

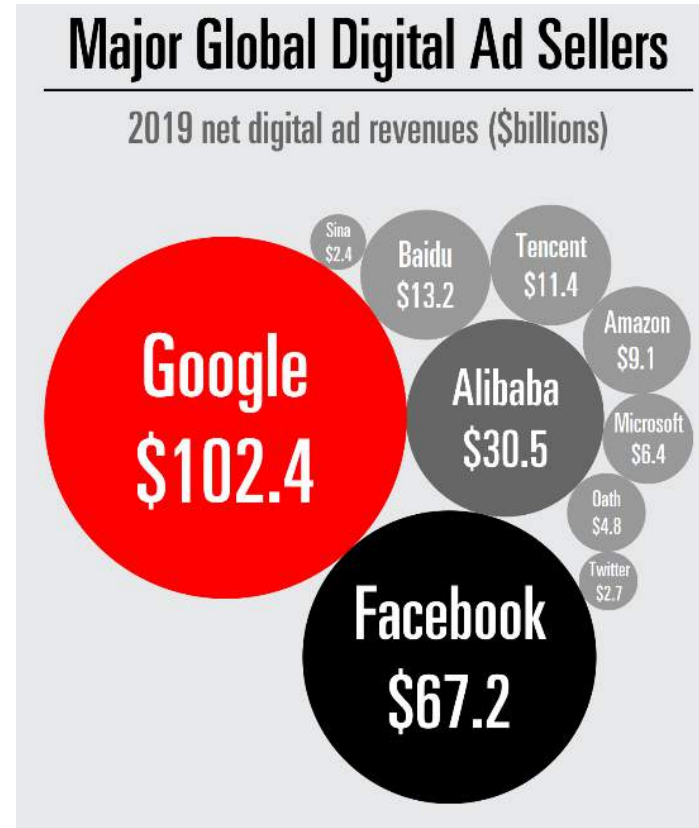


Los Grandes Retos del SEO

DESARROLLO ESTRATÉGICO

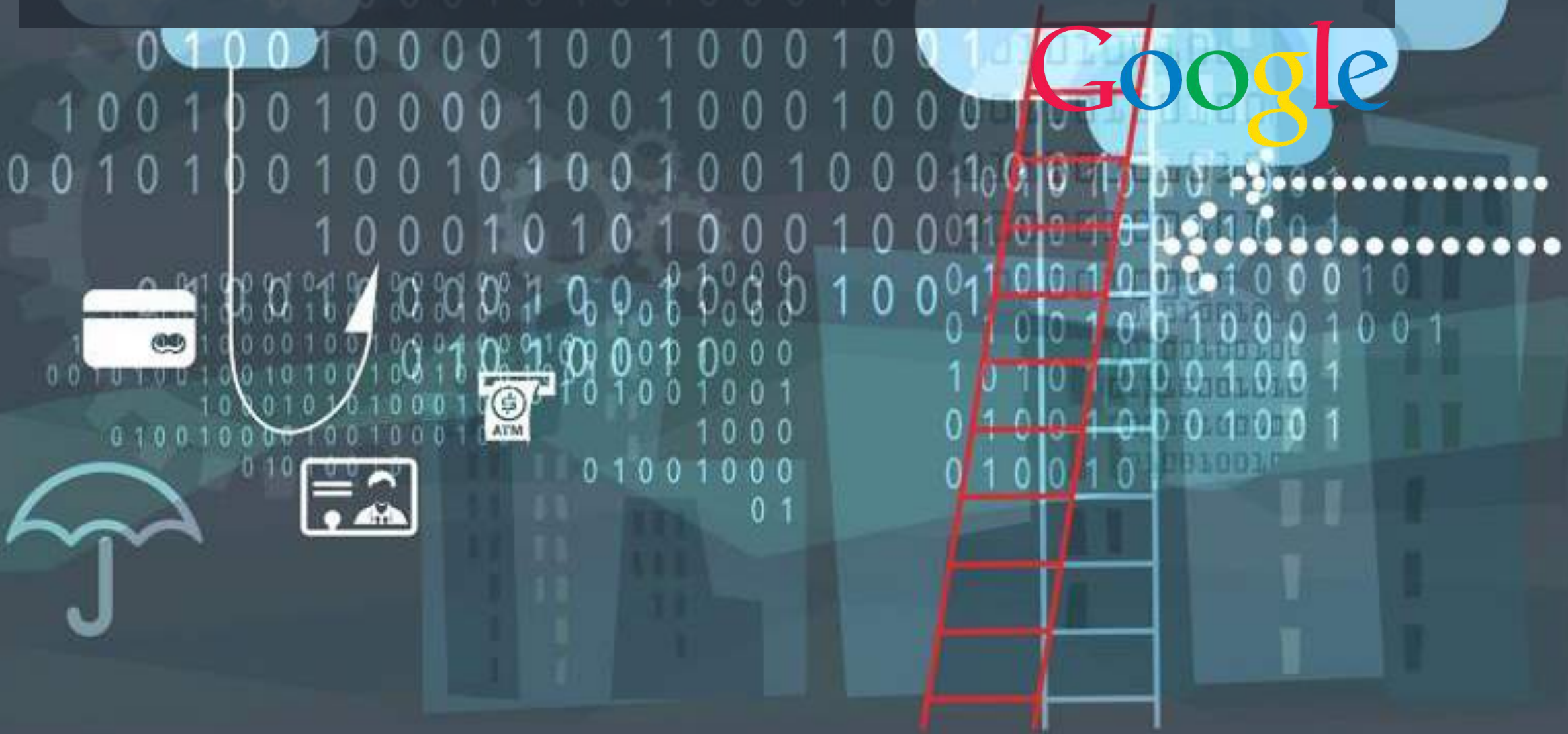
MARKETINGINTELI

Google es el medio publicitario más poderoso. 32% de los ingresos publicitarios en el mundo



Todos queremos que nuestro negocio aparezca en los primeros lugares de Google

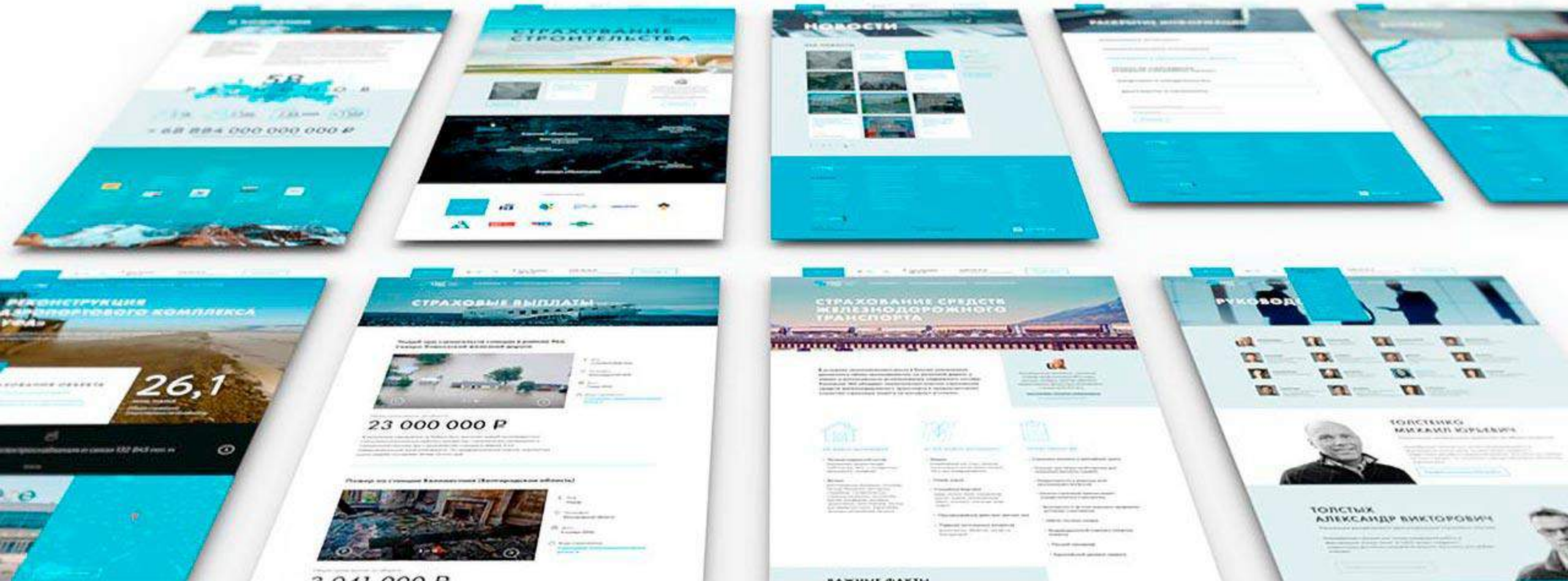
Google





¿Cuantos realmente lo logran?

Existen millones de páginas web que buscan capturar la atención de los clientes y de Google



Posicionamiento SEO:

40 trucos

Buscando trucos para
mejorar el
posicionamiento

SEO



El problema es que
cada vez es más difícil
“hacerle trampa a este
monstruo”

Existen millones de páginas web con tráfico muy pobre o nulo



SEM

SEM es el acrónimo de Search Engine Marketing. Cuando hablamos de SEM normalmente nos referimos a campañas de anuncios de pago por click en los buscadores.



En realidad el SEM se refiere a cualquier acción de Marketing dentro de los diferentes buscadores, sean de pago o no.



¿Qué es.....



- 
- La optimización de motores de búsqueda (SEO) implica alcanzar **la posición más alta en los listados naturales u orgánicos** en las páginas de resultados del motor de búsqueda después de una combinación específica de palabras clave (o frase clave) han sido ingresadas.

El SEO es 20% técnico y 80% contenidos



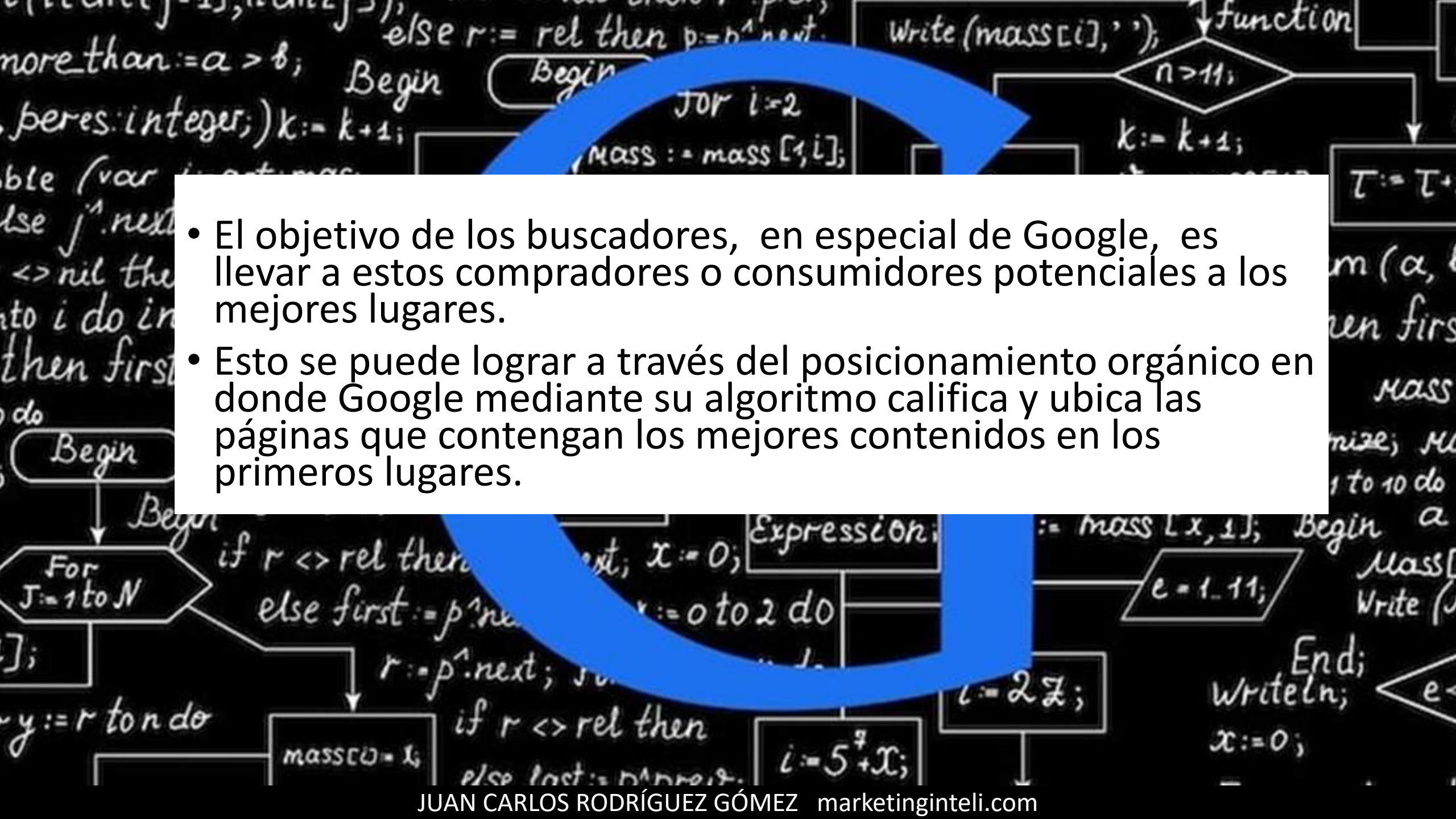
DESARROLLO ESTRATÉGICO

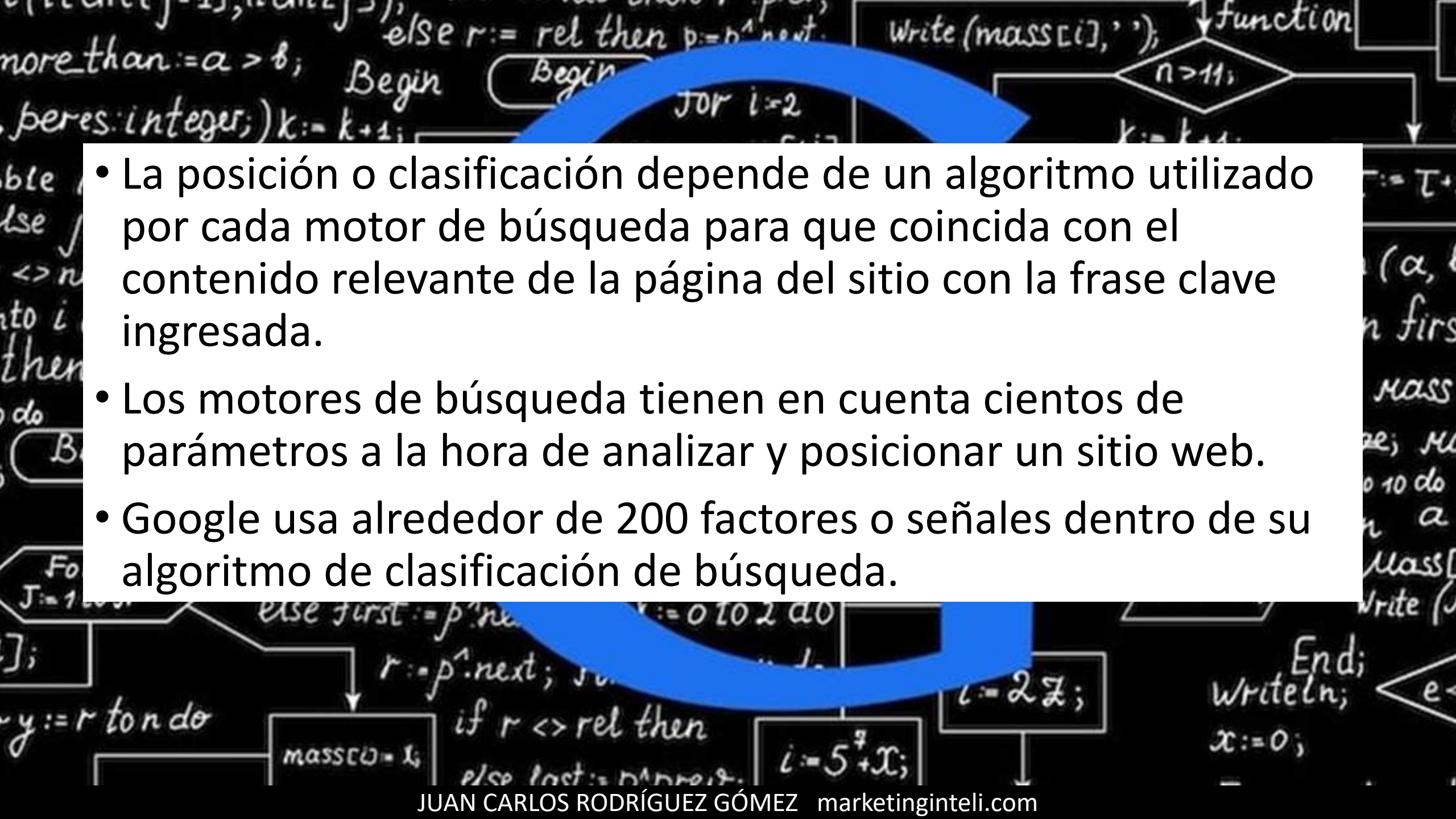
MARKETINGINTELI

El marketing de motores de búsqueda es sin duda el canal de marketing digital más importante para la adquisición de clientes. Naturalmente, las personas recurren a un motor de búsqueda cuando buscan un nuevo producto, servicio o entretenimiento.



También es común recurrir a la búsqueda cuando se tienen marcas familiares las cuales se posicionaron a través de publicidad fuera de línea o por correo directo o a través de otros canales digitales, como el uso de Display.

- 
- El objetivo de los buscadores, en especial de Google, es llevar a estos compradores o consumidores potenciales a los mejores lugares.
 - Esto se puede lograr a través del posicionamiento orgánico en donde Google mediante su algoritmo califica y ubica las páginas que contengan los mejores contenidos en los primeros lugares.

- 
- La posición o clasificación depende de un algoritmo utilizado por cada motor de búsqueda para que coincida con el contenido relevante de la página del sitio con la frase clave ingresada.
 - Los motores de búsqueda tienen en cuenta cientos de parámetros a la hora de analizar y posicionar un sitio web.
 - Google usa alrededor de 200 factores o señales dentro de su algoritmo de clasificación de búsqueda.

La experiencia del usuario:

- A día de hoy, este es uno de los factores que más están teniendo en cuenta los motores de búsqueda para posicionar o conservar una posición, dado que se basa en la propia experiencia de nuestros visitantes, es decir, sus usuarios.



La Autoridad del sitio: Una bola de nieve

- Básicamente aquí hablamos de la notoriedad de una web.
- Cuanto más popular es una página web, más importante se considera que puede llegar a ser la información que ella contiene.

Autoridad del dominio

- Diseño responsive y buena usabilidad.
- Estrategia de Marketing de contenidos.
- Contenido interesante, relevante y original.
- Estrategia de Linkbuilding para conseguir enlaces de calidad.
- Crear un calendario para las redes sociales con publicaciones del contenido del sitio web, para fortalecer las relaciones con la audiencia y mejorar la calidad del tráfico a la página.
- Instalar botones de las redes sociales en el sitio web con el propósito de ser compartido fácilmente



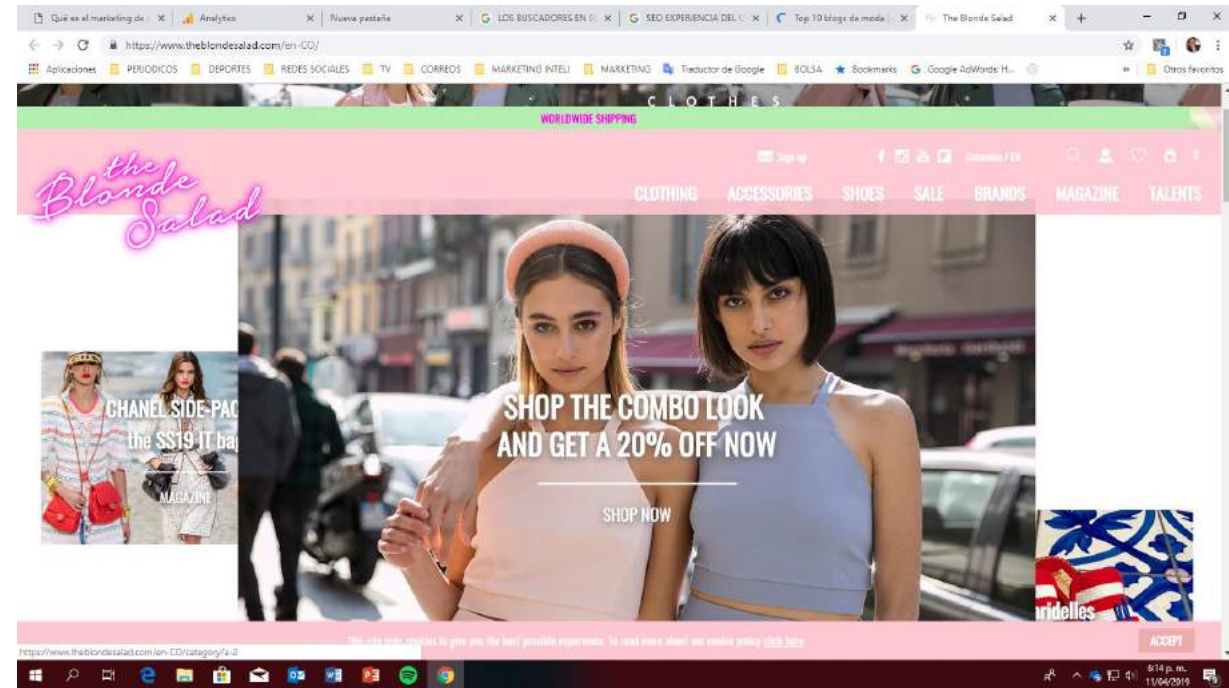
The collage consists of five promotional images for 'LA PENSADERIA':

- Top Left:** A photograph of a person's legs and a bicycle on a sidewalk. Below it, text reads: 'Aun cuando lo que vendamos no tenga mucha magia, nosotros podemos crear la magia. En este caso, un vendedor de crepes simplemente se personifica para darle un toque especial a su negocio y sacar una sonrisa en la gente. Definitivamente, uno es el mayor diferencial.' Below this is a small line: 'Posted on: abril 10, 2019 in Photos' and 'Comentarios (0)'.
- Top Right:** A yellow banner with the text 'LA PENSADERIA', 'RECIBA SEMANALMENTE NUESTROS NUTRITIVOS TIPS COMERCIALES', and a red button that says 'SUSCRIBIRSE'.
- Middle Left:** A photograph of a man holding a stack of books. Text overlay reads: 'ADQUIERA LIBROS POR VOLUMEN AUTOGRAFIADOS' and a red button 'VER MÁS'.
- Middle Right:** A dark banner with a smartphone showing '10 LEYES BUENO, BONITO Y CARITO'. Text overlay reads: 'LAS 10 LEYES INQUEBRANTABLES DE BUENO, BONITO Y CARITO' and a red button 'DESCARGAR AUDIO'.
- Bottom:** A dark banner with the text 'SI VA A DAR DESCUENTOS, HÁGALO CON DIGNIDAD' in large white letters.

Autoridad de página

- Mide la autoridad, calidad y credibilidad de las páginas de un sitio web, independientemente sea cual sea su dominio. Algunos consejos para mejorar la autoridad de la página
 - Crea contenido relevante, interesante y original para la audiencia.
 - Escribir en la página siguiendo los parámetros SEO.
 - Incluir links externos a páginas relevantes.
 - Incluir link internos.

Entre ellos están los enlaces que reciben las páginas web de otras páginas web, el texto contenido en los enlaces, el contenido de texto en las páginas web, las imágenes que aparecen, la estructura de las webs, etc..





- Todo sitio web desea aparecer entre los primeros resultados de una búsqueda cuando un usuario utiliza el buscador.
- Pero ello no es una tarea sencilla y requiere de arte, esfuerzos, ciencia, **desarrollo de contenidos relevantes** y **dinero** para lograr una buena posición.

Qué es el marketing de contenidos

- El marketing de contenidos o content marketing, es una técnica de marketing que se basa en crear, publicar y compartir contenidos de interés para para los clientes o consumidores actuales y potenciales.





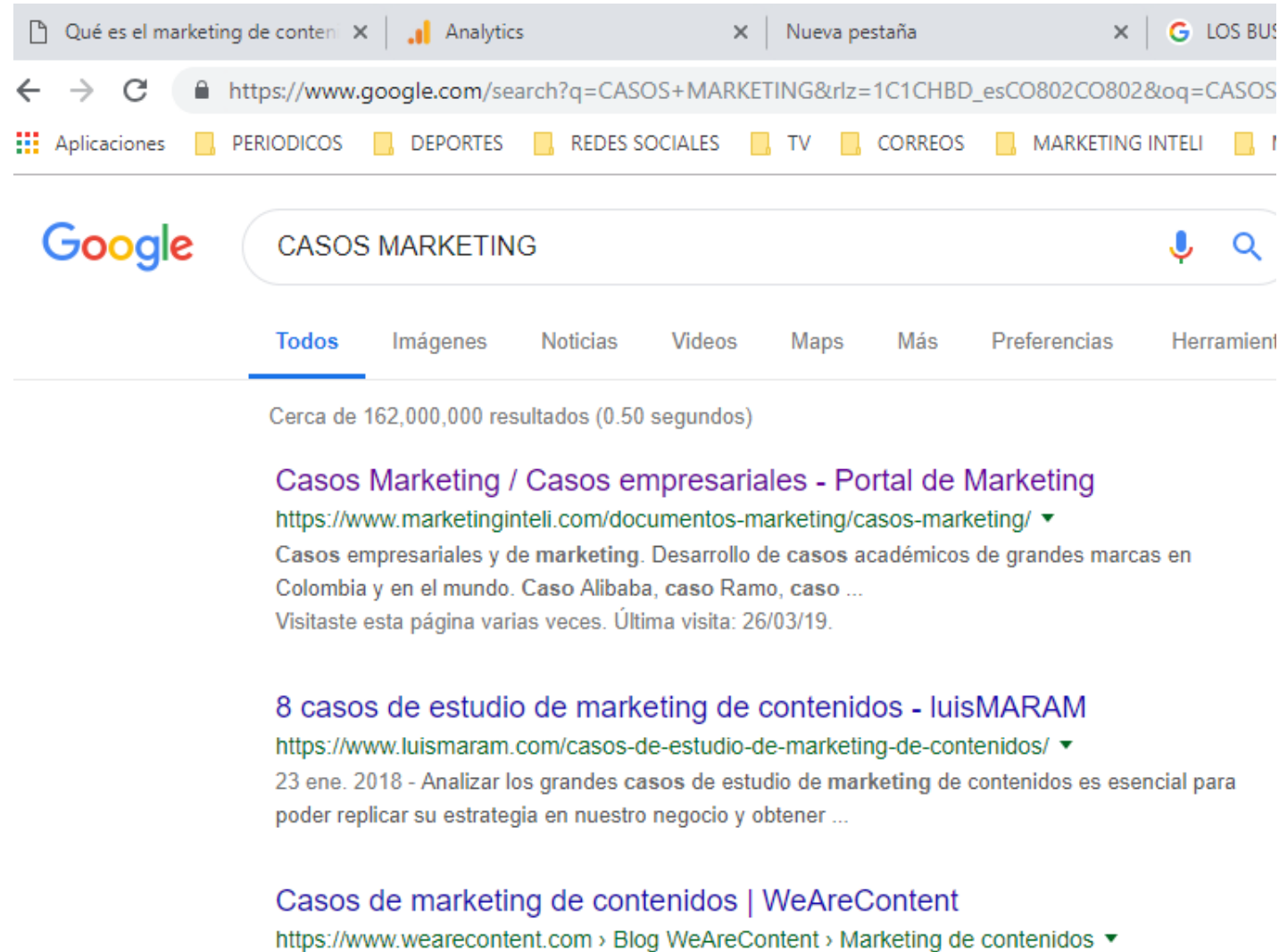
- El CPC de adwords crece en promedio 27% año por año. Lo que llamamos SEM
- El costo de un visitante por contenidos puede llegar a ser 99% más económico que con campañas pagadas.
- Cada pieza de contenido que se desarrolla nunca para de generar tráfico.
- Las audiencias están fragmentadas y encontrar a los consumidores es cada vez más difícil.

Fuente: Wearecontent



La Relevancia del contenido:

- Es la relación que el contenido de una página posee frente a una determinada búsqueda.
- Aquí no hablamos simplemente de que el contenido de una página contenga el termino buscado, sino que un motor de búsqueda se basa en cientos de factores on-page relacionados con la calidad del mismo para posicionarlo.
- La calidad del contenido es de gran relevancia, contenidos realmente útiles que respondan a las preguntas o necesidades reales de las personas que buscan información.



El marketing de contenidos

- Es la disciplina diseñada para crear contenido de marca de calidad en los canales y plataformas de medios, con el propósito de ofrecer relaciones atractivas, valor para el consumidor y éxito medible para las marcas. La clave es la calidad de los contenidos, la afinidad de los mismos con la audiencia y el enganche emocional que logran.
- Tienen tres objetivos básicos:
 - El primero ayudando a mejorar el posicionamiento de la marca
 - Conseguir mejorar los vínculos emocionales con la marca
 - El segundo invitando a la acción, de forma que se puedan medir los resultados.

Los tres ejes del Marketing moderno Experiencias, Contenidos y Engagement

Las investigaciones de mercados evolucionan al ritmo de la tecnología, aplicaciones, paneles, comunidades son parte de la vida de los investigadores de mercados. El mundo de la investigación de mercados cambio, las empresas hoy en día necesitan procesos eficientes e información dinámica y en línea. Para lograr realizar una investigación de mercados eficiente y rentable recomendamos los 11 pasos. [Ver más](#)

Los tres ejes del Marketing moderno Experiencias, Contenidos y Engagement



MARKETING DE EXPERIENCIAS

El reto actual de las marcas es generar experiencias memorables que aumenten la lealtad de los clientes y que detonen en forma dinámica y permanente el voz a voz, estas experiencias se generan a través de los contenidos de la marca y la calidad del producto o servicio representada en su oferta de valor, el resultado que se busca es el engagement, es decir el compromiso profundo y de largo plazo del cliente con la marca. [Ver más](#)

Cómo hacer un plan de marketing para una Pyme. 10 elementos clave

Visite Nuestro portal

ENTORNO DE MARKETING

FUNDAMENTOS DE MARKETING

MARKETING DIGITAL

E-COMMERCE

GERENCIA DE MARCA

MARKETING DE EXPERIENCIAS

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

COMUNICACIONES EN MARKETING

GERENCIA DE VENTAS

EMPRENDIMIENTO

TRADE MARKETING

CASOS MARKETING

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Para que sirven los contenidos / cliente

- **Para entretener:** Los consumidores quieren ver cosas divertidas, música, humor, moda, colores, vida, que les permita identificarse y generar empatía con el producto o la marca, igualmente que sean relevantes para su grupo de referencia.



Para que sirven los contenidos / cliente

- **Para enseñar y educar:** La gente quiere aprender cosas nuevas, consejos, tips, opiniones de expertos. Formas fáciles de aprender que les permita muy rápidamente actualizarse.



Aprende a obtener un ingreso extra
invirtiendo en Nasdaq desde 200\$
preg.tradelg.org



Hobson's "Serpent in Eden"
Libertarianism.org

Outbrain | ▶

Gerencia de Marca y Branding

Cómo crear y desarrollar marcas ganadoras



Juan Carlos Rodríguez Gómez

JUAN CARLOS RODRÍGUEZ GÓMEZ

Consultor en Marketing, creador de
Marketinginteli. Conferencista
Investigador de Mercados

[Juan Carlos Rodríguez Gómez](#)

[Datos de contacto](#)

Para que sirven los contenidos / cliente

- **Para pasar el tiempo:** Las redes sociales se han convertido en un pasatiempo, la gente pasa horas al día revisando lo que pasa en Facebook, Instagram o buscando videos en Youtube, las marcas en este sentido sirven de compañía.



Para que sirven los contenidos / cliente

INICIO BUSCADOR DE HERRAMIENTAS MARTECH NEWS NUESTROS SERVICIOS SOBRE MARTECH FORUM

MarTech



Etiquetas: [Brand marketing](#) [Social media](#)

Cómo hacer Networking en Redes Sociales de forma efectiva

Publicado el 22 noviembre de 2018 por [MarTech Forum](#)

Buscar en este blog

Navega por nuestras secciones

- Entrevistas (64)
- Eventos (61)
- MarTech (600)**
- Novedades (167)
- Opinión (75)

Artículo destacado



- **Para networking:** Los consumidores quieren contenidos que nos temas de interés ya sea de estudio de trabajo, que sirvan para conseguir un dinero extra, para conseguir contactos laborales o de negocios.

Para que sirven los contenidos / cliente



- Para dar a conocer los beneficios y los atributos de las marcas: Las personas cuando están en procesos de exploración de compras quieren consejos e información útil que les ayude a tomar la mejor decisión.
- El uso de líderes de opinión e influenciadores es altamente recomendable en el desarrollo de la estrategia aumentando los niveles de credibilidad.

Desde la perspectiva del anunciante

Mejorar la percepción de la marca:
Reforzando atributos de personalidad y posicionamiento de la misma, aumentando los niveles de credibilidad y confianza en la marca.



Desde la perspectiva del anunciante

Generar vínculos emocionales con las marcas: Aumentando el nivel de relevancia en la mente de los compradores



Desde la perspectiva del anunciante

Generar viralidad: Haciendo que la gente comparta los contenidos entre sus grupos de referencia en las redes sociales



Desde la perspectiva del anunciante

Aumentar el nivel de reconocimiento de la marca: Generando un mayor nivel de conciencia de la marca en el grupo objetivo.



Desde la perspectiva del anunciante

Invitar a la acción: Llevando prospectos y clientes a la tienda virtual o la página de aterrizaje para conseguir datos-



Planifique los contenidos

- La siguiente fase debe ser la generación de un **calendario de creación contenidos**
- Este calendario debe identificar tipos de contenidos, personas implicadas y objetivos
- Esto nos permitirá implicar a todos los participantes en el equipo y tener una visión a corto-medio plazo





Las 5 “C” de la Creación del Contenido

Creatividad Constancia
Credibilidad Cercanía
Coherencia



Marketing Inteligente en la Era Digital



BUSQUE AQUÍ LAS NUEVAS TENDENCIAS Y CONCEPTOS DE MARKETING

Google Búsqueda personalizada

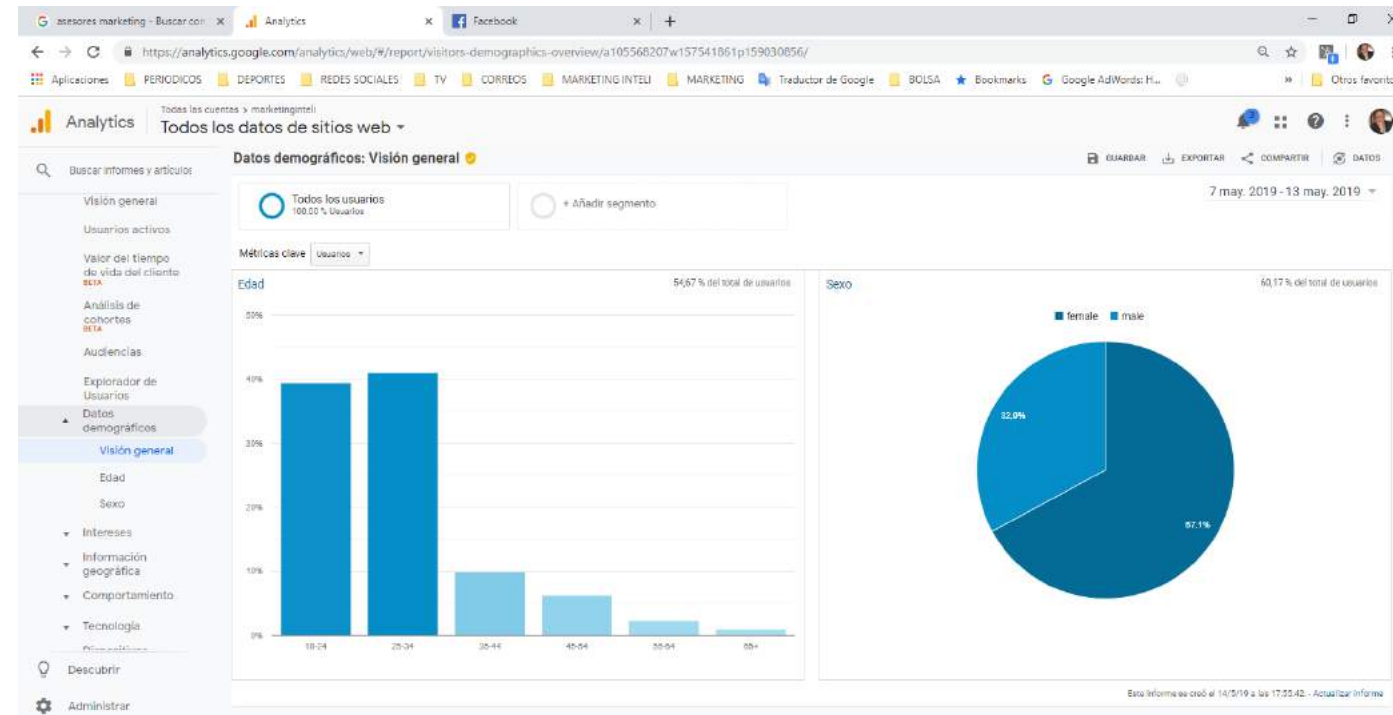
¿Quieres ser un experto en marketing?

En las diferentes secciones de nuestro portal usted podrá conocer profundizar en los conceptos del marketing moderno en la era digital, aprender de los fundamentos del marketing, entender el entorno y como afecta el negocio, de los sistemas de información y la investigación de mercados, el desarrollo de estrategias integrales en comunicación, los conceptos y las tácticas del marketing digital, el branding y la construcción de marca, el desarrollo de estrategias de marketing de experiencias y los elementos de la estrategia comercial y su relación con el marketing.



Suscríbete a nuestro boletín de noticias de marketing en la era

- Lo primero es **saber a quién se diriges.**
- Cada público consume la información de forma diferente.



La gente quiere aprender de marketing / quienes quieren saber de marketing

- Los jóvenes estudiantes
- Los empresarios
- Los emprendedores
- Los estudiantes de posgrado



El Plan de Marketing
Desarrollo Estratégico en Marketing en la era Digital

El plan de marketing

f f t i n

13 pasos para el desarrollo de una estrategia de marketing

Los siguientes pasos pueden ayudar su empresa o negocio en el desarrollo de un plan estratégico de marketing e detalle en la era digital, partiendo de la definición clara de los objetivos del plan negocios, hasta la determinación o estimación del ROI o medición del retorno sobre las inversiones.

Primero: Fijar en forma clara los objetivos del plan o campaña marketing

New WiFi Booster Everybody in Colombia is Talking About
sponsored by techdiscountdeals.com

outbrain |

Suscríbete a nuestro boletín de noticias de marketing en la era digital

* indicates required

Email Address *

First Name

Last Name

Subscribe



Que quieren saber de marketing

- Tendencias
- Conceptos, definiciones
- Casos
- Consejos
- Cursos
- Conferencias
- Videos



10 tendencias del marketing para el año 2019

1. **Context Marketing y Content Marketing:** Presentar contenidos oportunos al usuario indicado en el contexto adecuado, en el momento y lugar adecuado y en la página correcta es un desafío permanente. Los contenidos seguirán siendo los protagonistas del marketing en el año 2019.

@utbrain |

Caso Crepes&Waffles



Caso Crepes&Waffles Una Verdadera Experiencia Gastronómica al Alcance de las Familias de Clase Media

Crepes&Waffles se ha convertido en una de las marcas de restaurantes más importantes en el entorno de las familias colombianas en los últimos 30 años. No vende platos típicos, pero los colombianos la sienten como un símbolo. La cadena de restaurantes Crepes & Waffles se ha convertido en un ícono nacional. (EL País 2016).

Es un restaurante ubicado en la categoría de restaurantes familiares, es un intermedio entre los restaurantes de

Qué es el Entorno de marketing



El entorno de marketing:

El análisis del entorno hace parte del Sistema de Información de Marketing. El análisis de inteligencia de marketing debe cubrir la variables del micro y el macro entorno así como las proyecciones del nuevo panorama y sus tendencias. [Leer el nuevo entorno de marketing](#).

El macroentorno es el conjunto de factores que existen en la economía, considerada ésta como un todo. A grandes rasgos, el macroentorno incluye las tendencias del producto interno bruto (PIB), la inflación, el empleo, el gasto y la política monetaria y fiscal. El entorno macro está estrechamente relacionado con el ciclo comercial y de los negocios general, en oposición al rendimiento de un sector empresarial individual, o de un sector o región en particular.

Marketing regional >> Marketing para PYMES

Cómo hacer un plan de marketing para una Pyme. 10 elementos clave



Siempre nos hemos preguntado cómo hacer un plan de marketing para una Pyme. Siempre los ejemplos se refieren a las grandes marcas con grandes presupuestos y los pequeños y medianos empresarios necesitan entender cómo realizar una estrategia de marketing que se ajuste a su realidad y a su presupuesto.

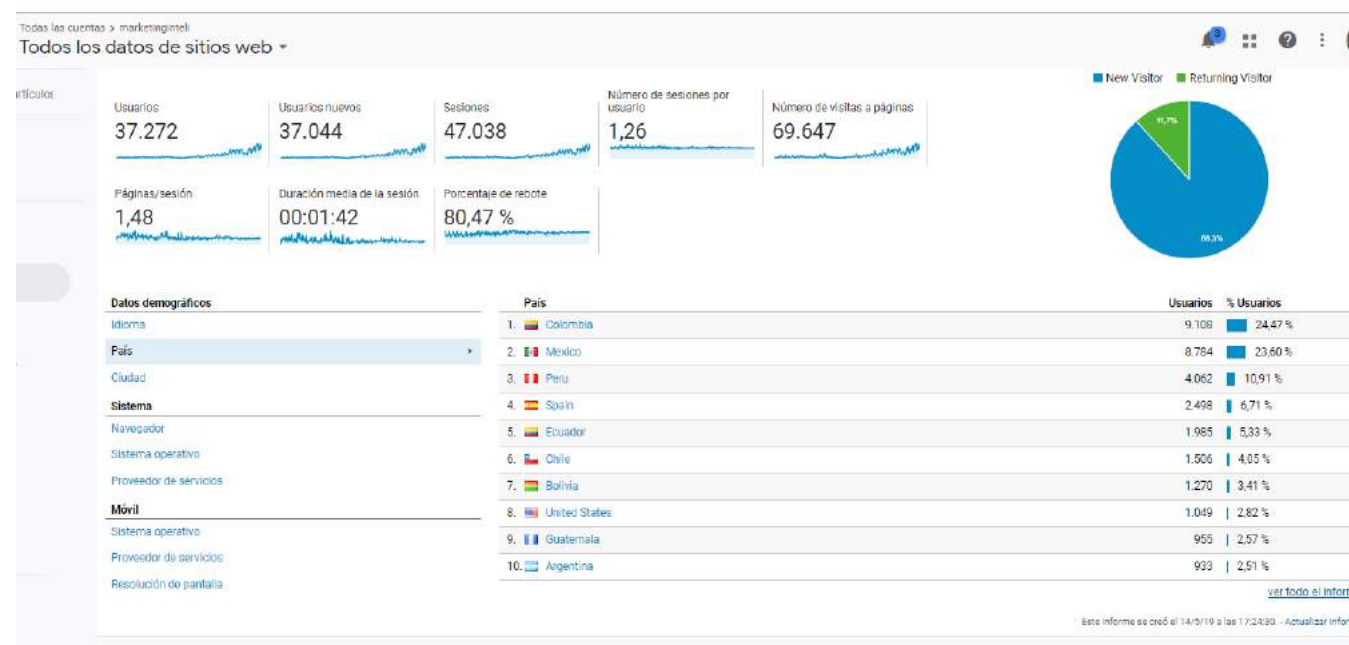
Normalmente las Pymes cuentan con presupuestos escasos para marketing y esto se centra en elementos simples como catálogos, material de apoyo al punto de venta, elementos promocionales y de merchandising y la página web. ¿Pero es esto en realidad marketing? En muchos de los casos el proceso de marketing es delegado a personas con poca experiencia a nivel estratégico, pero con conocimientos de temáticas como diseño gráfico, manejo de

Que quiero

- Creación de herramientas pedagógicas y útiles para mis estudiantes
- Creación de herramientas útiles para los empresarios, consejos prácticos
- Posicionarme como experto en marketing
- Prestigio local e internacional
- Liderazgo de opinión, prestigio
- Posicionar una marca

Tendencias y Estrategias de Marketing en la Era Digital

A través de nuestro portal usted puede conocer las últimas tendencias y profundizar en el conocimiento de los diferentes campos del marketing en la era digital



Que quiero

- Invitar a la acción
- Conseguir datos de clientes o prospectos
- Monetizar el sitio web
- Fidelizar los clientes
- Crear marca personal

Google

Todos Imágenes Noticias Maps Vídeos Más Preferencias Herramientas

Cerca de 12,500,000 resultados (0.84 segundos)

Calificación Horario de atención

Imagen Perfecta Siete
4.3 ★★★★★ (6) Consultora de marketing
Cl. 72A #63-12 300 6181454
Abierto · Horario de cierre: mié. 05:30

Penta Asesores
No hay opiniones · Consultora de marketing
Cl. 8 Sur #60-80 310 656451
Abierto · Horario de cierre: 20:00

Estrategia&Poder
5.0 ★★★★★ (1) Consultora de marketing
Cra. 13 #42-01
Abierto las 24 horas

[Más lugares](#)

Asesores en Marketing Estratégico - Marketing Estratégico
<https://www.marketinginteli.com/>

Necesita llevar su negocio a otro nivel? Conozca nuestro modelo Estratégico MKI. Somos asesores en marketing estratégico inteligente en la era digital.
Casos Marketing · Conceptos de Marketing · Estrategia de Marketing · Branding
Visitaste esta página varias veces. Última visita: 12/05/19.

BRANDING MARKETING DE EXPERIENCIAS ENTORNO DE MARKETING GERENCIA DE VENTAS

¿Necesita llevar su negocio a otro nivel?
Conozca nuestro modelo MKI, de desarrollo estratégico en Marketing, Experiencia y Ventas

En Marketinginteli **desafiamos** lo que crees que sabes, te empujará a superar lo que creías posible y te ayudará a crear ventaja de cada oportunidad

Contáctenos al **(+57) 3214911776**
juan.rodriguez@marketinginteli.com

Everyone In Colombia Is Going Crazy Over This High Speed Wifi Booster [twinkl.com/colombia](#)

@utbrain |

Conozca nuestro Modelo MKI y lleve su negocio a otro nivel

Beneficios del Modelo: Alinear su estrategia de marca y marketing con sus objetivos comerciales

JUAN CARLOS RODRÍGUEZ GÓMEZ
Consultor en Marketing, creador de Marketinginteli. Conferencista Investigador de Mercados
[Juan Carlos Rodríguez Gómez](#)
[Datos de contacto](#)

Contáctenos aquí

the moneytizer
OPTIMIZE YOUR AD REVENUES



sim sistema de informacion de marketing

Todos Imágenes Videos Noticias Maps Más Preferencias Herramientas

Cerca de 25,700,000 resultados (0.56 segundos)

El **sistema de información de marketing (SIM)** puede definirse como un conjunto de relaciones estructuradas, donde intervienen los hombres, las máquinas y los procedimientos, y que tiene por objeto el generar un flujo ordenado de **información** pertinente, proveniente de fuentes internas y externas a la empresa, destinada ...



2. Sistema de información de marketing | Marketing XXI

<https://www.marketing-xxi.com/sistema-informacion-marketing.html>

Acerca de este resultado Comentarios

2. Sistema de información de marketing | Marketing XXI

<https://www.marketing-xxi.com/sistema-informacion-marketing.html>

El sistema de información de marketing (SIM) puede definirse como un conjunto de relaciones estructuradas, donde intervienen los hombres, las máquinas y ...

¿Qué es SIM Sistema de Información de Marketing? - Marketing ...

<https://www.marketinginteli.com/...marketing/sim-sistema-de-información-de-marketi...>

Elementos que describen el sistema de información de marketing, la investigación y los estudios de mercados, los sistemas de inteligencia y los datos internos ...

Marketing Inteligente · Big data en marketing · Elementos claves en la ...

Visitaste esta página 4 veces. Última visita: 20/02/19

conceptos básicos de marketing

Todos Imágenes Videos Noticias Maps Más Preferencias Herramientas

Cerca de 10,700,000 resultados (0.52 segundos)

Conceptos generales del marketing

Mercado Potencial: Es al que se dirige la oferta comercial. También hay que diferenciar entre mercado de un producto y el mercado de la empresa, es decir, aquel al que la empresa ofrece sus productos. Segmento de mercado: Un grupo de clientes que comparten un conjunto similar de deseos y necesidades.

Conceptos básicos de Marketing - Marketing Inteli

<https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/conceptos-básicos-de-marketing/>

Search for: Conceptos generales del marketing

Acerca de este resultado Comentarios

Conceptos básicos de Marketing - Marketing Inteli

<https://www.marketinginteli.com/...marketing/conceptos-básicos-de-marketing/>

Descripción y utilidad de los conceptos más importantes en marketing moderno. El Marketing en la era digital. Conceptos básicos del marketing digital.

Visitaste esta página 4 veces. Última visita: 1/05/19

Conceptos básicos de marketing - LegalToday

www.legaltoday.com > Gestión del despacho > Marketing > Artículos

15 sep. 2010 - En este artículo vamos a repasar los conceptos básicos de marketing (Definición, mercado, estudio de mercado, fuentes primarias, fuentes ...

casos marketing



Todos Imágenes Noticias Videos Maps Más Preferencias Herramientas

Cerca de 139,000,000 resultados (0.48 segundos)

Casos Marketing / Casos empresariales - Marketing Estratégico

<https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/casos-marketing/> ▼

Casos empresariales y de marketing. Desarrollo de casos académicos de grandes marcas en Colombia y en el mundo. Caso Alibaba, caso Ramo, caso ...

Caso Ramo · Caso Zara · Caso Tutto · Caso Chocolatina JET

Visitaste esta página varias veces. Última visita: 9/05/19.

8 casos de estudio de marketing de contenidos - luisMARAM

<https://www.luismaram.com/casos-de-estudio-de-marketing-de-contenidos/> ▼



casos mercadeo



cial para

Todos Imágenes Noticias Videos Maps Más Preferencias Herramientas

Cerca de 9,940,000 resultados (0.45 segundos)

Casos Marketing / Casos empresariales - Marketing Estratégico

<https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/casos-marketing/> ▼

Casos empresariales y de marketing. Desarrollo de casos académicos de grandes marcas en Colombia y en el mundo. Caso Alibaba, caso Ramo, caso ...

Caso Ramo · Caso Chocolatina JET · Caso Zara · Caso Alibaba marcando las ...

Visitaste esta página varias veces. Última visita: 9/05/19.

[PDF] libro de casos de mercadeo aplicado a un contexto colombiano y ...

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/.../libro_casos_mercadeo.pdf ▼

por I Merino - 2012

enfocado en el área de mercadeo, donde se encontrarán casos de estudio de ¿Encuentra usted en el caso de Erick Restrepo Peluquería alguno de los.

3 compañías que han hecho de sus estrategias de mercadeo un caso ...

<https://www.uniempresarial.edu.co/.../3-companias-que-han-hecho-de-sus-estrategias-...> ▼

6 jun. 2018 - La relación entre marketing y logística no es nueva, pero nunca antes se había hablado tanto sobre su vínculo como ahora. Es un hecho que ...

[PDF] Colección de Casos de Mercadotecnia - Repositorio de la ...

<https://repository.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1183/AE14.pdf?sequence=1> ▼

por MM Schwalb - 1993 - Mencionado por 15 - Artículos relacionados

/MERCADEO/ESTUDIO DE CASO/ 658.8(076.5). (CDU). Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas. Superiores (APESU) ...

Los duros del mercadeo - Dinero

<https://www.dinero.com/negocios/articulo/los-duros-del-mercadeo/18434> ▼

Dinero seleccionó siete casos exitosos de mercadeo en el país. Cuál fue su estrategia y quiénes hicieron posible el milagro.

casos alibaba



Todos Imágenes Noticias Videos Shopping Más Preferencias Herramientas

Cerca de 6,110,000 resultados (0.51 segundos)

Alibaba: Global Products | Wholesale Suppliers Online | alibaba.com

[Anuncio] www.alibaba.com/Wholesale/Marketplace ▼

Calificación de alibaba.com: 4.9 ★★★★★

2 Million+ Prequalified Suppliers. 4000+ Deals Daily. Make Profit Easy! 100% Refund. Trade Assurance. Most Popular. Quality Assured. Types: Machinery, Parts&Tools, Consumer Electronics, Packaging & Printing, Lights & Lighting, Apparel & Agriculture, Automobiles & Motorcycles.

Power Bank

Find Quality Products from Verified Suppliers. Get a Live Quote Now!

Water Pump

Top Deals at Factory Price. Contact Directly & Get Live Quotes!

Caso Alibaba - Marketing Estratégico - Marketing Inteli

<https://www.marketinginteli.com/development-e-commerce/caso-alibaba/> ▼

Reseña histórica Alibaba, principales unidades de negocio, ventajas ... Caso Alibaba marcando las tendencias del networkina v el comercio electrónico.



casos zara



Todos Imágenes Videos Noticias Maps Más Preferencias Herramientas

Cerca de 6,030,000 resultados (0.56 segundos)

Videos



El hombre que inventó la MODA RÁPIDA | Caso Zara

Emprendiendo
YouTube - 24 may. 2017



¿Cómo ZARA REVOLUCIONÓ el mundo de la MODA? – VisualPolitik

VisualPolitik
YouTube - 28 sep. 2017



¿Puede la Moda Lenta Acabar con Zara? | Caso UNIQLO

Emprendiendo
YouTube - 13 ene. 2019

ANALISIS CASO ZARA - Administración de empresas | XING

<https://www.xing.com/Gruppen/Administración-de-empresas> ▼

31 ago. 2010 - El 'caso Zara' no es nuevo, pero la popularización del valor de su posicionamiento (la empresa que ha ocupado los primeros lugares en el ...

Caso Zara - Marketing Estratégico - Marketing Inteli

<https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/casos-marketing/caso-zara/> ▼

Zara es una empresa española perteneciente al grupo Inditex fundada por Amancio Ortega Gaona dedicada a la confección y distribución de ropa.

Visitaste esta página 2 veces. Última visita: 10/05/19

DESARROLLO ESTRATÉGICO

MARKETINGINTELI



casos chocolatina jet



Todos Imágenes Noticias Videos Shopping Más Preferencias Herra

Cerca de 37,600 resultados (0.36 segundos)

Caso Chocolatina JET - Marketing Estratégico - Marketing Inteli

<https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/casos.../caso-chocolatina-jet/> ▼

Caso Empresarial Chocolatina JET, Caso de Marketing, la historia, la mezcla de marketing, diferenciación de la marca. Estrategia de valor, producto, canales ...

Visitaste esta página 4 veces. Última visita: 29/04/19

CASO DE ÉXITO: CHOCOLATINA JET by juan molina on Prezi

<https://prezi.com/qoej8sakzvce/caso-de-exito-chocolatina-jet/> ▼

21 nov. 2014 - By submitting your contact information, you consent to receive communication from Prezi containing information on Prezi's products. You can ...

[PDF] Chocolatinas Jet

<https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/282/BI50.pdf?sequence=5...> ▼

por JE Mejía - 2011 - Artículos relacionados

Chocolates y específicamente su producto Chocolatinas Jet, que desde su ... se han quedado en el corazón de los colombianos, como es el caso de las ...

Visitaste esta página 2 veces. Última visita: 25/04/19

Imágenes de casos chocolatina jet



➔ Más imágenes de casos chocolatina jet

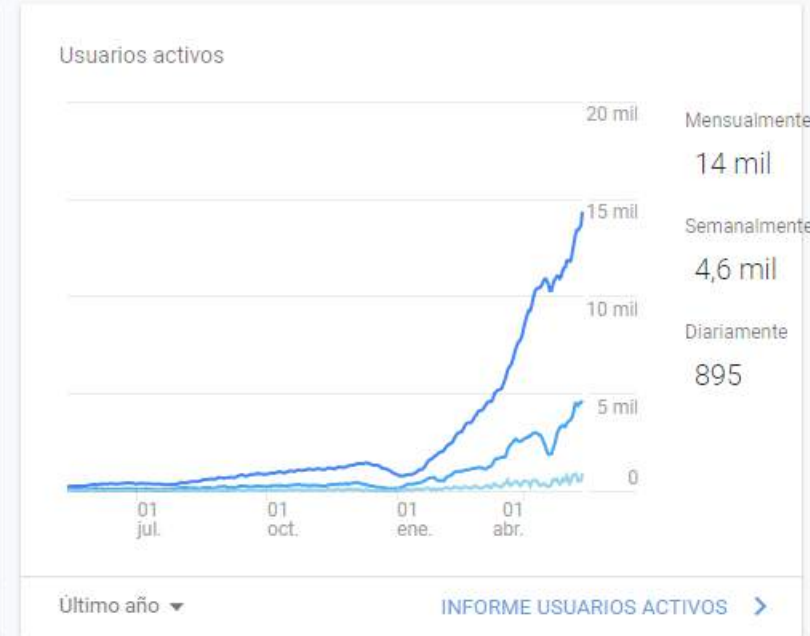
Notificar imágenes

¿Qué páginas visitan sus usuarios?

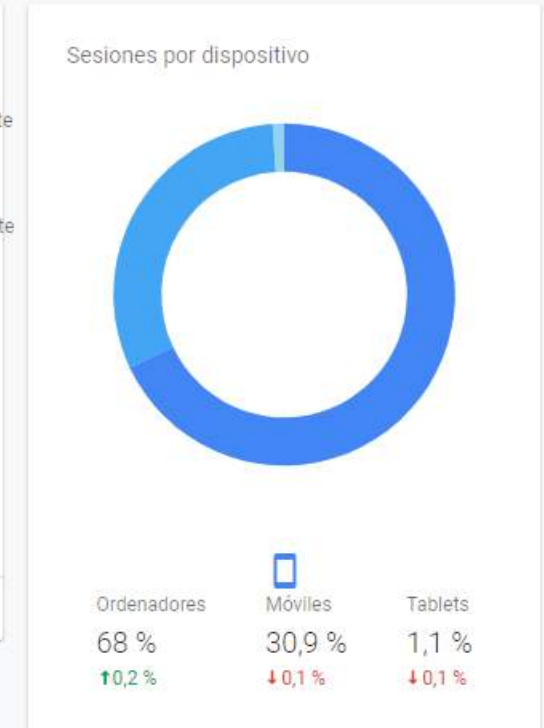
Página	Número de páginas vistas	Valor de página
/documentos-marketin...ación-de-marketing/	594	0,00 \$
/desarrollo-e-commerce/caso-alibaba/	429	0,00 \$
/documentos-marketing...edios-publicitarios/	313	0,00 \$
/documentos-marketing/casos-marketing/	312	0,00 \$
/documentos-marketin...propuesta-de-valor/	305	0,00 \$
/documentos-marketin...sicos-de-marketing/	287	0,00 \$
/marketing-trends/el...tigación-de-mercados/	263	0,00 \$
/documentos-marketin...aso-chocolatina-jet/	241	0,00 \$
/marketing-trends/co...igación-de-mercados/	229	0,00 \$
/documentos-marketing...trategias-de-precio/	227	0,00 \$

Últimos 7 días ▾ [INFORME PÁGINAS >](#)

¿Cuál es la tendencia de sus usuarios activos a lo largo del tiempo?



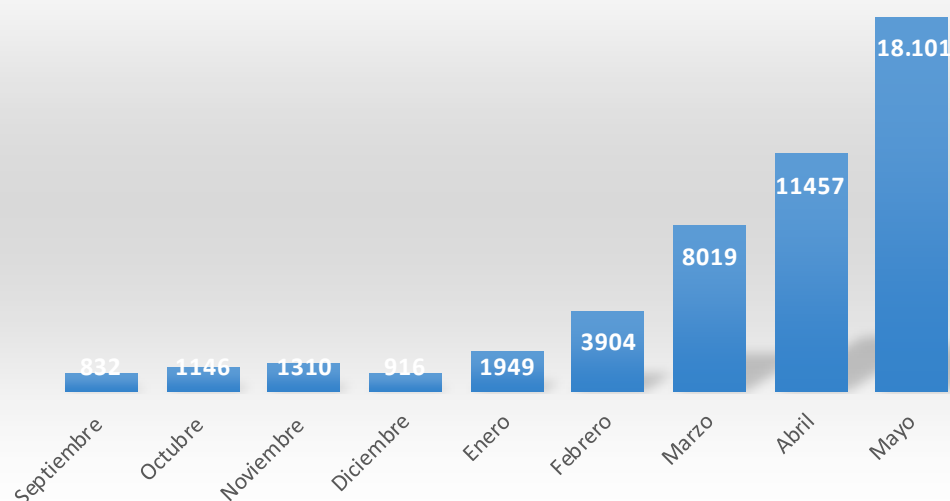
¿Cuáles son sus dispositivos principales?



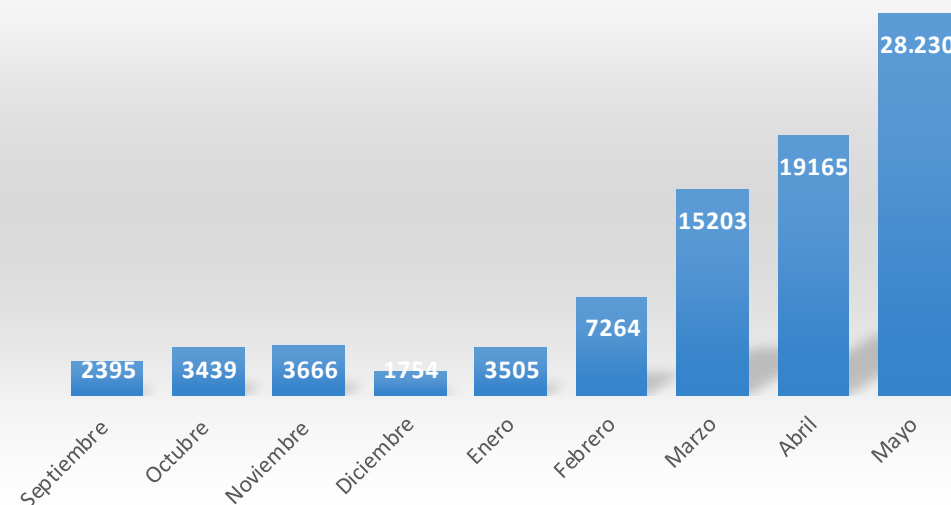
¿Cómo retiene a los usuarios?

	Septiemb	Octubre	Noviemb	Diciembr	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Usuarios	832	1146	1310	916	1949	3904	8019	11457	18.101
		38%	14%	-30%	113%	100%	105%	43%	58%
Usuarios nuevos	805	1086	1242	858	1895	3807	7871	11353	17.314
		35%	14%	-31%	121%	101%	107%	44%	53%
Sesiones	1152	1745	1787	1152	2387	4886	10119	14054	20.779
		51%	2%	-36%	107%	105%	107%	39%	48%
Visitas a páginas	2395	3439	3666	1754	3505	7264	15203	19165	28.230

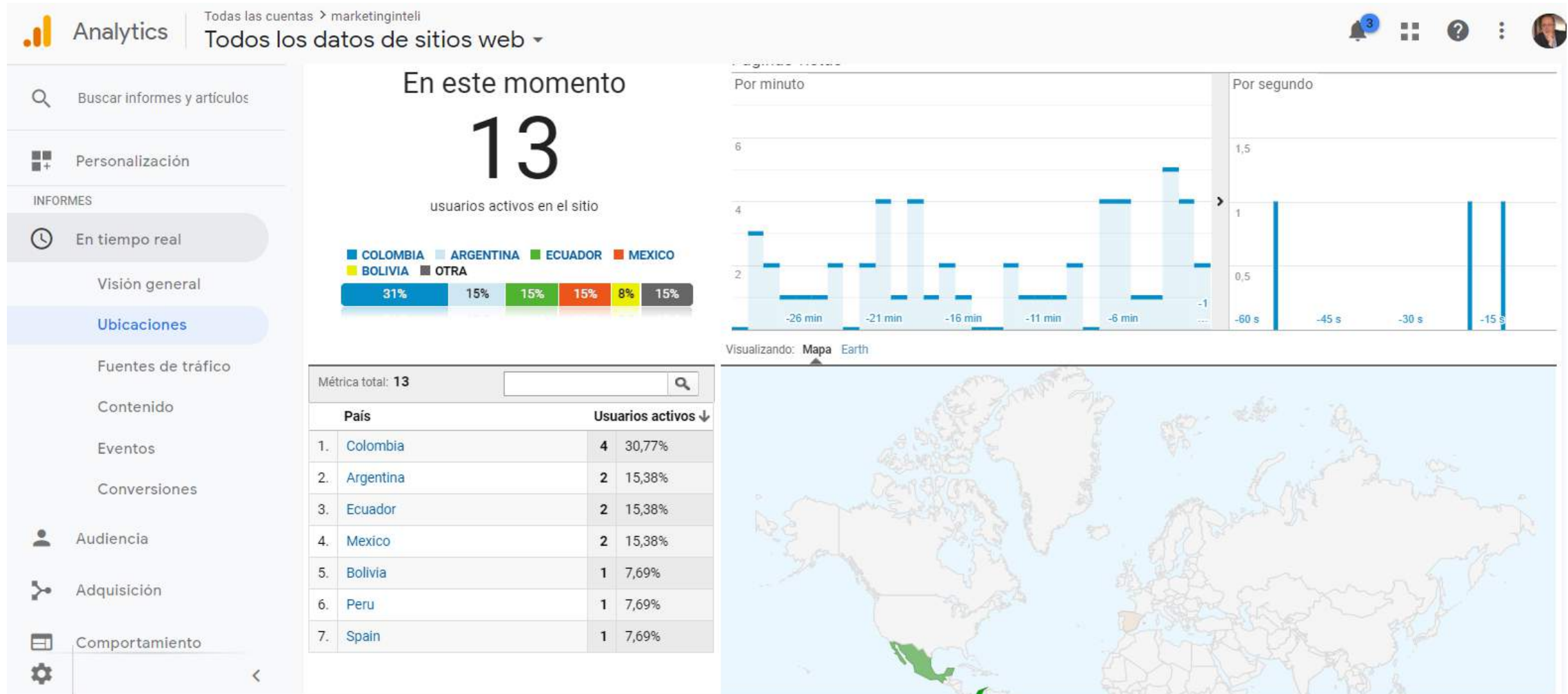
Usuarios



Visitas a páginas



Monitorear las dinámicas del contenido





¿Cuál es su reto en el mundo digital?
Gracias