



**Agencia eCommerce
& Marketing Digital**

sistema **360**

Alcánzalo

Tu plan completo

- Somos Alcalink
- Nuestros clientes
- Sectores en los que trabajamos
- Certificados y Partners
- Sistema Alcánzalo
- Fases del método
- Procesos
- Servicios
- Marketing Project Manager
- Presupuestos

Alcalink en números



42

Trabajadores



1030

Clientes



+529

Desarrollos web



+150

Módulos creados

Para mucho más, echa un vistazo a nuestras redes sociales





Tu agencia de marketing 360

Alcalink es una agencia de marketing y desarrollo con más de 10 años de experiencia, miles de proyectos realizados con éxito y el certificado Prestashop Expert *** siendo la agencia nº1 de toda España.

Un equipo profesional en todas las áreas del marketing y con un enfoque en comercio electrónico.

Algunos de nuestros servicios



SEM



Optimización Web



SEO



Redes Sociales



Desarrollo Web



Diseño



Automation



Video Marketing

Nuestros clientes



Tras nuestros más de 10 años de experiencia, en Alcalink estamos totalmente especializados en la gestión de grandes cuentas. Un proyecto en constante crecimiento requiere un equipo profesional dedicado a cada una de las áreas del marketing. **Estos son algunos de los ejemplos** de clientes que confían en Alcalink desde hace tiempo, y que han crecido junto a nosotros.



Sectores en los que somos especialistas



Hogar



Moda y belleza



Industria



Electrónica



Animales



Deporte



Startups



Salud



Alimentación

Necesitas una Agencia que lleve a su máximo esplendor el marketing de tu empresa. Necesitas tener a tu disposición a un equipo profesional y cercano que comprenda de verdad tus objetivos y te proponga acciones para alcanzarlos.

Necesitas el **Sistema Alcánzalo**; una alianza a largo plazo entre tu empresa y Alcalink, que se sellará mes a mes para aumentar la rentabilidad del trabajo y los recursos en marketing, para llevar tu marca a los ojos de tus clientes, generando el impacto y la recurrencia que buscas.

Necesitas un equipo comprometido, que comprenda los objetivos de tu proyecto, que identifique tus valores y que sepa aplicar las últimas y más novedosas estrategias para maximizar la presencia online de tus productos o servicios.
Necesitas nuestro sistema.



Certificados y Partners



Norma internacional para sistemas de gestión de calidad.

PRESTASHOP

EXPERT ★★★

Somos la Agencia N°1 PrestaShop EXPERT *** en España.



Asociación con Google que certifica experiencia y habilidades.



Herramienta de conectividad y automatización.



Plataforma publicitaria de Amazon para promocionar productos.



Herramienta de análisis y optimización para estrategias de búsqueda.



Solución eCommerce con la que gestionar sincronización.



Servicios de fomento de la confianza online mediante un sello de garantía.

Simpler.

Herramienta que simplifica el proceso de compra.

revi.

Sello de calidad para tiendas en línea que garantiza confianza y seguridad.



Plataforma de pagos que ofrece una amplia variedad de métodos.



Solución de alto rendimiento para optimizar el uso diario del backoffice.

Valoramos la colaboración y eficiencia

Por ello, forjamos relaciones firmes con diversas herramientas para potenciar la funcionalidad de tu eCommerce. Estas alianzas estratégicas nos permiten ofrecerte soluciones integrales y optimizadas, simplificando tus operaciones diarias y asegurando un flujo efectivo en tus procesos comerciales.



Analizando tu proyecto, este es nuestro plan de trabajo... ¡Comenzamos!

1.



Auditoría y Análisis

2.



Autoridad y confianza

3.



Mejoras Web y SEO

4.



Estrategia multicanal

5.



Funnel de ventas

6.



Seller Marketing





Auditoría y Análisis

Auditaremos todas las partes de tu empresa, especialmente en lo relacionado con el proceso de venta y la rentabilidad de la misma, es un paso crucial para la definición de una **estrategia ganadora**.



Analizamos la situación actual de la empresa, márgenes de beneficio, ticket medio, porcentaje de cierre, escalera de valor que se ofrece en la vida media de un cliente. El objetivo es fortalecer lo que ofrece la empresa para diferenciarlo de la competencia y justificar el valor de lo ofertado.

- Proceso 100% personalizado
- Más de 10 años de experiencia
- Seguridad y cercanía con tu empresa
- Metodología y supervisión

Autoridad y confianza

Determinar qué estrategias ya tiene la empresa y qué acciones digitales está llevando a cabo, así como lo que les falta para mejorar su autoridad (reputación online y confianza al cliente). Impacto multicanal, presencia sólida y gestión de comunidad.



- Alcanzar los primeros puestos de posicionamiento orgánico en motores de búsqueda
- Tener presencia en los medios adecuados
- Gestión eficiente de las opiniones de los clientes en los diferentes canales
- Estrategias de branding mediante remarketing

Mejoras Web y SEO

Análisis CRO, informes de mejoras y toma de decisiones para realizar cambios en la web de la empresa que mejoren la conversión y la experiencia de navegación del usuario.



- Optimización SEO
- Revisión de estructura web
- Arquitectura web
- Cambios enfocados a conversión
- Estrategia interna de mejoras para reforzar la autoridad y confianza que ofrece la web



Estrategia multicanal

Analizar en qué canales está teniendo presencia la empresa y si se está promocionando de manera efectiva; detectar si existe algún otro canal que no se esté usando y definir la manera en que se debe hacer. Maximizar la rentabilidad de cada canal analizando el ticket medio y reduciendo los procesos duplicados.



- Redacción de contenidos
- Estrategia de Link building
- Google Ads y Youtube Ads
- Social Ads
- Estrategia en redes

Funnel de ventas

Centrar las estrategias en el público objetivo de la empresa y en lo que necesita para poder ofrecer un “recorrido” único, personalizado y efectivo hacia el producto o servicio.



- Desarrollar estrategia para embudo de conversión
- Personalizar impactos desde el inbound hasta la conversión
- Conducir a los usuarios por el recorrido que la empresa desea
- Calentar y fidelizar al cliente
- Marketing automation

Seller marketing

Centrar los esfuerzos tácticos en la rentabilidad de la empresa, para lograr darle al equipo de ventas todas las herramientas para llegar a su cliente objetivo. Analizar lo que puede estar fallando en el sistema de comunicaciones y en los procesos de fidelización de clientes. Ponemos foco en la retención.



- Sistema de referidos con clientes (marketing de afiliación)
- Estrategias de venta cruzada con otros productos
- Settle strategy
- Automatizaciones de secuencias comerciales
- Planificación, ejecución y control de estrategias comerciales online



SEO

- **Keyword Research.**

Realizamos la búsqueda de palabras clave por las cuales los usuarios te quieren encontrar, agrupándolas en intenciones de búsqueda y trabajando para posicionarlas en la misma categoría.

- **Arquitectura web.**

En base al nuevo árbol de categorías que obtenemos, analizamos por qué categorías antes no se estaba posicionando, para atacar ahora nuevas oportunidades de negocio.

- **Redacción de contenidos.**

Trabajo de elaboración de textos alrededor de la arquitectura y palabras clave definidas previamente. Con especial atención a la intención de búsqueda y la experiencia de usuario. Los contenidos los realizará nuestro equipo de redactores de forma interna.

- **Enlazado interno.**

Realizar conexiones lógicas y orgánicas atendiendo a la arquitectura de categorías y las jerarquías padre-hijo.

- **Linkbuilding.**

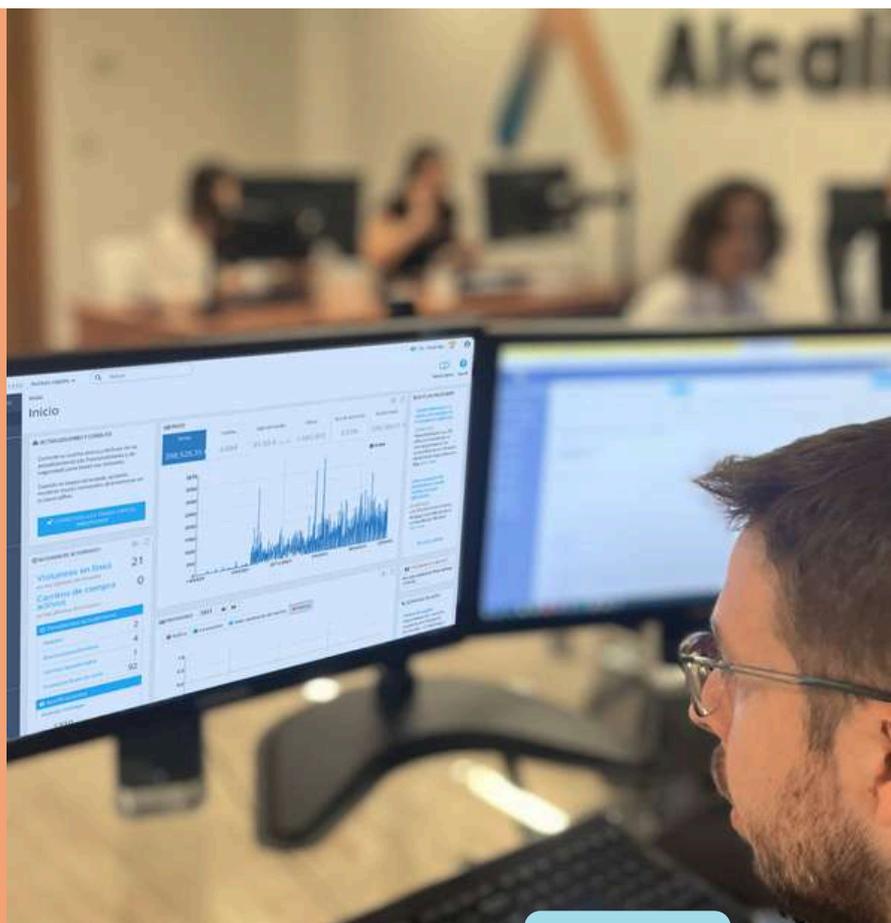
Reforzar todas las estrategias realizadas con enlaces internos para maximar la autoridad de nuestro dominio, así como la autoridad de página en buscadores.



* Para la redacción de contenidos el cliente debe de aportar información técnica y específica a su nicho.

* Si el cliente requiere enlazados externos tiene que hacerse cargo del coste extra que suponga cada enlace.

*El coste de herramientas de terceros no está incluido.





Posicionamiento 360

- **Optimización My Bussines**

Trabajo de la información de la ficha Google en base a resultados de búsqueda, palabras clave y competencia.

- **Fragmentos enriquecidos**

Búsqueda intensiva de textos y fragmentos relevantes para tu página web, e implementación dentro de las categorías y textos relacionados.

- **Meta titles y Meta descriptions**

Optimizamos los metas para mejorar así el CTR dentro de la SERPS de los buscadores.

- **Optimización de URL's**

Realizamos una auditoría de las slug de toda la arquitectura de páginas dentro de tu dominio para llevar a cabo un optimización conjunta adaptada a buscadores.

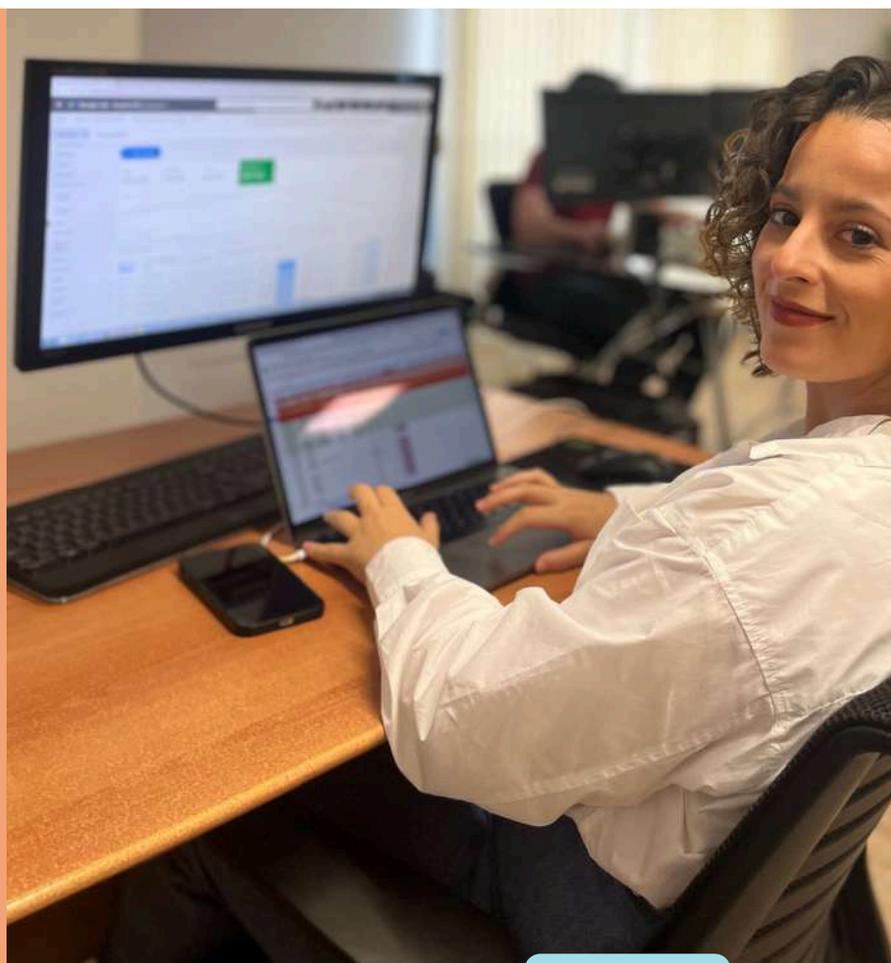
- **Encabezados H1, H2, H3...**

Reestructuración de encabezados en base a una jerarquía óptima y atendiendo a las palabras clave de su nicho de negocio.



** En este caso se trata de trabajos de acción única que se realizaran en base a las necesidades y especificaciones del proyecto.

*Cada proyecto es único y puede necesitar mayor atención a unas estrategias u otras, además, debe de tener un estado sano en los parámetros principales para implementar estas acciones más específicas.





Paid media

- **Set Up**

Revisión de tus cuentas de Google y Social Ads para el correcto tracking de los eventos y píxels.

- **Estrategia y Briefing inicial**

Briefing inicial para definir audiencias y Buyer persona y desarrollo de una estrategia omnicanal con el fin de conseguir sinergias entre plataformas y cubrir todas las etapas del funnel de ventas.

- **Google Ads**

Trabajaremos las diferentes campañas que se adapten al proyecto focalizando nuestros esfuerzos en generar ventas directas. Las campañas que se pueden realizar en función del objetivo serán: Google Shopping, Máximo rendimiento, Search, Display, Deman gen, Youtube ads, App o Google my business.

- **Social Ads**

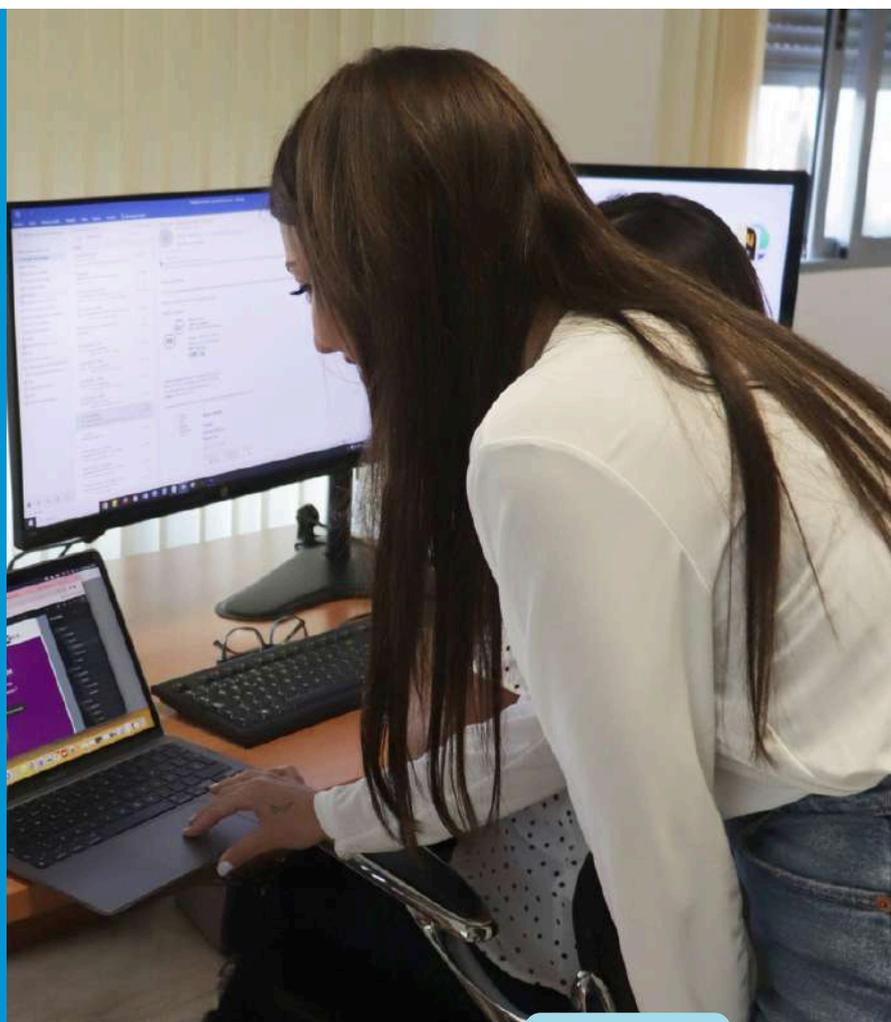
Trabajaremos los principales canales de Social Ads que se adapten a tu proyecto con el objetivo de generar ventas y trabajar las diferentes fases del embudo de ventas. Facebook & Instagram Ads, Tiktok Ads, LinkedIn Ads o Pinterest Ads.



* Tanto en Google como en Social ads no habrá un límite de campañas ni anuncios al mes pero se realizará un trabajo acorde con la inversión y la necesidad del proyecto.

* En la configuración de eventos de conversión no están incluidas las horas de programación por posibles errores que pueda tener la web y que interfieran en el correcto funcionamiento del código de seguimiento.

*El coste de herramientas de terceros no está incluido.





PPC 360°

- **Análisis y optimización de campañas**

Las campañas serán revisadas a diario y se optimizarán en base al rendimiento tanto de los anuncios como de los diferentes canales.

- **Programación en secuencias de comandos**

Se adaptaran nuestros scripts y reglas automatizadas enfocadas a la mejora y a la obtención de un mayor rendimiento de las campañas de Google Shopping.

- **Optimización del feed de productos para Social Ads y Google.**

Se optimizará el feed de productos para tener un catálogo más limpio y saneado en Google Merchant Center y las diferentes redes sociales.

- **Creatividades para campañas**

Diseños personalizados para cada tipología de campaña y enfocados a maximizar el rendimiento de los anuncios.

- **Reportes mensuales y propuestas de mejora**

Informes en Looker studio y propuestas de mejora en las campañas con el objetivo de maximizar el retorno de la inversión.



- En secuencias de comandos trabajamos con nuestros propios scripts adaptados a performance en Google Shopping. En el caso de querer un script personalizado para otro tipo de campañas se presupuestará por separado.
- En la optimización del feed de productos no podemos garantizar la aprobación del 100% del catálogo ya que muchos de los errores pueden estar vinculados a políticas de Google y Social Ads o errores en la página web. En el caso de que exista un error en la web será presupuestado por separado.
- Para los reportes usaremos nuestros propios informes de Looker Studio.
- En el caso de querer uno totalmente personalizado deberá ser presupuestado por separado.
-



Análisis CRO

- **Análisis con mapas de calor.**

Evaluamos el comportamiento del usuario mediante mapas de calor para identificar y mejorar áreas de interacción y posibles obstáculos.

- **Reporte de incidencias mensual.**

Para que todo funcione de forma óptima y los usuarios finalicen sus procesos de búsqueda y de compra analizamos mensualmente tu web para detectar posibles errores.

- **Informe de mejoras.**

Realizamos un informe con un conjunto de acciones enfocadas a mejorar la tasa conversión y optimizar la efectividad de nuestro seller funnel.

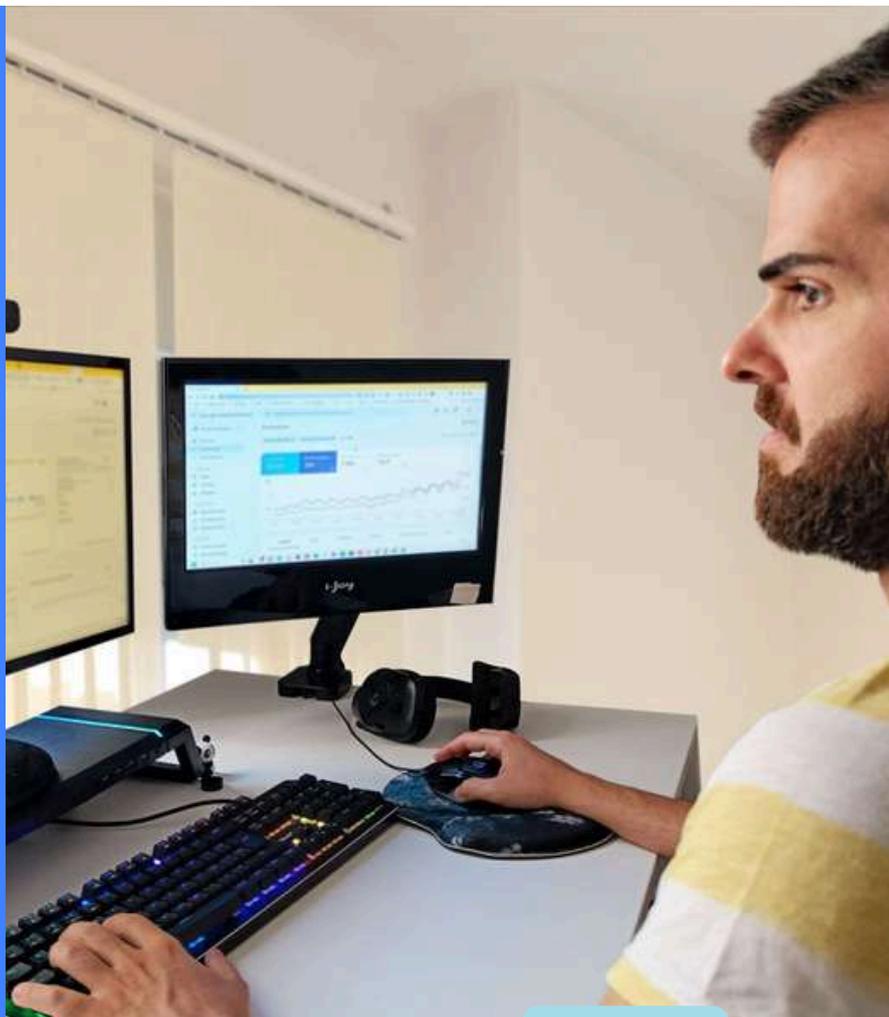
- **Estudio de conversiones en Analytics GA4.**

Auditamos tasas de rebote, puntos de fuga y todas las partes del camino hacia la conversión para solucionar errores e implementar herramientas que mejoren partes muy importantes como el check-out y las pasarelas de pago.



* El análisis CRO se hará llegar al cliente de forma inicial para comenzar con las mejoras, y posteriormente cuando lo requieran las circunstancias del proyecto.

*En caso de que exista alguna mejora o incidencia web que requiera trabajo del departamento de Programación, consultar si está incluido en los planes Alcánzalo o se presupuesta a parte.





Expertos en Desarrollo y Soporte

Nuestra mayor fortaleza es contar con un equipo de más de 15 programadores especializados en los distintos CMS; por lo que podemos afrontar cualquier tipo de proyecto con éxito.

- Desarrollo a medida.
- Diseño responsive.
- Migraciones.
- Módulos personalizados.
- Resolución de errores.
- Soporte.
- Test A/B.
- Optimización WPO.
- UX/UI.





Marketing Automation

Uso de software y tecnología para automatizar y optimizar tareas y procesos relacionados con las estrategias de marketing. El objetivo principal es mejorar la eficiencia, aumentar la productividad y personalizar la interacción con los usuarios.

- **SMS y Email Marketing.**

Envío automatizado de mensajes de texto y correos electrónicos para llegar a los clientes de manera personalizada y oportuna, promoviendo productos o servicios.

- **Recuperación de Carritos.**

Estrategia automatizada que busca recuperar ventas perdidas recordando a los clientes los productos en su carrito de compras mediante recordatorios y ofertas especiales.

- **Remarketing en Redes Sociales.**

Utilización de anuncios automatizados en plataformas como Facebook e Instagram para dirigirse a usuarios que previamente han interactuado con el sitio web o productos de la empresa.

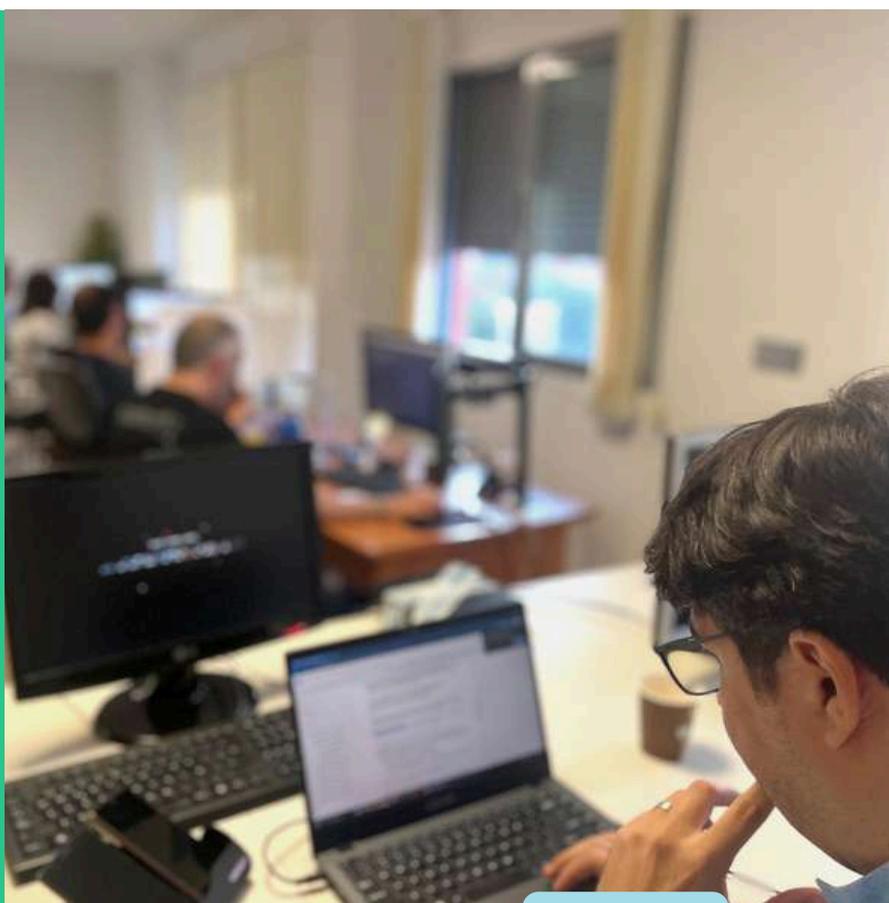
- **Notificaciones Push.**

Envío automático de mensajes directos a dispositivos móviles para mantener a los usuarios informados sobre ofertas, novedades o recordatorios, incluso cuando no están activamente en la aplicación



*Este servicio se realiza a través de la herramienta Connectif, que no está incluida en los precios del plan.

*En el caso de que existan errores en la web que impidan la correcta implantación de Connectif la solución de dichos errores se presupuestará en horas de programación.





Experiencias personalizadas

Personalización Dinámica de Experiencia Web.

Adaptación automática del contenido de un sitio web según el comportamiento y preferencias del usuario, brindando una experiencia más relevante y personalizada.

Segmentación de Clientes.

Clasificación automática de clientes en grupos específicos basada en características comunes, permitiendo campañas de marketing más dirigidas y efectivas.

Banner y Pop-ups.

Uso de ventanas emergentes y banners automatizados en un sitio web para destacar promociones, captar la atención del usuario y fomentar la interacción.

Tracking de Actividad de Usuarios.

Seguimiento automático de las acciones y comportamientos de los usuarios en línea para comprender mejor sus preferencias y personalizar las interacciones de marketing.

Usuarios anónimos.

Uso de cross selling y mensajes en la web dirigidos a captar esos usuarios anónimos del eCommerce.



*Las estrategias Data First aportan a la empresa una cantidad ilimitada de oportunidades. Nos permite definir experiencias hiperpersonalizadas y comunicarnos con simpatía a través de todos los canales para transformar a los visitantes en clientes y a los clientes en fans.

*Así como hacer un seguimiento de los usuarios anónimos y conocidos en tiempo real y aprovechar el poder de los datos para segmentar y dirigirte a públicos específicos.





Redes sociales y Videomarketing

- **Consultoría en videomarketing**

Analizamos la producción previa de contenido audiovisual que se ha realizado, insights que ha tenido y asesoramos desde una perspectiva de impacto para la gestión interna por parte de la empresa de este contenido.

- **Formación para contenidos**

La creación de contenido en vídeo difiere mucho del resto de formatos. Podemos formarte para que dentro de tu departamento de Social Media puedan adoptar la mejor estrategia de estructura y guiones para tus vídeos cortos.

- **Gestión de redes sociales**

Creación de estrategia y presencia digital a medida en base a las necesidades de tu negocio, el análisis de la competencia y la constante actualización de contenidos y tendencias.

- **Estrategia de videomarketing**

La opción más completa para una empresa con un departamento propio de Redes Sociales pero que necesita un apoyo en marketing. Mediante este plan estudiamos el estado actual, la competencia y KPI's de vídeo para poder estructurar una estrategia de contenidos con una calendarización y apoyo creativo totalmente personalizado hasta la consecución de los objetivos esperados.



*Estas acciones se realizan desde el meeting con un profesional del audiovisual, orientado en marketing, que explica y aporta la información necesaria así como un seguimiento de proyectos.



¿Cómo vamos a llegar a alcanzarlo?

1 Branding digital

2 SEM y Social Ads

3 Social Content

4 Posicionamiento Orgánico

5 Estrategias de Videomarketing

6 Análisis CRO

7 Marketing Automation

8 Desarrollo web

Alcalink pone a tu disposición este perfil profesional que tiene la responsabilidad de coordinar y supervisar todos los aspectos del proyecto, desde la planificación estratégica hasta la ejecución táctica con el resto de miembros de Alcalink.

Coopera con tu empresa mes a mes para realizar la mejor distribución de trabajo y recursos.

Key Account Manager
mano a mano con tu empresa

sistema **360**
Alcánzalo



PRESTASHOP

EXPERT ★★★



CONNECTIF

amazon ads



Simpler.



Motive

RETAINED EXECUTIVE SEARCH

revi.



Storecommander



www.alcalink.com | info@alcalink.com | +34 968 929 873

