



Brainstorming

**Impactante reporte revela
5 preguntas que deberías
realizar antes de contratar a
un proveedor de servicios digitales
(y ninguna agencia quiere que sepas)**





Antes de contratar a un proveedor de servicios digitales que te ayude con tu ***página web, estrategias SEO, redes sociales o publicidad digital***; es muy importante que la agencia conozca el giro de tu negocio y objetivos estratégicos, a fin de que pueda plantear acciones claras, enfocadas en resultados clave.

Es por este motivo que nos preguntamos, ***¿Qué preguntas debería realizar cuando entreviste a un proveedor de marketing digital?***

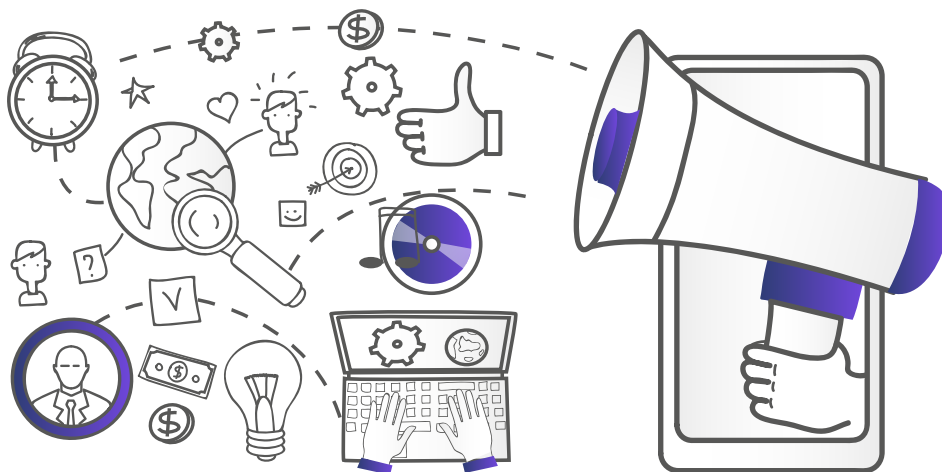
Así que, si sientes que tu equipo interno de Marketing está pasando malos ratos con las diferentes acciones a implementar, o simplemente no cuentas con el expertise necesario para poner en marcha aquellas tácticas digitales que te van a dar los mejores resultados, esta guía es para ti.

Tanto si consideras que te falta más data para poder tomar mejores decisiones o no sabes cómo llegar a tu público objetivo en línea, ***¡es hora de trabajar con una compañía de Marketing Digital!...*** Pero ojo, NUNCA contrates a alguien sin antes haber hecho una investigación previa. Aquí te dejamos las ***5 preguntas que deberías plantear a tu futuro proveedor digital:***

¿Qué experiencia tiene tu equipo de marketing Digital, que lo distingue de la competencia?

Muchas compañías de Marketing Digital se diferencian en ofrecer servicios únicos o ser expertos en temas específicos, como SEO o Redes Sociales. Por lo tanto, debes asegurarte de preguntar cuáles son sus fortalezas: **Facebook, Instagram, Desarrollo Web, Google Ads o Marketing de contenidos, etc;** y asegurarte cuáles de estas especialidades se alinean más con tus necesidades específicas de Marketing.

Además, ***¡siempre pide que te cuenten sobre sus casos de éxito!***



¿Con qué frecuencia debería estar en contacto con ustedes?

Cuando trabajas con una compañía de Marketing Digital, NO sólo estás recibiendo un servicio, sino que estás formando una sociedad (o, en teoría, así debería funcionar). Por lo tanto, tu **Proveedor Digital** debería tener amplia experiencia en aquello que tu equipo de Marketing carece, y viceversa. ¡Nadie mejor que tú y tu equipo para conocer sobre tu **marca, público objetivo e industria!**

Por lo tanto, asegúrate de planificar **workshops frecuentes** a fin de estar todos alineados en cuanto a **objetivos, estrategias y resultados esperados**.

Es muy importante que desde un inicio exista un punto de contacto entre tu compañía y la empresa proveedora, de tal forma que la comunicación sea siempre clara. Recuerda que la **base de toda buena relación es la comunicación**.



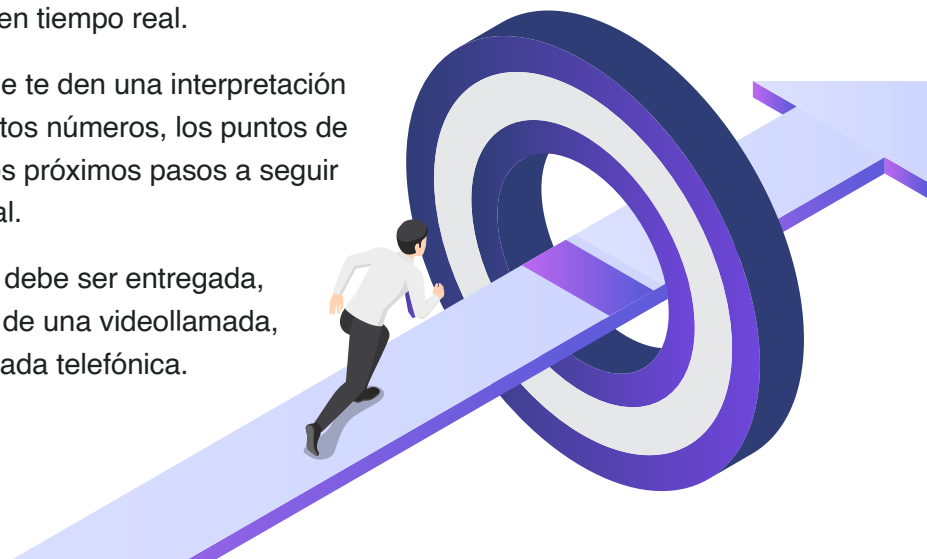
¿Cómo sé si estoy alcanzando mis objetivos de Marketing?

Las agencias tradicionales por lo general implementan estrategias digitales para sus clientes, y dejan que las campañas sigan su curso durante el plazo establecido. No obstante, uno de los beneficios de trabajar con el Marketing Digital es que puedes monitorear los indicadores en tiempo real y saber si estás alcanzando los mejores resultados posibles.

Nunca olvides solicitar a tu nueva agencia, de manera periódica, reportes sobre impresiones, tráfico, conversiones, entre otros. Además, no permitas que te envíen informes mensuales, con miles de cuadros estadísticos generados por un software; en lugar de ello, pide que te implementen un Dashboard en el que puedas hacer seguimiento a la data en tiempo real.

Igualmente, solicita que te den una interpretación de lo qué significan estos números, los puntos de mejora y cuáles son los próximos pasos a seguir dentro de tu plan digital.

Toda esta información debe ser entregada, en lo posible, a través de una videollamada, en persona o una llamada telefónica.



¿Cómo van a realizar el cálculo de las horas de trabajo y el monto de las facturas?

Muchas agencias bloquean un número específico de horas a facturar, pero no necesariamente proveen un reporte de cómo fueron empleadas dichas horas de trabajo.

Nosotros creemos mucho en la importancia de la **transparencia en los negocios**. Por lo tanto, nuestra recomendación es que, **antes de seleccionar una compañía de Marketing Digital**, asegúrate de que te brinden el detalle de cuánto tiempo va a tomar realizar cada acción que se ha planteado en la estrategia y cuándo se va a implementar cada una de ellas.

Compartir estos detalles, fomentará un diálogo continuo entre tu compañía y tus **Socios de Marketing**, lo que te llevará a plantear las mejores estrategias de negocio y obtener los resultados más óptimos.



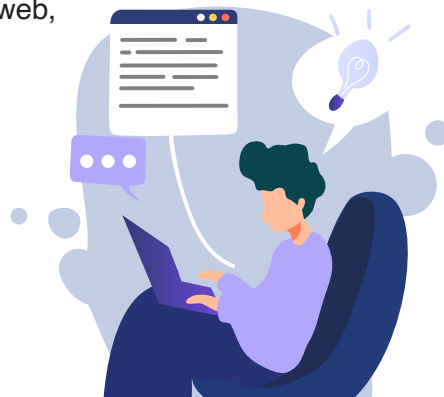
¿Ustedes, además de diseño, ofrecen servicios de desarrollo?

Una **buena Compañía de Marketing Digital**, no solo se encargará de colocar publicidad en tus redes sociales, sino que:

- Gestionará los medios más relevantes según tus objetivos y nicho de negocio
- Planteará recorridos de contenido con acciones claras
- Medirá el costo de cada acción
- Te dirá cuánto te cuesta adquirir un nuevo cliente y cuál será su valor en el tiempo

Por lo tanto, el **mejor Partner de Marketing Digital** deberá ser integral. Capaz de proveer servicios de **estrategia, creación e implementación de contenido, programación, inversión en medios y análisis de datos**.

Así, mientras que el **Diseñador Gráfico** pondrá todo su expertise en la creación de contenido, el **Desarrollador Web**, con su conocimiento, podrá implementar técnicas avanzadas de SEO, que corrige errores en tu sitio web, optimizando su desempeño. Asimismo, el **Analista de Datos** medirá el performance de cada etapa de tu campaña, para detectar fugas.





Además, si necesitas implementar nuevas acciones sobre la marcha, ¡puedes trabajar con el mismo equipo que ya conoce y entiende tu marca!

Esperamos que todas estas recomendaciones te hayan sido de mucha utilidad al momento de evaluar a tu próximo **Socio Estratégico de Marketing Digital**. Como consejo final, ***nunca olvides verificar si tu proveedor hace por él, lo que dice que puede hacer por ti.***



Brainstorming

CONTÁCTANOS



(+51) 993 070 396

ventas@brainstorming.la