



# 5 ideas de Marketing Online para atraer más clientes

Promociona tu negocio de Benicàssim y atrae usuarios todo el año.



# 1. Comunícate con una página web actual y atractiva

- Hoy en día si no tienes página web es como si no existieses. Los usuarios realizan cientos de búsquedas diarias relacionadas con Benicàssim, y disponer de una página web con tus productos o servicios así como de información sobre tu negocio y tus datos de contacto, será imprescindible para darte a conocer.
- Del mismo modo, disponer de una web desactualizada dificultará su posicionamiento en los principales buscadores y será desfavorable para tu imagen.





## 2. Trabaja estratégicamente tus redes sociales

- Es muy importante que analices a tu público y sepas en qué redes sociales está presente. Si tienes un restaurante, un bar o una tienda, te interesará hacer publicaciones en Facebook, Twitter o Instagram.
- Analiza a la competencia e investiga sobre las necesidades y conversaciones alrededor de tu sector. Ofrecer contenidos de interés aportará valor a tu empresa.
- ¡Ojo! Recuerda la importancia de publicar con una frecuencia regular y evitar la imagen de “abandono”.





### 3. Haz campañas de email marketing

- Los envíos de emails a seguidores de tu negocio generan una atención mayor que las publicaciones en otros canales.
- Crea una base de datos con emails de usuarios interesados en tus contenidos y envía correos informativos con promociones y ofertas.
- Utiliza herramientas como Mailchimp o Mailrelay para crear diseños elegantes y originales. Además podrás obtener estadísticas de aperturas e interacciones con cada envío.





## 4. Invierte en publicidad enfocada a tu público

- Utiliza medios locales e invierte en publicidad dirigida a tus clientes. Realiza campañas de Facebook enfocadas exclusivamente a usuarios de Benicàssim y Castellón, de edades concretas y con intereses relacionados con tu sector.
- Promociónate también en medios locales a través de artículos, banners o campañas puntuales. Benicàssim Paraíso ofrece estos servicios de promoción con miles de usuarios conectados a nuestras redes diariamente. ¡Contáctanos! ;)





## 5. Realiza concursos y promociones

- Los concursos y sorteos son muy agradecidos por los usuarios y, si están bien enfocados, pueden ayudarte a promocionar tu negocio y aumentar el número de clientes.
- Además, aprovecha fechas señaladas y periodos festivos como Navidad, Semana Santa, etc. para hacer promociones y ofertas puntuales sobre tus productos o servicios.



# Una buena estrategia te acercará a tu público

- Si trabajas estratégicamente todos estos puntos conseguirás llegar a más usuarios y empezarás a destacar sobre tus competidores.
- Pero sobre todo, ten paciencia. Este trabajo es a largo plazo, no esperes resultados después de 2 días. Si siembras bien en todos estos campos, recogerás frutos antes de lo esperado.



# ¡Tus clientes te están buscando!

- En Benicàssim Paraíso estaríamos encantados de poder ayudarte con tu proyecto de comunicación online.
- Contacta con nosotros para realizar un estudio de tu negocio en los medios sociales y te ayudaremos a llegar a un público más amplio. Además, te ofrecemos nuestros canales y web para promocionarte.
- Puedes escribirnos a [comunicacion@benicassimparaiso.es](mailto:comunicacion@benicassimparaiso.es)

