcha Nórdica, raquetas de nieve, vías ferratas, senderismo, viajes de aventura, etc. (Si vives en Madrid, estás tardando...).

Diseñar una web así no es fácil, sobre todo teniendo en cuenta que hay que salirse de los cánones establecidos por la competencia, pero a la vez tienes que guardar ciertas normas de navegación cuando hablas de viajes. ¿Por qué? Todo el mundo está acostumbrado a Booking y otras plataformas y a su sistema de navegación.

Como ves, ha quedado magnífica y merece la pena que la visites... y que te apuntes a sus actividades para salir de la rutina. ¿O no tenemos razón? ¡Mira, mira!

¡ vamos !

POSICIONAMIENTO • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

MARKETING ONLINE • P. 3

SABIDURÍA FENICIER • P. 4

- Comunicación Online
- Marketing en Uso
- BE REAL
- Cómo Vender -1-
- La última impresión
- Whatsapp Business

UTILIDADES • P. 10
Webs y trucos útiles
Datos en la Red

New!

OPINIÓN • P. 11
Canción del Pirata
Algo que Aprender

POSICIONAMIENTO

CASO ABIERTO

DPTO. SEO



El que la sigue la consigue. Tras once meses de pelea sin cuartel, cierta farmacia andaluza está en primera página para su tienda online.

En este caso no ha hecho falta comprar ni un enlace puesto que nos hemos aprovechado del tráfico que trae su nombre, que coincide con el de otra farmacia que ya había generado búsquedas por nombre suficientes como para traer tráfico.

Como ves, el SEO es un trabajo a largo plazo a base de pruebas y pelea. No damos más datos que la competencia puede hacer de las suyas, para variar.

Si estás pensando en posicionar mejor tu web en Google, pregúntanos antes. Lo mismo por ahí te ofrecen un Kit Digital para hundir tu web más de lo que está. Por eso nosotros no los ofrecemos. Somos profesionales, no vendemos ofertas.

CEO

¡Que viene el lobo! ¿otra vez?

Otra temporada más, nos sacuden con el tema de **la gran recesión**, crisis, y bla, bla, bla. El mismo cuento que llevamos escuchando desde que comenzó la pandemia, pero ahora por la guerra. Nuestra experiencia nos dice que este tipo de situaciones **siempre afectan a los mismos**: los negocios que no han desarrollado una estrategia online coherente y fuerte.

Son estos momentos, que seguirán llegando a lo largo de la historia, los que **criban** a quienes fueron invirtiendo en imagen de marca en Internet y quienes lo dejaron de lado o lo hicieron "a lo cuñado".

Es hora de que pienses que no puedes meterte en el bolsillo todos los beneficios si quieres que tu negocio siga vivo. **Es el único lobo al que tienes que tener miedo.**



Google no posiciona a nadie mejor por el hecho de que pague publicidad. Si eres el último, seguirás el último de la fila. Otra cosa es que tu anuncio aparezca e primera página, pero solo hasta que se te acabe el dinero. La misión del SEO es que dejes de pagar publicidad o reduzcas ese gasto.



Entrenador Personal

Fede nos ha confiado su cuenta de Instagram para que comience trabajando para él y captando nuevos clientes. Diseñar una nueva estrategia de contenidos y crear un embudo de ventas es nuestra misión, para lo cual también le hemos creado una landing. Por cierto, si necesitas **control de nutrición para bajar peso y ponerte en forma...** ¡Visítale!

¡ vamos !



Detrás del Arcoiris

Myriam Wodnik necesitaba una estrategia de lanzamiento de su segundo libro: *Detrás del Arcoiris II*, una novela terapéutica que te cambiará y te solucionará muchos tapones mentales y emocionales.

Se lo vas a recomendar a todo el mundo seguro.

El caso es que, antes de lanzar la publicidad en redes sociales, hemos tenido que crear el embudo de ventas correspondiente, con su correspondiente landing, crear los textos y los anuncios, etc.

La publicidad sin embudo de ventas, no funciona.

¡ vamos !

Podcast

Busca **Marketing Fenicier** en Spotify y Apple Podcast, además de en [la web](#)

Ibéricos Propios

Creando nueva tienda online para susituir la que tienen ahora en Woocommerce y que no funciona casi nunca, no digamos ya el diseño... Una mierda en toda regla.

D´Arrels

Nos vamos a las islas a diseñar una tienda para unos artesanos centenarios del olivo. Da gusto ver que lo tradicional resiste este siglo.

Servicios Ejecutivos

Cuando tu start up o tu empresa se estanca y necesitas experiencia ejecutiva para salir adelante, ahí estará su web lista para recibirte. En ello estamos.

Productos Mascotas

El incipiente mercado de los productos para mascotas necesita una vuelta de tuerca y eso es lo que estamos haciendo con el diseño de una tienda...



La solución del cirujano



MARKETING

NACHO

Estarás de acuerdo en que un cirujano no puede operarse a sí mismo o curarse ciertas cosas y tiene que hacerlo algún colega suyo.

Un gran error que vemos en muchos negocios es que el dueño/a quiere estar en todo y solucionarlo todo siempre. Algo muy común y que impide crecer a cualquier negocio. Es así. Punto.

Saber delegar y confiar en alguien a ciegas para ciertas tareas es fundamental para tu negocio y para tu salud mental. Lo mismo que delegas tus cuentas a una gestoría, tiene que suceder con el resto de asuntos de tu negocio.

Tenemos varios clientes de este tipo que al final **aprenden a las malas**: o el negocio se va a pique porque no dan a basto con todo y todo el mundo comienza a quejarse, o su salud se deteriora y el negocio con ella.

Nosotros trabajamos con empresas que tienen, incluso, su propio departamento de marketing y nos contratan porque no pueden con todo. ¿Por qué? pues porque quieren seguir creciendo.

Cuando sientas que no llegas a todo, es el momento de comenzar a delegar ciertos trabajos o ciertas funciones en gente que sepa de ello. Es un error usar a la gente que contrates "para cualquier cosa". Eso no vale para nada. No crecerás.

Es importante que sepas cuáles son tus limitaciones y que para crecer se necesita personal cualificado. Pese a que tu negocio sea pequeño, va a llegar un punto en el que tu cerebro no da para más. Ahí tienes dos opciones: o delegas o tú y tu negocio os vais por el desagüe.

Hacer crecer un negocio **no es ser el más rico del cementerio**. En este curso que comienza es algo que tienes que priorizar. Como dice nuestro gran Jonathan, **que cada uno haga lo que sabe hacer**.



marketing en uso



SOCIAL MEDIA

NACHO

Hoy vamos a hablar de cómo vender un curso o un máster y destacar entre todo lo que uno se puede encontrar buscando en Google. Hay miles de master por ahí para elegir (bueno, a otros se los regalan sin presentarse siquiera).

La mayoría de las webs que los anuncian esconden casi toda la info y te piden siempre que sueltes un mail para darte lo que más te interesa, ¿verdad? Ya sabes que nos gusta ir contracorriente y de hacer las cosas al revés para que funcionen.

**ESTE MÁSTER ES COMO UNA
CAJA DE CHOCOLATES, NUNCA
SABES LO QUE VAS A
ENCONTRAR_**

(FORREST GUMP)

Una landing donde las frases de cine van a guiar todo el embudo de ventas. Aludiendo a la curiosidad de la gente para distinguirse del resto y ganar cercanía con el lector.

Y, después, a soltar la info que el resto esconde tras un formulario:

**LE HARÉ UNA OFERTA
QUE NO PODRÁ
RECHAZAR**

(EL PADRINO)

**LO QUE OTROS ESCONDEN, "EL QUÉ, EL
COMO, EL CUANDO Y EL CUÁNTO"**



FECHA DE INICIO

18 de octubre 2022

DÍAS DE CLASES

m, x, j, de 16:00 a 21:00

PRECIO

5.609,63€

FORMATO DE CLASES

presencial

DURACIÓN

8 meses

CRÉDITOS

60



marketing en uso

Todo aliñado con unas opiniones ultra cortas de antiguos alumnos en las que no hay nombres, sino que ojito... llamémosles comentarios.

ALGUNOS DE LOS COMENTARIOS MAS REPETIDOS POR LOS ALUMNOS

NO HE FALTADO NI
UNA VEZ A CLASE
★★★★★

IRREPETIBLE E
INIMITABLE
★★★★★

VOLVERÍA A
HACERLO
★★★★★

ME HA CAMBIADO
LA VIDA
★★★★★

INCREÍBLE PERO
CIERTO
★★★★★

HABÉIS SACADO
LO MEJOR DE MÍ
★★★★★

HE APRENDIDO
MÁS QUE NUNCA
★★★★★

NO HE COGIDO UN
LIBRO
★★★★★



Ya sabes que las opiniones son fundamentales para anular las objeciones que tenga la gente a la hora de comprar o contratar algo. Como no había opiniones tan concretas, se cambian a comentarios más repetidos y hacen la misma función. Trucazo para cuando no tienes opiniones que valgan la pena o el negocio sea nuevo. Que no se diga que no te enseñamos, ¿eh?

Vamos, que son comentarios que lo resumen todo. Ya, el de "no he faltado ni una vez a clase" lo dice todo realmente. Piensa.

Añades a la receta el número de alumnos que lo han hecho, los que han encontrado trabajo y un listado de empresas colaboradoras y listo. Dirás: -vale, ¿y el programa, profesores y demás?-. Pues así son los enlaces a los mismos y no están al principio... sino cuando el "Convencedor" ha hecho su trabajo.

Programa y profesorado respectivamente. Y si quieres saber más, pídenoslo.

**SI NO SUBES A ESE
AVION, TE
ARREPENTIRÁS. QUIZÁS
HOY NO, QUIZÁS MAÑANA
TAMPOCO, PERO PRONTO
Y PARA EL RESTO DE TU
VIDA**

(CASABLANCA)



**MUCHO QUE APRENDER TODAVÍA
TIENES. NO LO INTENTES. HAZLO,
O NO LO HAGAS, PERO NO LO
INTENTES. LISTO ESTA, PARA
ENSEÑAR A UN APRENDIZ.**

(STAR WARS)





la nueva red social...

MARKETING

SERGIO

El fenómeno **BE REAL** está llegando a España. Es una red social muy cerrada. La app te manda una notificación y tienes que colgar una foto que te hace el móvil con la cámara de delante y la de atrás.

No te deja ver las fotos de nadie si tú no haces las tuyas cuando la app te avise (y te da 2 minutos para hacerla.). Es gracioso porque las publicaciones son de lo que la gente está haciendo en ese momento. Todo muy real.

Instagram es más postureo, porque solo vas a subir lo que te gusta. BE REAL permite ver fotos instantáneas del momento en que te llega la notificación. Aquí solo vas a poder ver las fotos de tu grupo, no las de cualquiera.

Es la nueva app donde está escapando la juventud desde Tik Tok a medida que gente más adulta entra en esa red social. Ya sabes que siempre van a emigrar de una red social donde puedan estar sus padres.

Como las fotos son **solo para grupos cerrados**, puede ser muy divertido, porque la gente no se corta tanto en mostrar el momento en el que están y no hay influencers.

Obviamente, a nivel de contenido, hemos pasado del postureo máximo que no gusta ya, pero la realidad excesiva tampoco gusta. El punto justo sería la realidad preparada, el punto medio. Ser natural en un entorno un poco estudiado.

Te traemos esta tendencia porque, quizá, otras redes sociales acaben copiándolo como pasa siempre o como pasó con los chats de audio que inventó Club House y que ahora tienen todas.

BE REAL es una nueva forma de estar en redes sociales, **más privada** y solo apta para quien esté dispuesto a salir en la foto. Puedes probarla con tu familia, amigos y gente del trabajo. Luego nos cuentas.

Esperamos que te haya picado la curiosidad y ya sabes que seguimos investigando todo lo que se mueve en el mundo del marketing para ir siempre por delante.



cómo ser un Fenicier -1-



VENTAS

JOKIN

Para ser un Fenicier de las ventas no hace falta tirar el dinero estudiando ADE.

Tengo un amigo que se dedica a ir por los hospitales vendiendo y enseñando cómo funcionan las máquinas para tratar el cáncer, que me contó cómo funciona el tema y me dejó con la cabeza vuelta (saludos Ricardo).

Te voy a contar la jugada y vas a aprender más que en toda la carrera de ADE, que alguno aquí sabe lo poco que allí se aprende de negocios, y comenzarás a ver tu web con otros ojos.

Su trabajo consiste en vender e ir enseñando cómo funcionan las máquinas que tantas vidas salvan por todo el país. Eso es más barato que tener una persona dedicada a ello en cada provincia.

Llega a su hotel, al día siguiente enseña su magia y a otra cosa. Un trabajo rápido y que genera mucho valor, por lo que se cobra caro. Así que sus jefes facturan a lo grande. Gente lista.

Ahora a ver si entiendes este concepto de microeconomía:

El plustrabajo (término acuñado por Karl Marx tras leer a Adam Smith y David Ricardo).

El plustrabajo, medido en horas, es la cantidad trabajo aportada por un trabajador, por encima de la necesaria, para cubrir sus costes.

En el caso de mi colega, la mayoría. Solo con una visita o una venta ya le han pagado el sueldo del mes, las dietas y lo que haga falta. El resto del dinero va para la empresa.

Bien, sigamos.



cómo ser un Fenicier -1-

Hoy día no hay límite en las personas que pueden disfrutar de ciertos productos o servicios (escalabilidad), cada nuevo cliente supone menos coste que el anterior (lo ideal sería llegar a 0 o coste marginal 0) y ese producto o servicio se puede consumir o disfrutar en cualquier momento (atemporalidad). A Marx le daría un perreque si viese la situación actual.

A nosotros no.

Todo el trabajo que realiza la tecnología es plustrabajo, con lo que el beneficio potencial para el empresario no tiene límite. Así que nunca ha habido tanto potencial para hacer dinero como ahora en Internet.

Las grandes empresas de antes necesitaban mucho personal y mucho capital. Hoy día, sin embargo, hay mucha gente forrada gracias a la tecnología, que no necesita ni grandes capitales ni gran masa laboral.

Y no, no vas tarde.

Aunque te parezca que llevas toda la vida con un smartphone en el bolsillo, que está todo inventado, la realidad es que Internet, como tecnología, es muy nueva. De su impacto apenas hemos visto nada.

√ Hemos visto algo para la forma de comunicarnos (Whatsapp, Zoom...)

√ Hemos visto muy poco para la información y contenidos (Wikipedia, blogs, redes sociales...)

Pero apenas hemos visto nada sobre su impacto en la forma de hacer negocios. Amazon y poco más. Está por explotar.

El lío es que un negocio online bien planificado, donde se utilice la tecnología todo lo posible, casi todo el trabajo será plustrabajo, con pérdidas controladas y ganancias con tendencia siempre al alza.

Y solo acaba de empezar.

Como verás, aquí no estamos a enseñarte teorías de nada, sino a que entiendas cómo impacta Internet en los negocios y cómo aprovecharte de ello para ganar pasta usando la persuasión.

En esto radica nuestro trabajo. Hay gente que diseña webs, otros hacen SEO, otros gestionan redes sociales, etc. Nosotros dirigimos a nuestros clientes hacia el objetivo de ganar dinero y les hacemos todo eso, o lo que les haga falta, para conseguirlo.

Tener tiempo y dinero sin sacrificar uno de los dos es nuestro objetivo.

Eso sí, al menos aquí vamos a intentar que comprendas cómo funciona este mundillo con una serie de artículos como este. ¿Dudas o comentarios? Telegram te ama.



páginas web de saldo



VENTAS

NACHO

O eres barato o eres diferente.

Nos llegan muchos clientes a que **les solucionemos webs que están mal hechas**. Tanto empresas grandes como pequeñas, autónomos, etc. Todos han caído en manos de ir a lo barato.

Y vienen con detalles absurdos que hacen que la gente acabe insultando a quien les ha hecho la web, o acaban a palos dentro de la propia empresa porque todos culpan a quien encargó la web al ladrón de turno. Ya sabes lo que decimos siempre: **cuando la limosna es grande, hasta el santo desconfía**.

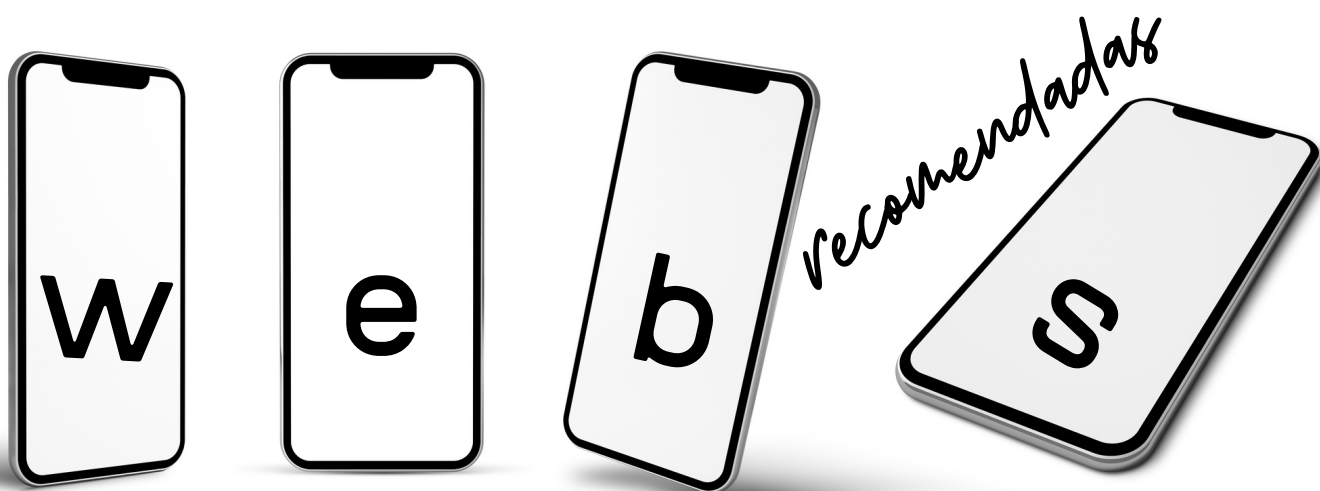
Sabemos que **es difícil contratar a alguien sin saber de una materia**. Te convencen y contratas a ciegas, casi. El error es limitarse a pedir un solo proyecto o un presupuesto. Desconfía siempre de quien tenga demasiado tiempo para presentaciones de proyectos o presupuestos de más de una página. Eso significa que tiene demasiado tiempo libre y poco trabajo... que te quiere meter lo que sea por los ojos y que te va a pedir el oro y el moro por una plantilla o algo peor: una web baratísima.

Las webs tienen que gustarle a Google, luego a los clientes y luego a ti. Malo si alguien te está preguntando todo el rato si por aquí va bien la cosa con el diseño. En ese sentido, los profesionales sabemos qué funciona y qué no, así que déjate asesorar, si quieres que funcione, claro.

Por eso nos llegan webs que no funcionan bien, porque el encantador de serpientes de turno hizo la web para que le gustara al cliente primero. Otras directamente no funcionan porque la web está mal construida.

Si has pagado 600€ por una web, luego no te enfades con quien te la ha hecho porque no funcione, no aparezca en Google o porque no quiera ponerte más cosas (o quiera cobrarte por ponértelas). **La culpa es de quien contrata**.

Cuando sepas de alguien que sufre de todo esto, envíanoslo. Y si necesita una web nueva, también. Se ahorrará disgustos y dinero, tanto por exceso como por defecto.



- <https://www.notion.so> Toda empresa que se precie debería usar esta herramienta de control de flujos de trabajo, proyectos, equipos, CRM y todo lo que tu negocio necesita. Además, si lo usas a nivel personal, es gratis.
- <https://www.trello.com> La herramienta con la que comenzamos cuando abrimos la empresa. Puedes organizar todo tu negocio gratis y de forma muy visual: pagos, tareas, clientes, etc. Ideal para iniciarse en herramientas de organización empresarial.
- <https://sparkmailapp.com/es> Uno de los mejores gestores de correo electrónico, si tienes muchas cuentas por ahí funcionando.
- <https://www.sketchwow.com/> es el programa ideal si eres de hacer muchos diagramas para cualquier cosa. Es de pago, pero merece la pena.
- <https://app.uphint.com/> es el programa español ideal para cuando necesitas guiar a un cliente por tu web o en un proceso a base de capturas de pantallas. Y gratis. Una maravilla.



datos, datos:

Las Redes Sociales aumentan sus interacciones un 23% vs 2021 y el engagement también se incrementa un 31% respecto al pasado año.

Instagram es la red social con más engagement (75%) y Twitter es la más viral con una cuota del 91,37%, superando su dato del año anterior (85,34%). Facebook continúa siendo la red social con más comunidad (74%). Le siguen Instagram (12%), Twitter (8%) y YouTube (6%)

El 56% de las marcas analizadas cuentan con un perfil en español en LinkedIn y el 6,3% cuentan con un canal de Twitch.

Nuestros Valores

NACHO

Si algo nos ha caracterizado siempre, es ponernos del lado de los negocios más pequeños e intentar sacarlos adelante con nuestra experiencia.

Este afán lo hemos trasladado a la España Vacía desde nuestros inicios, donde hay gente increíble trabajando en sus negocios, pero que no tienen los conocimientos como para darlos a conocer por sí solos.

Estamos enseñando y formando a gente nueva (y gratis) en la provincia de Cáceres que, siento decirlo, sigue en la Edad Media digital, además de no tener tren. Y estamos muy contentos de hacerlo porque es gente humilde y agradecida.

No todo es cuestión de dinero en esta vida.

La Canción del Pirata...

JOKIN

Hace poco contábamos en el [canal de Telegram](#) el caso de un supuesto SEO freelance a quien contrataron para llevar el posicionamiento de varias webs. Meses después, ni un triste informe. Queja a Paypal, devolución del dinero y... el sujeto en cuestión se puso a amenazar a quien le contrató con que iba a poner todos los días reseñas negativas en Google sobre la empresa del cliente.

Para más INRI, decía que iba a ponerse en contacto con los dueños de las webs para poner a parir a quien le había contratado, que las gestionaba. Vamos, cómo está el patio de los piratas y la comisaría de denuncias.

Atención al Hater

JOKIN



No regalamos nuestro trabajo. Si tu presupuesto no da para pagarlo, no te quedes parado. Busca otro camino. No somos una ONG. Tú tampoco regalas tu trabajo. Simple.

HAPPY FATHER'S DAY



nos encantó...

Aprovechar tus propios productos para crear publicaciones en días especiales, siempre te diferenciará de la competencia.



Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!

