

Guía rápida de marketing y publicidad

**18 ideas ganadoras
para pymes y negocios
inquietos**

Empieza definiendo qué hace **especial y única** a tu empresa

Sintetiza tu ventaja competitiva y conviértela en el eje de tu labor de promoción y ventas

Explica claramente qué problemas puedes **solucionar**

Diagnosticar una carencia existente y ofrecer un remedio te abrirá las puertas del mercado

Ordena y presenta tu **información** con **criterios humanos**

No hables de tus departamentos ni te enredes con jerga empresarial; piensa como tu cliente

Utiliza un **lenguaje llano, apelativo e inspirador**

Hazte entender con palabras rotundas, certeras y en positivo... ¡Y cuida tu ortografía!

Sé fácil de encontrar y muéstrate siempre **disponible**

Sitúa tu marca, tu web y tu contacto donde te buscan a cualquier hora (Google, Maps...)

Aprovecha tu **web** para responder preguntas y canalizar las ventas

Aclara todas las dudas e invita al usuario a un itinerario que culmine en la acción de compra

Da muchos detalles y **reitera** tu mensaje una y otra vez

No seas parco; enriquece tu relato y busca formas de repetirlo sin que se note que insistes

Ponle **diseño** a todo lo que hagas para transmitir inteligencia y solidez

Una identidad gráfica elegante y eficaz hablará de ti directamente a la mente del cliente

¡La **belleza** vende! Dota a tu negocio de una estética irresistible

Da igual a qué te dediques: aplica buen gusto y excelencia a tus fotos, vídeos, catálogos...

Inspírate en otros, pero no les copies: **¡Sé original!**

Vigila a tu competencia, pero atrévete a crear un mundo de ideas propio para ti y tus clientes

Comparte tu **conocimiento** y crea una comunidad en torno a tu empresa

Que no te dé miedo regalar lo que sabes; te puede quitar un cliente, pero te dará otros tres

En las **redes sociales**, cuenta cosas útiles y entretenidas

Si no despiertas el interés del usuario, no valdrá la pena seguirte en Facebook o Instagram

Provoca, pincha, incomoda: da de qué hablar agitando **emociones**

En un mundo sobrecargado de estímulos,
nada se viraliza ni se recuerda sin polémica

Crea **prescriptores** de tu producto o servicio y dales **visibilidad**

El autobombo es aburrido, pero si logras que
hablen bien de ti, el mensaje suena distinto

Invierte dinero, tiempo y energía en tu estrategia de **comunicación**

Seguro que tu sobrino es muy hábil con el
ordenador, pero necesitas ayuda profesional

El iPhone no ha matado al folleto: equilibra tu promoción **online y offline**

Hoy lo hacemos casi todo con el móvil, pero no descuides tu presencia en el mundo real

Ten **expectativas** realistas: la publicidad ayuda, pero no hace milagros

Es indispensable, pero la calidad del producto manda y las ventas las sigues cerrando tú

Exhibe tus **valores** e implícate para **impactar en tu entorno**

Organiza eventos que te vinculen a tu comunidad o lanza iniciativas solidarias



¿Quieres que te ayudemos en algo de esto?

Somos una agencia de marketing y publicidad con un nombre muy *woo!*, pero nos tomamos nuestro trabajo muy en serio

WOOMedia.es

