



+ Q CLICKS

NÚMERO 20

www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados



[Home](#)

[Noticias](#)

[Firma](#)

[Servicios](#)

[Casos de Éxito](#)

[Equipo](#)

[Contacto](#)

 [entrar](#)

SERVICIOS DE APOYO A LA DIRECCIÓN DE EMPRESA

No te quedes solo. Trabajamos para hacerte crecer.



Jordi Aspa & Josep-Maria Gascon

VITAES Partners

DPTO. DISEÑO

VITAES es una empresa de Barcelona que presta servicios ejecutivos a distintas empresas, pero solo cuando lo necesitan, lo cual ahorra costes en salarios.

Diseñar una web para ellos ha sido todo un reto, teniendo en cuenta que había que alejarse un poco de la seriedad corporativa que les precede y tampoco podía ser demasiado informal, para no generar desconfianza.

El resultado es un entorno limpio y amigable donde la información está a mano desde el primer momento en una web sin código, rápida y bonita, que les ha encantado.

Y, por supuesto, si necesitáis de sus servicios, solo tenéis que decirles que vais de nuestra parte.

¡ vamos !

POSICIONAMIENTO • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

NEGOCIOS VIVOS • P. 3

SABIDURÍA FENICIER • P. 4

- Podcast o Videopodcast
- Inteligencia Artificial
- Seguidores y seguidos
- Marketing en uso
- Cómo ser Fenicier -2-

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

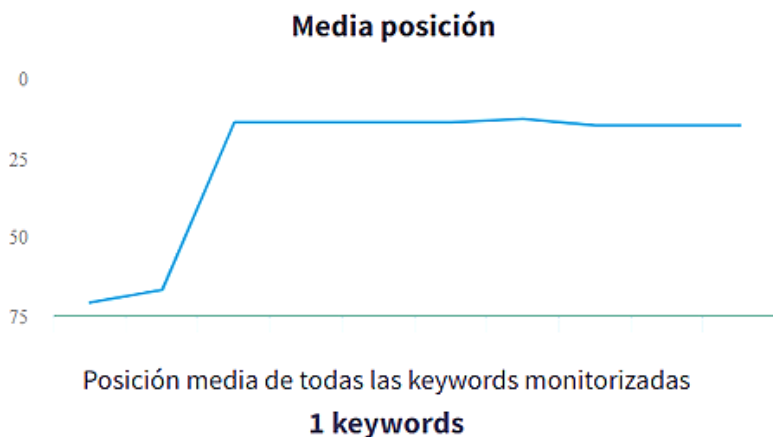
New!

OPINIÓN • P. 11
Canción del Pirata
Algo que Aprender

POSICIONAMIENTO

CASO ABIERTO: COMPLEMENTOS

DPTO. SEO



Que valga este ejemplo para todos aquellos fanáticos de Wordpress que dicen que las webs sin código no posicionan. Que tiemblen y dejen de cobrar fortunas a la gente por posicionar sus webs.

No sólo posicionan en primera página, sino que lo hacen en ciudades como Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla... De la nada al puesto 9 y subiendo desde que la cogimos entre manos hace unos meses. Y, como esta web, tenemos otras cuantas... Los tiempos cambian, algunos no.



Tarde o temprano vas a necesitar de las artes del SEO para tu web, pero lo que no vas a necesitar es que te pidan una fortuna por ello.

Recuerda: los milagros SEO no existen y eso de posicionar en 3 meses en primera página nunca se vio. Que no te la den, que hay mucho listo.

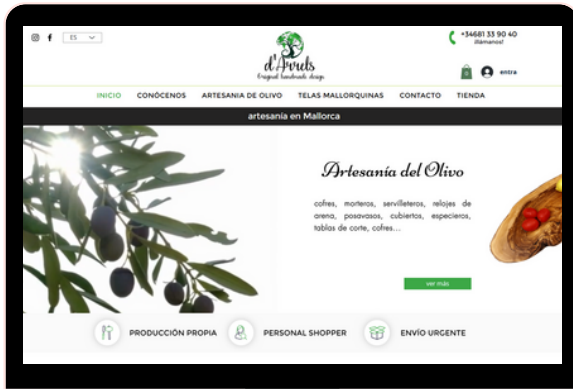
Si estás pensando en posicionar mejor tu web en Google, pregúntanos antes. Lo mismo por ahí te ofrecen un Kit Digital para hundir tu web más de lo que está.

CEO

Arrancó el 2023 a tope

En 2022 nos amenazaban nuevamente con otra crisis y bla, bla, bla... para seguir metiendo miedo a la gente, mientras los listos ganaban dinero. Cierto es que los precios han subido, pero, según lo que vemos en nuestro sector, cada día la gente compra más online y se interesa más por abrir negocios online.

Por otro lado, la personalización de marcas y de la atención al cliente ha desbancado definitivamente a la venta a bajo precio y por volumen (salvo en Amazon, claro). Por supuesto, dar la cara en redes tiene mucho que ver con ello (y lo digo por aquellas personas que aún no se atreven y pretenden vender algo). Llevamos un trimestre fuerte de nuevos proyectos y de éxitos, por qué no decirlo, y desde aquí os animo a lanzar vuestros proyectos adelante junto a nosotros.



Artesanía en Mallorca

Nos metemos a fondo con el rediseño de D'Arrels, ya casi acabado, de esta web familiar especializada en artesanía del olivo y telas mallorquinas. Además, estamos revisando su marketing online para acompañarles en este cambio tan necesario para su negocio. Os invitamos a echar un vistazo y a comprar, por supuesto.

¡ vamos !



Alimentación animal

Rediseñamos la web de Nutrinatura, en Burgos, que necesitaba un buen lavado de cara y actualización para ponerse al día en cuanto a ventas online. Un sector que no tenían muy desarrollado y que estamos relanzando en su zona, para después pasar a dar estopa en el mercado nacional. Si tienes mascotas en casa, caballos o aves, esta es tu tienda de alimentación natural procedente de Castilla y León. ¡Echa un ojo!

¡ vamos !

Podcast

Escondido en nuestro canal de Telegram, además de en la web solo para ti.

Molusca Mora

Crear una marca de ropa es toda una aventura y la estamos viviendo desde cero junto a su creadora. Todo un reto que tenemos bastante avanzado y del que pronto tendréis noticias.

Hogeser

Esta empresa de limpieza en Barcelona ha confiado en nuestro equipo para relanzar su negocio en la ciudad y ya nos hemos puesto manos a la obra.

Deluxe Car Rental

Si vives en Madrid y quieres alquilar un deportivo de lujo, acudirás a esta empresa, que es la más grande de España en su nicho. Ahora, ponen su marketing en nuestras manos, que también son de lujo.

Veta Crypto

Una marca de moda cuya tienda estamos creando a la par que sus creadores le dan forma. Una conexión Dubai - Madrid que os sorprenderá sin duda.



podcast o videopodcast



MARKETING

NACHO

Las nuevas generaciones tienden a llamar podcast a los video podcast. Son dos cosas distintas, aunque se los llame de forma parecida. Es verdad, que las nuevas generaciones prefieren que haya vídeo, pero el podcast nació para sustituir en parte a la radio y para que puedas hacer cosas mientras escuchas estos programas.

El vídeo podcast requiere de tiempo libre para aprovecharlo y es más laborioso, puesto que va a requerir de más preparación de contenido para entretener a la gente, que pide algo más que audio. Lo que toda la vida se ha llamado programa de televisión.

Convivir en los dos espacios es muy complicado y no funciona. No es lo mismo hablar con imágenes que hablar sin imágenes. Un podcast de audio es más relajado corporalmente para quien lo hace y para quien lo escucha. Satura menos los sentidos. Esa moda actual de grabar una tertulia en vídeo y luego pasarla a audio, no deja de ser el audio el que prevalece.

No puedes obtener los mismos resultados en ambos medios pasando a audio tu vídeo y viceversa. Si no entiendes esto, tienes un problema.

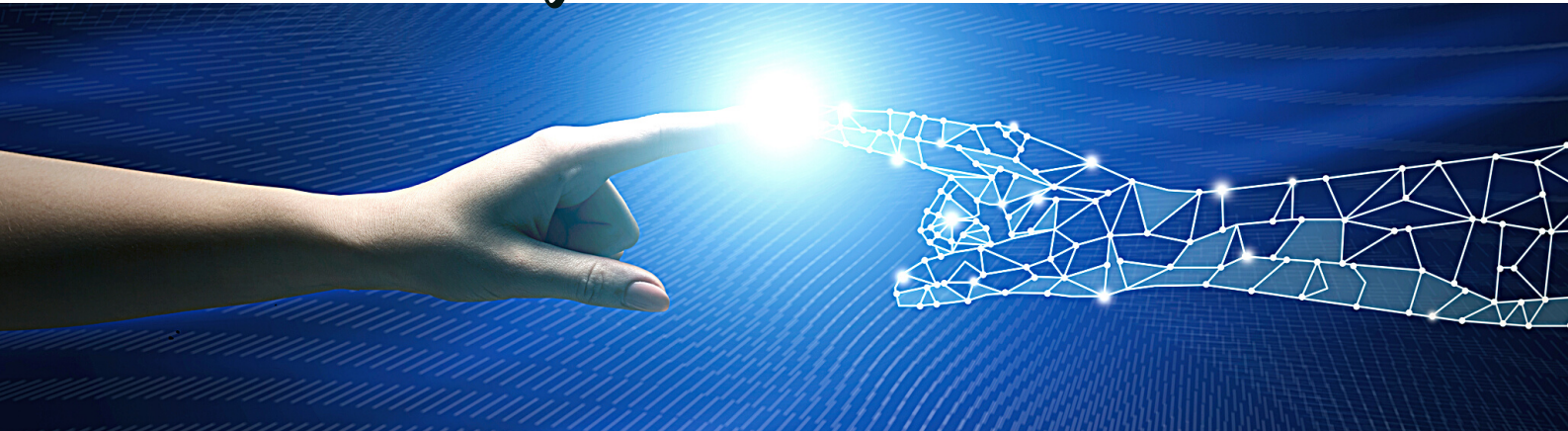
Exponemos este tema porque es mucha la gente que nos pregunta sobre la posibilidad de grabarse en vídeo y luego pasarlo a audio. Ahora, dime tú, cuando estás enseñando un producto en vídeo, cómo haces que la gente de audio sepa de qué hablas. No es compatible ni se pueden contar las cosas igual.

Hay que saber quién es tu público y el tiempo que te puede dedicar, para saber qué formato y dónde has de publicar. En nuestro caso, sabemos que te faltan horas en el día para hacer cosas y lo que menos queremos es hacerte perder el tiempo delante de una pantalla para vernos con unos auriculares y un micrófono.

Como siempre, trabajar para nada, no merece la pena. Si se te pasan este tipo de ideas por la cabeza, consúltanos antes.



inteligencia artificial



INNOVACIÓN

NACHO

Probablemente has oído hablar de Chat GPT de open ai. Una inteligencia artificial en forma de chat que permite, supuestamente, hacer de todo... y ahí está el "miedo", porque no se sabe hasta dónde puede llegar.

Para que te hagas una idea, en ciertas cosas, está sustituyendo a Google en cuanto a ofrecer información, puesto que ya te da la información resumida y de forma precisa. Es como Alexa o Siri, pero que vale para todos los dispositivos y que no está conectado a Internet, sino que hablas directamente con esa inteligencia, a la cual se le aportaron todos los conocimientos hasta 2021.

Le puedes preguntar cualquier cosa y, al momento, te contesta con sus propias ideas. Es una búsqueda mucho más natural que buscar en Google. La verdad es que asusta la primera vez que lo usas, porque se adapta a lo que tú quieres. Y si no acierta, le cuentas lo que quieres modificar y lo hace.

Parece ser que Microsoft anda detrás de todo esto y su buscador Bing lo va a incorporar, así que la batalla de gigantes está dispuesta.

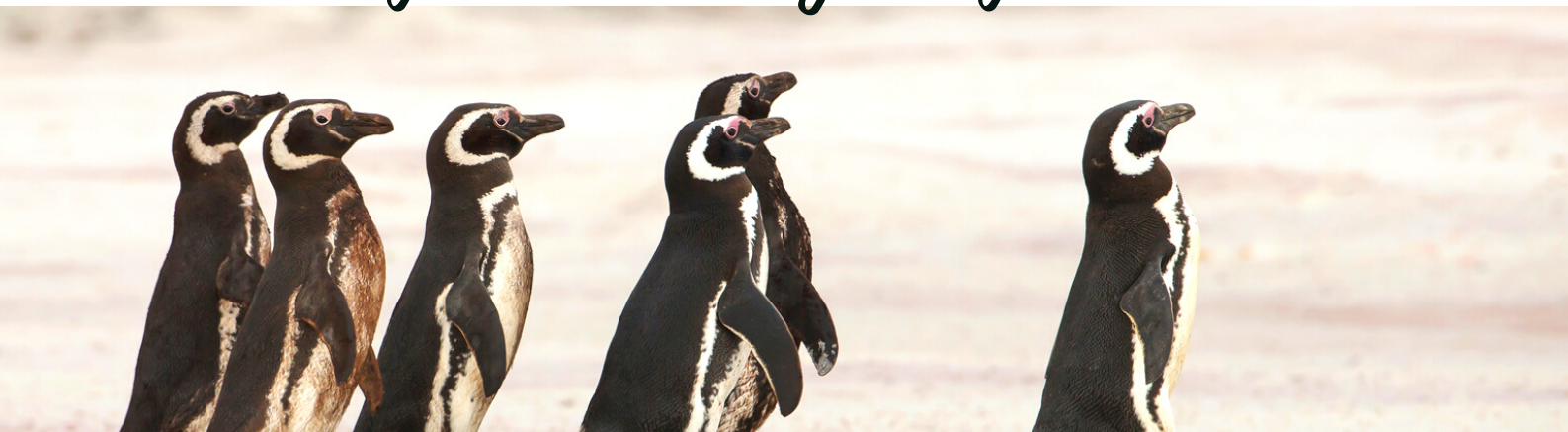
Internet cambió la vida, el smartphone lo hizo también y este es otro de esos cambios. Eso sí, Google ya ha desarrollado un algoritmo para detectar textos realizados con inteligencia artificial y penalizarlos en posicionamiento. Como te he dicho antes, la guerra está servida.

Hay gente que la logrado puentear esta inteligencia artificial para que, además, se conecte a Internet, así que imagina... Eso sí, no supo decirnos los números que tenían más probabilidad de salir en la Primitiva. Ya sabes que a Feniciers no nos gana nadie.

También estamos usando inteligencia artificial en pruebas para cambiar caras y fondos en los vídeos. ¡Sí! Ya no tienes excusa para crear contenido en Reels, tiktok, etc. Y queda increíble. Nos hemos hecho con la licencia oportuna y podemos hacerte una demo cuando quieras, si eres cliente y nos envías un vídeo de menos de 1 minuto por Whatsapp o Telegram (si no lo eres y no tienes prisa, también lo intentamos).



seguidores y seguidos

**MARKETING****SERGIO**

¿A quién sigues como negocio? Pues es un tema de imagen, así que es tan simple como seguir a personas o marcas que potencien tu marca como empresa.

No tiene sentido seguir a futuros clientes como hace mucha gente, que acaban siguiendo a más gente de la que tienen como seguidores. Eso es no tener ni idea de cómo funcionan las redes sociales.

Siguiendo a futuros clientes se hace poco ruido, pero si de vez en cuando das un like o haces un comentario, te harás notar seguro. Así no te confunden con un bot.

Puedes seguir a gente que te inspire contenidos para futuras publicaciones. A los clientes también podrías seguirles por quedar bien, claro, sobre todo si son empresas.

A nivel de empresa interesa más que la gente vea el contenido, que tener seguidores. Eso pasa en Tik Tok, donde la cosa funciona así, que importan más las visualizaciones, porque hay pocos likes y seguimientos.

También hay casos en los que se mendiga a la gente el seguir una cuenta. Es lo peor que puedes hacer: sígueme y te sigo. Olvídate. Ten en cuenta que el alcance en muchas redes está capado y, si necesitas llegar a más gente, vas a tener que pagar sí o sí, salvo que tu contenido sea bueno.

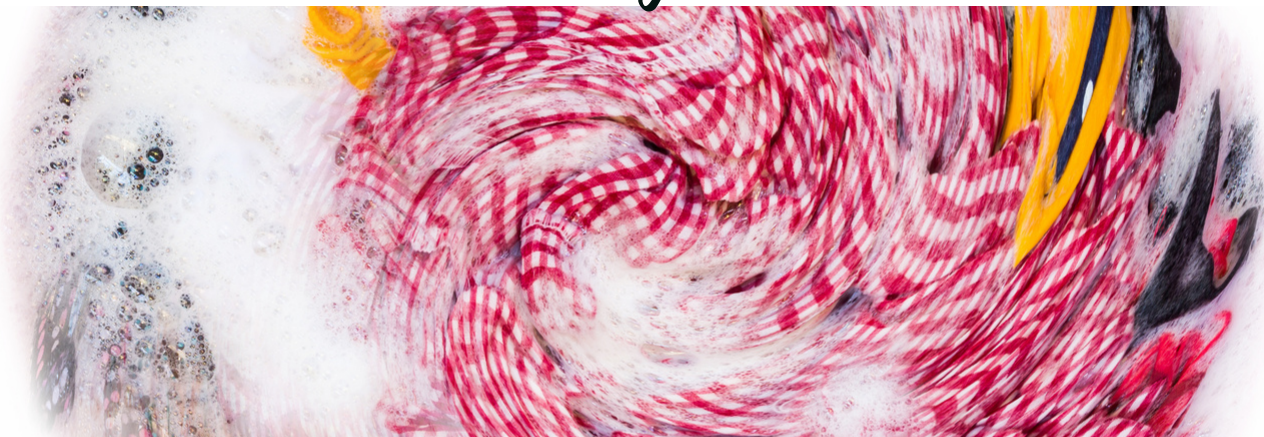
El tema de los seguidores está muy vigilado en todas las redes sociales, que marcan sus límites a la hora de seguir y dejar de seguir gente por día... llegando a inhabilitar temporalmente ciertas cuentas que sobrepasan estos límites, por creer que son bots.

Cuando tienes una cuenta de empresa, la gente poco se fijará en quién sigues, pero si lo hace, tienen que ver que son cuentas serias, que pueden o no estar relacionadas con tu sector, pero no sigas a tu competencia, por favor, que se lo estás poniendo a huevo a la gente para irse a otro sitio.

Así que deja de obsesionarte con el número de seguidores y comienza a preocuparte por el número de visualizaciones o del alcance de tus publicaciones. Para más info ya sabes dónde estamos.



marketing en uso



MARKETING

SERGIO

Hoy vamos a hablar del marketing en uso de una marca de detergente española, que está comenzando a crecer como la espuma. Un detergente eco sostenible y vegano (no sabía yo que también existía esto).

El caso es que están trabajando muy bien las dudas de los usuarios, casi antes de que les surjan. Como en todo proyecto, hay que saber a quién vendes y qué le pica, vamos, sus puntos de dolor:

- En este caso será gente que consuma productos eco, lógico, ¿no?
- Personas que quieren que la ropa quede limpia, mantenga su calidad y huela bien.
- Y, la palabra eco tiene que salir hasta en la sopa:



Quisieron destacar las opiniones de los clientes, buenas y malas, en su web. Y, sorpresa, la poca gente que se queja es porque no deja mucho olor, hace poca espuma y porque hay que usar un poco más cantidad que con el detergente normal de lavadora para 7kg. Pero las contestaciones son muy buenas.

Lamentamos profundamente que no te haya convencido del todo. Aprovechamos esta oportunidad para ampliarte la información respecto a los 2 puntos "negativos" que nos has comentado:

1) *La espuma que genera un detergente no tiene ninguna relación con la calidad de lavado. A veces es incluso contraproducente. La calidad del lavado depende de sus principios activos y su composición. Te dejamos un link por si quieres ampliar esta información en <https://oushia.com/accion-limpiadora-de-un-detergente-la-espuma/> ("La espuma ¿qué aporta realmente a la limpieza? ... Y es que la espuma ejerce un pequeño o nulo papel en la acción limpiadora del detergente. Algunas veces llega a ser incluso indeseable.")*



marketing en uso

2) Respecto a la intensidad del perfume, tienes razón, nuestra fragancia es 100% orgánica, mucho más sutil y de menor intensidad que la de un detergente no eco. Esto es así porque los perfumes sintéticos que más olor dejan en la ropa son precisamente uno de los componentes más tóxicos y contaminantes. Un detergente ecológico siempre tendrá un perfume más suave porque sino no sería ecológico y no podría obtener la certificación Ecolabel y/o Ecocert.

Tienen una sección de preguntas frecuentes que es muy extensa, donde contestan, creo yo cualquier duda que te pueda surgir sobre producto y modo de empleo. Y como saben muy bien cómo son sus clientes potenciales y en qué fase de decisión están, responden a sus dudas por adelantado:

Qué pasa si no me gusta? ¿Me toca acabarlo todo? Toma, un pack de prueba con 9 lavados.

Todo lo eco es caro. Tiene un precio altamente competitivo: 0,32€ el lavado con el formato familiar (he hecho las cuentas con un detergente random de gama media-alta que según Amazon cuesta 11,88€ en el formato más grande de 40 lavados... y sale cada uno a casi 0,30€)

¿Qué pasa si se me olvida comprar? ¿Tengo que bajar al super rápido a por una opción, presumiblemente, no eco? Toma, formato suscripción. Me dices cuántas veces lavas por semana, si quieres recibir el pack de 36 o de 72, y te digo cada cuántos días voy a estar llamando a tu puerta para que no te tengas que preocupar de nada más.



¿CUÁNTO LAVAS? ELIGE TU PLAN

Tienes dos planes a escoger: BÁSICO o FAMILIAR. Dinos tu frecuencia de lavado semanal y te ajustaremos la envíos para que pagues solo por lo que necesitas.



ENTREGAS PROGRAMADAS

¡No te quedes sin detergente! Te enviamos a tu ritmo el pack de 36 o 72 cápsulas a un precio imbatible en función del plan que se ajuste a tus necesidades.



SIN ATADURAS

Tienes el control total. En cualquier momento puedes modificar, pausar o cancelar tus envíos.

Por último, colaboran en redes sociales con una marca de alquiler de ropa recurrente (que tiene que lavar las prendas cuando se las devuelven).

Como ves, no hay que complicarse la vida gastando una fortuna en diseños, campañas, etc. Sólo hay que encajar las piezas a lo Fenicier, es decir, contando con nuestro equipo. Si quieres saber qué empresa es, envíanos un mensajito por Telegram.



cómo ser un Fenicier -2-



VENTAS

JOKIN

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

Si tienes hijos que se lleven pocos años verás que siempre el pequeño quiere lo que tiene el mayor y se líala gresca. Da igual lo que sea. Lo quiere.

Culo veo, culo quiero, pero, claro, solo hay un culo. Y ya has aprendido qué son los bienes rivales.

Se dice que un bien es rival si solo se puede consumir por un usuario al mismo tiempo. Si tú quieres ver el fútbol, pero tu pareja Juego de Tronos, alguien tiene que ceder, porque la televisión es un bien rival.

Sin embargo, que tú veas el partido no quita que tu vecino también pueda verlo en su casa o en el bar de abajo. La tele es un bien rival, pero un programa es un bien no-rival, el coste de que una persona más lo vea (coste marginal) es cero.

Y ya sabes explicar qué es un bien rival mejor que el 99% de los profesores de microeconomía.

Esta distinción entre bienes rivales y no-rivales es un clásico, pero tiene un problema, es de la época de la universidad. Luego llegó Internet. Y luego algunos cambios.

De repente no solo había bienes que podían consumirse simultáneamente, sino que mientras más se consumieran, mejores eran.

Piensa en las redes sociales, o en Google, donde mientras más gente usa el buscador, más datos tienen y mejor es su producto.



cómo ser un Fenicier -2-

Son bienes antirrivales. No solo no se desgastan, sino que se benefician de que más gente los consuma. No solo resisten, sino que se refuerzan.

Buscando en el éxito de gran parte de las empresas que han triunfado en los últimos años encontrarás productos antirrivales. Y si estás pensando que tu iPhone es un bien rival, piensa en iOs o el App Store.

Una cualidad de la que se habla muy poco y que supone el golpe definitivo para el éxito de un negocio online es la antiexclusividad. Un bien es antiexclusivo cuando, estés obligado o no, no puedes evitar compartirlo.

Si un producto tiene la calidad suficiente, el gusto natural que sentimos al compartir algo bueno (status) le hace comportarse como antiexclusivo.

Y no hay mejor afiliado que una opinión sincera.

Por tanto, mientras más gente consuma un bien antiexclusivo más gente lo terminará consumiendo. Bien porque le han perdido el miedo a ser los primeros o porque no podemos evitar compartir lo que nos mola (status).

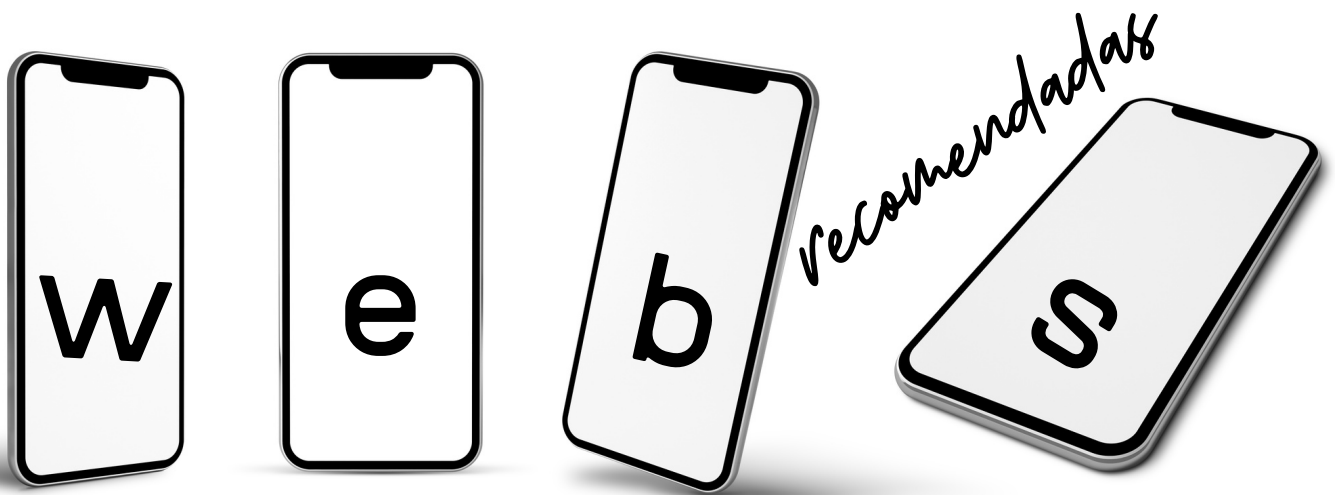
De ahí que el boca a boca funcione tan bien. Vamos, que no es la primera vez que una persona va al negocio de uno de nuestros clientes, ve la web y demás presencia online y acaba contratándonos.

Así que según la experiencia de compra de la gente contigo, vendas bienes rivales o antirrivales, lo que importa es que no sean exclusivos y estén deseando compartir su compra. Y ahí es donde entra en juego el chincha, chincha que yo lo tengo y tú no, camuflado en el marketing.

Por eso, cuando nos contratan para lanzar una marca nueva o para relanzar un negocio, nos gusta saber a quién tenemos que chincar y pinchar en sus puntos de dolor. Es francamente divertido, las cosas como son. Más que psicología, yo lo llamaría, tener un poco de mala uva, jajaja. Pero es como se vende realmente.

Y en el siguiente capítulo, hablaremos de por qué la gente compra aire embotellado de Andorra a precios astronómicos y no te compra a ti.

P.D. Cuidado si tienes una buena, no la cuentes mucho por ahí, porque es probable que los espabilados de turno te la levanten. Mejor, nos la comentas y vemos si tiene menos futuro que un pájaro con vértigo o merece la pena.



- <https://es.fromsmash.com/> Una web para enviar archivos grandes, gratis, y que hace lo mismo que Wetransfer, pero sin el límite de 2GB.
- <https://o-dan.net/en/> Si buscas imágenes gratis para tu blog o tus publicaciones, esta web te lo pone fácil. Es un buscador de fotos, que te ofrece resultados de todas las plataformas que ofrecen imágenes gratis.
- <https://www.typestudio.co/> Imagina un editor de vídeo que te deja eliminar frases del mismo sin tener que repetirlo porque te has equivocado...
- <https://runwayml.com/> Editor de vídeo profesional sencillo que usa la inteligencia artificial para que todo sea coser y cantar.
- <https://brandingstyleguides.com/> ¿Vas a crear una marca nueva y quieres inspiración y más de las que ya existen? Aquí tienes una guía.



datos, datos:

Se dice pronto, pero el año pasado cerraron más de 50.000 empresas en España, en su mayoría pymes o micropymes de todos los sectores, construcción incluida. Como cantaba aquél "siempre se repite la misma historia": falta de planificación y de viabilidad desde el principio.

Olvida eso de echar la culpa al gobierno. La gente nació sabiendo montar empresas y por eso no pide ayuda (es que cuesta dinero, claro). Luego es que tengo que cerrar...

Nuestros Valores

NACHO

Hoy quiero hacer un alegato para la contratación de gente joven que no tiene experiencia ninguna.

Es el mejor método para romper el círculo vicioso de la falta de experiencia para acceder al mercado laboral.

Gente a la que podréis enseñar a vuestra manera, sin vicios ni ideas ridículas que enseñan en la universidad o en los masters del universo.

Aire fresco que os pondrá en el S.XXI y que os dejará con la cabeza vuelta. Sí, hay gente así en las nuevas generaciones.

Así empecé yo. Así seguimos haciendo.



nos encantó...

Mucha gente es muy sensible a los malos olores, sean de aliento, del sudor, etc. Podría haber sido una marca de perfumes o ambientadores.

La Canción del Pirata...

JOKIN

Año nuevo, los mismos piratas que surcan la web vendiendo sus ponzoñas. Otro cliente que nos llega con una tienda diseñada "a mano", sin plantillas y que acaban casi a palos con el individuo que la hizo, porque todo lo tiene que hacer él (cobrando a mayores, claro). Todo muy artesanal para un diseño simple, anodino y que no vende ni entrando bebido a la web.

Como la gente ya está harta de este tipo de sanguijuela digital, les sale más a cuenta que les montemos una web sin código donde pueden hacer lo que les de la gana cuando quieran, sin tener que aflojar la cartera.



Atención al Hater

JOKIN



Queridos amigos talibanes del Wordpress. Podéis seguir anclados al carro tirado por mulas, que la gente ya se va dando cuenta de que existen los automóviles. Sin más.

Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!

