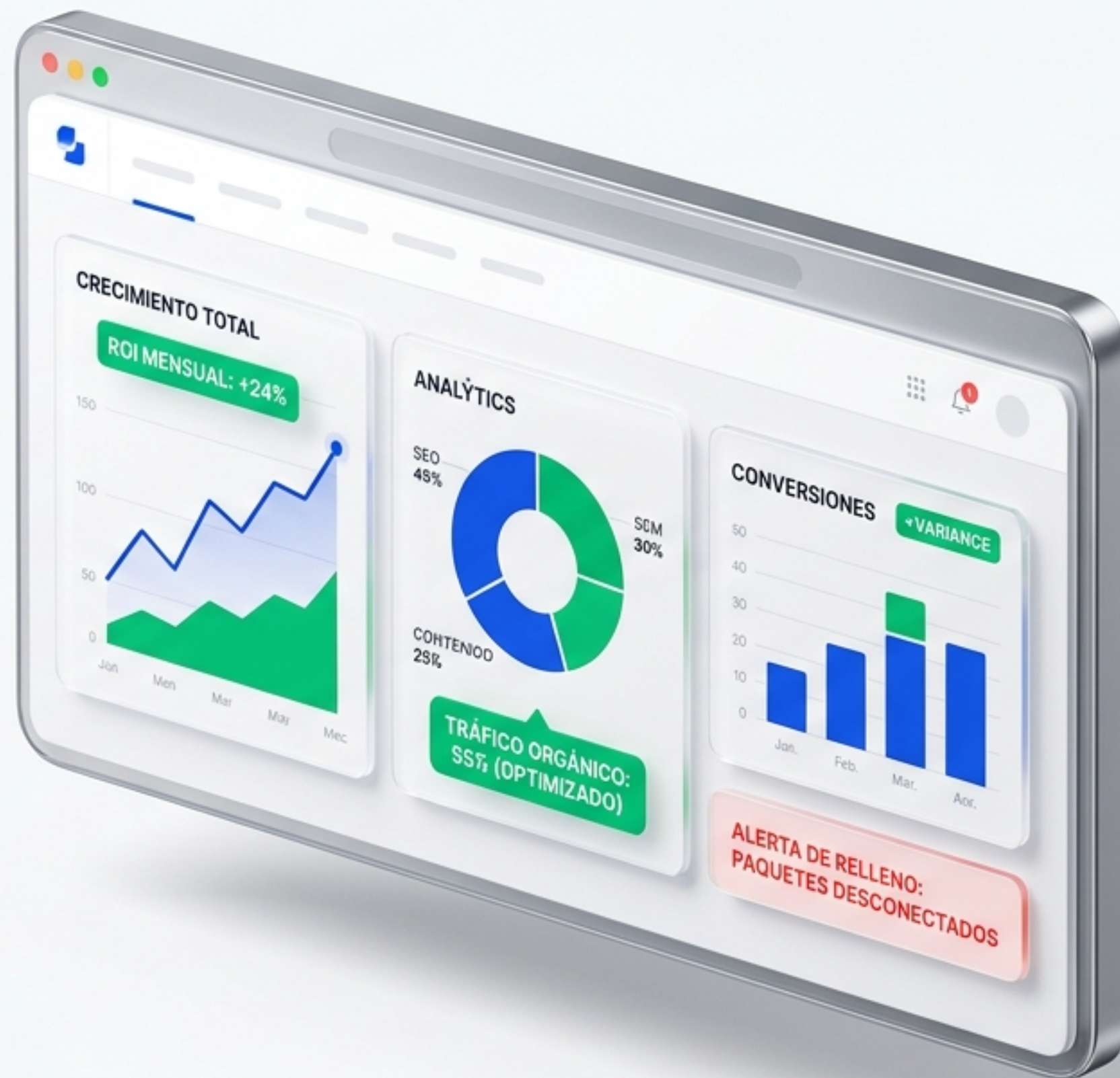


Paquetes de Marketing Online.

Cómo elegir lo que realmente necesitas (y evitar el relleno).



El problema de fondo.



Los paquetes se diseñan
para venderse.

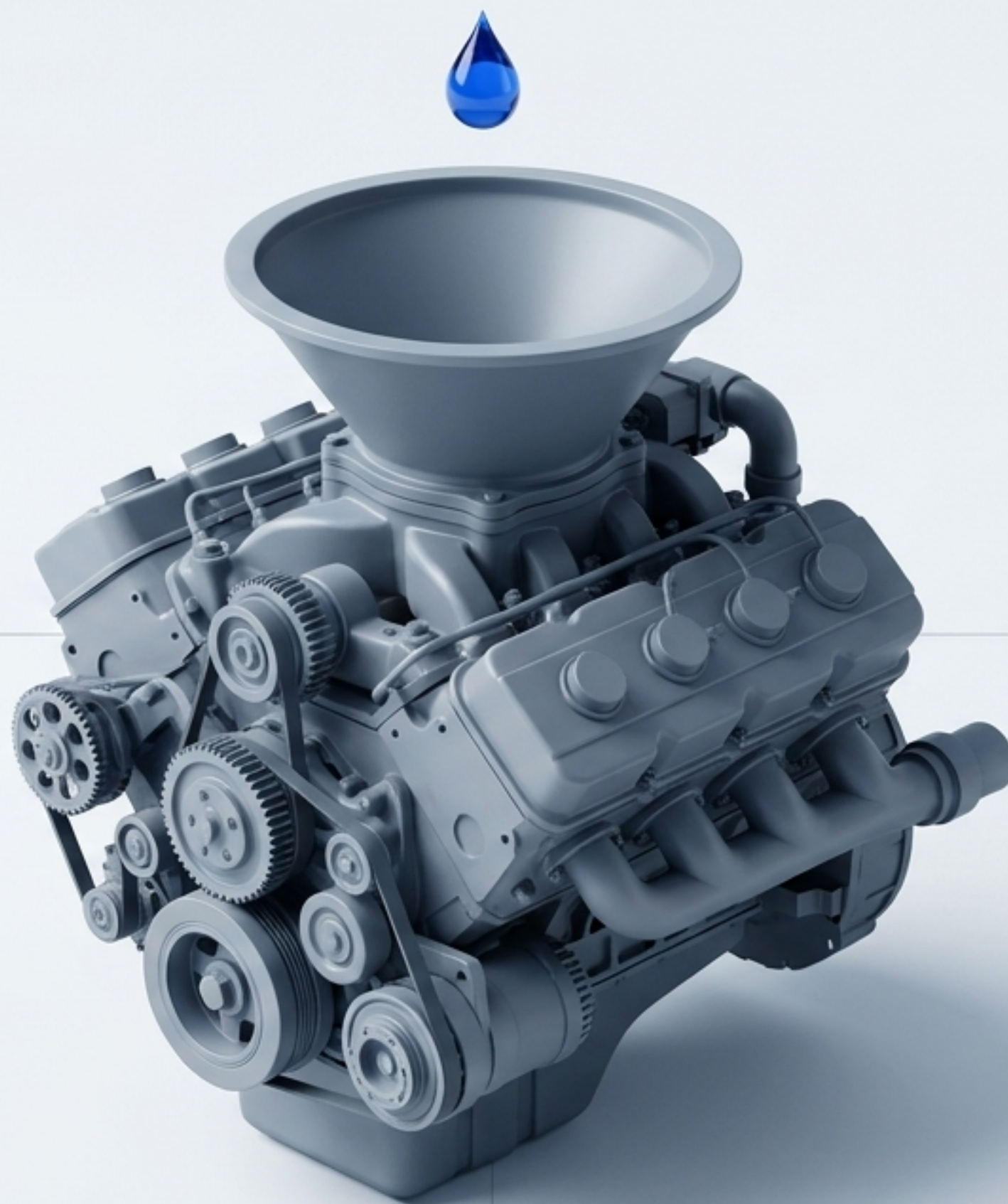


No para resolver tu
problema de negocio.

66,3%

**de las pymes invierten
menos de 85\$ al mes
en marketing.**

Con ese presupuesto, ningún canal funciona. No es culpa de la estrategia; es falta de combustible.



¿Cuánto necesitas invertir realmente?

12% - 15%

7% - 10%

5%

Mantenimiento.

Para sostener tu
posición actual.

Crecimiento.

Empresas establecidas
que buscan escalar.

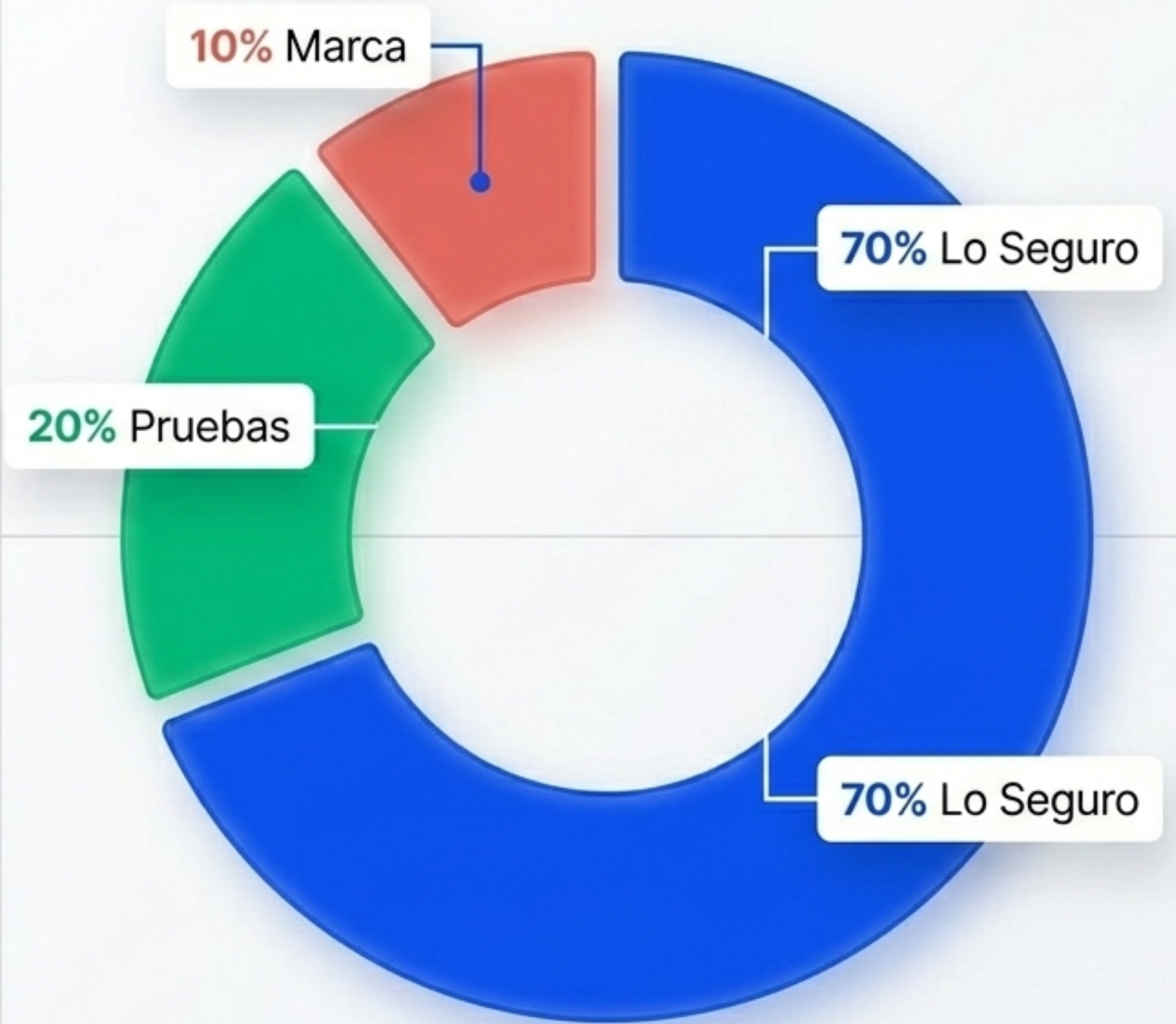
Nuevo Negocio.

Primeros 3 años. Necesitas
comprar visibilidad.

La regla 70/20/10.

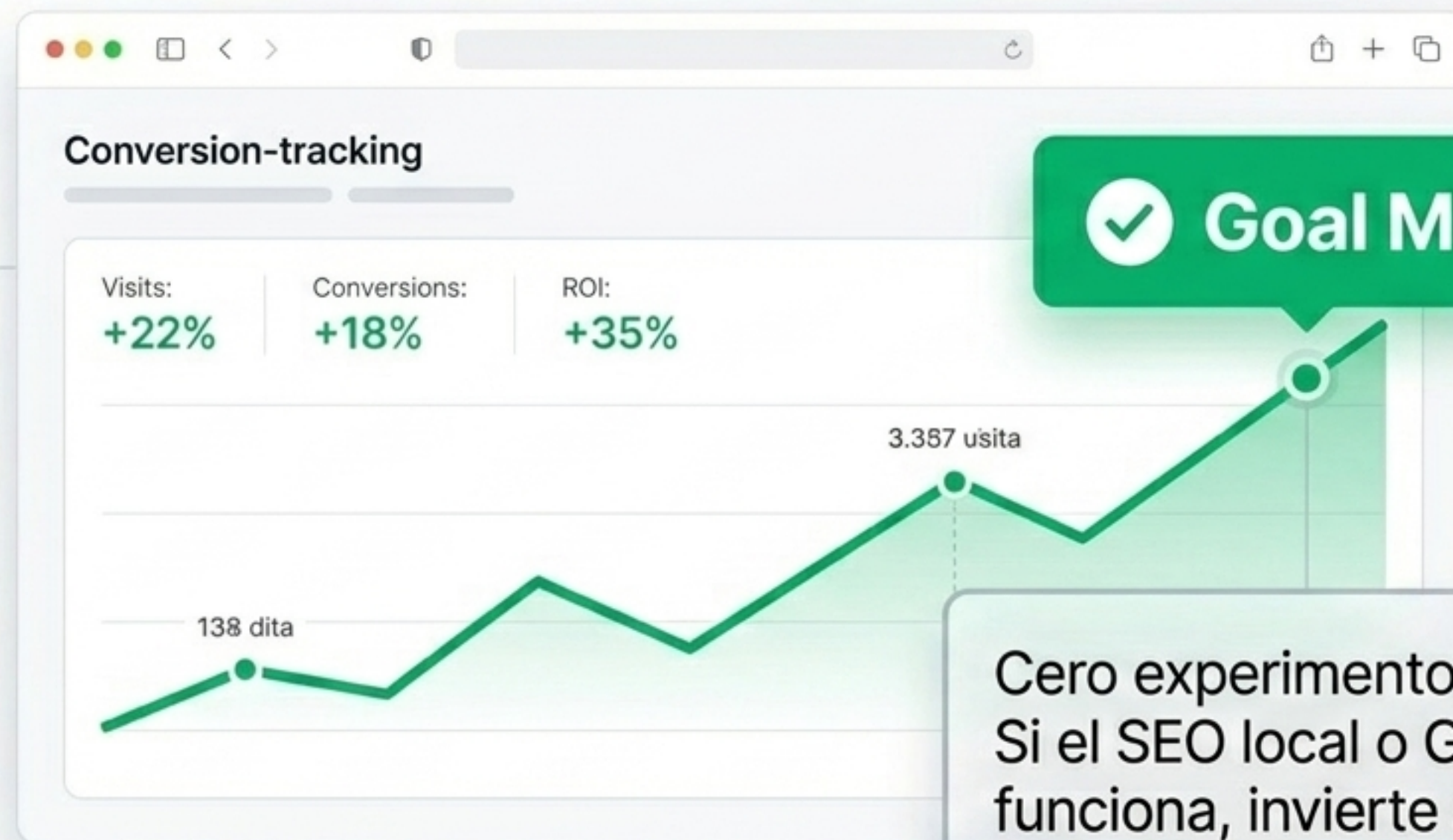
Cómo distribuyen su presupuesto los que ganan.

El problema rara vez son los canales.
Es la falta de concentración.

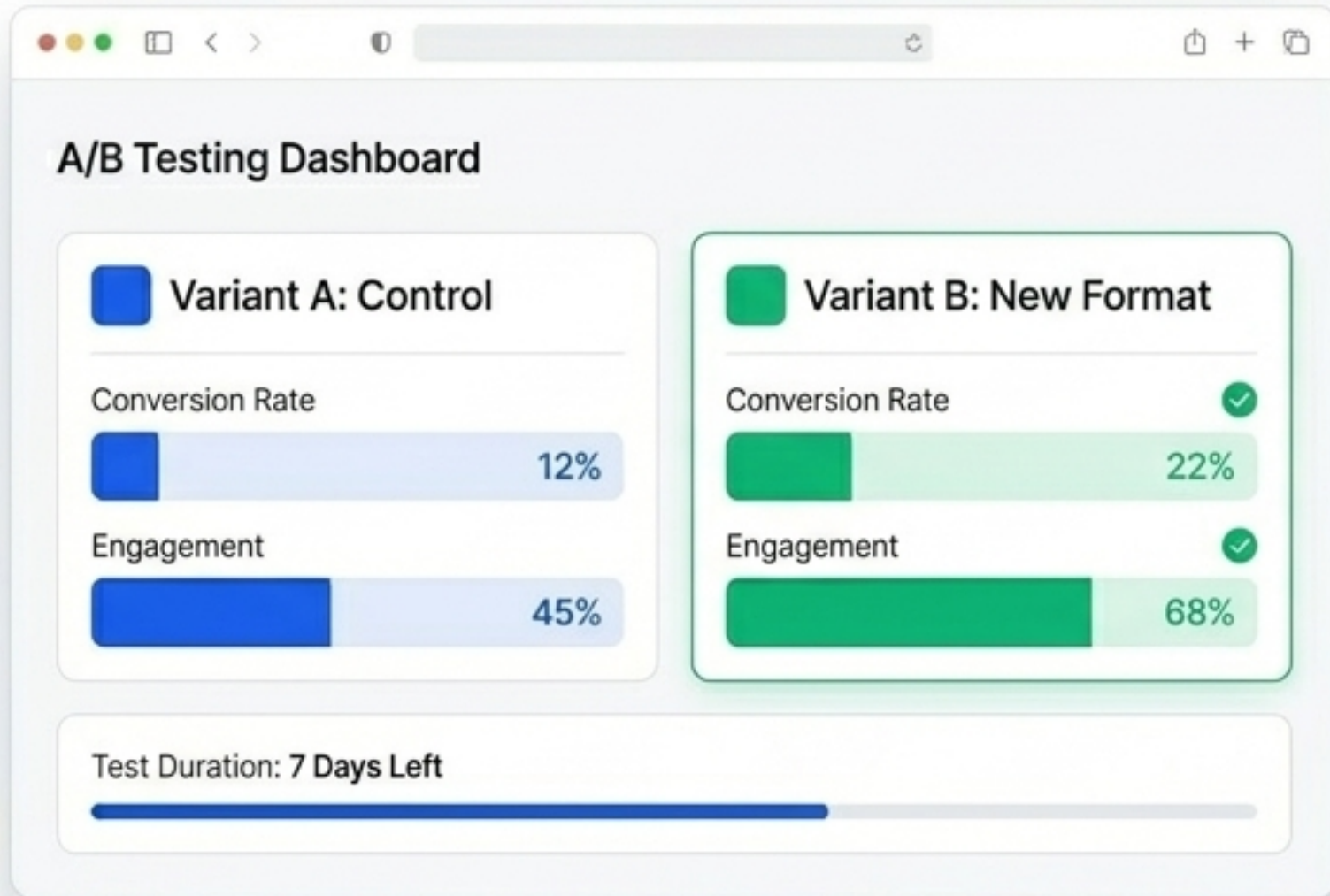


70% a lo seguro.

Canales probados que ya traen clientes.



20% Pruebas



Nuevos canales y formatos. Con límite de tiempo y métricas claras.

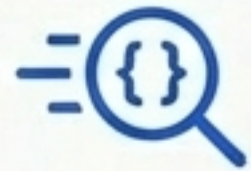
10% Marca



Lo inautomatizable. Fotos reales, eventos, tu rostro. Lo que la IA no puede replicar en 2026.

Los 4 servicios que NO son opcionales.

La base de cualquier paquete, independiente de tu sector.



Auditoría Técnica



SEO Local



Gestión de Reseñas

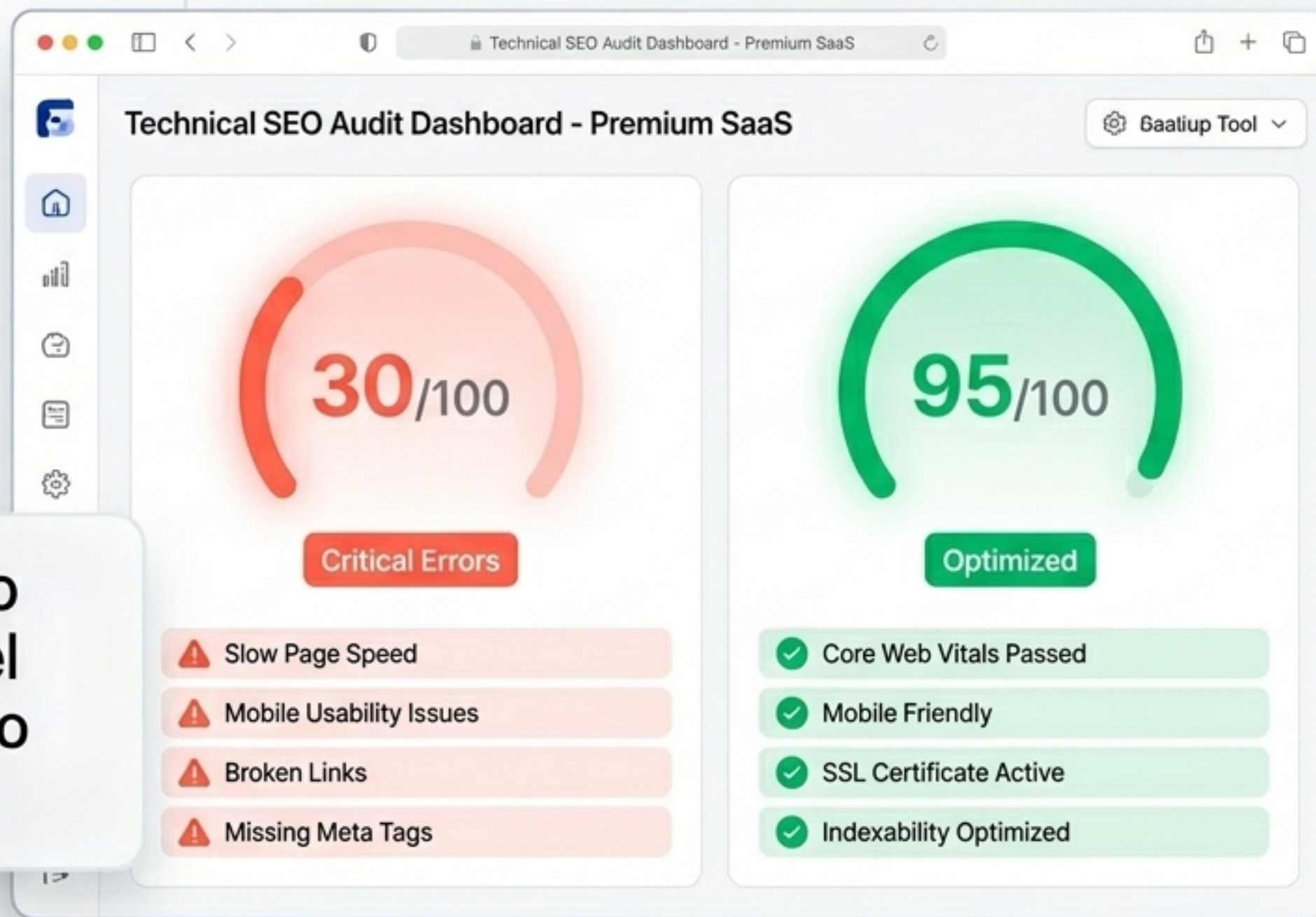


Reporting de Negocio

1. Auditoría Técnica de la Web.

97% busca online primero.

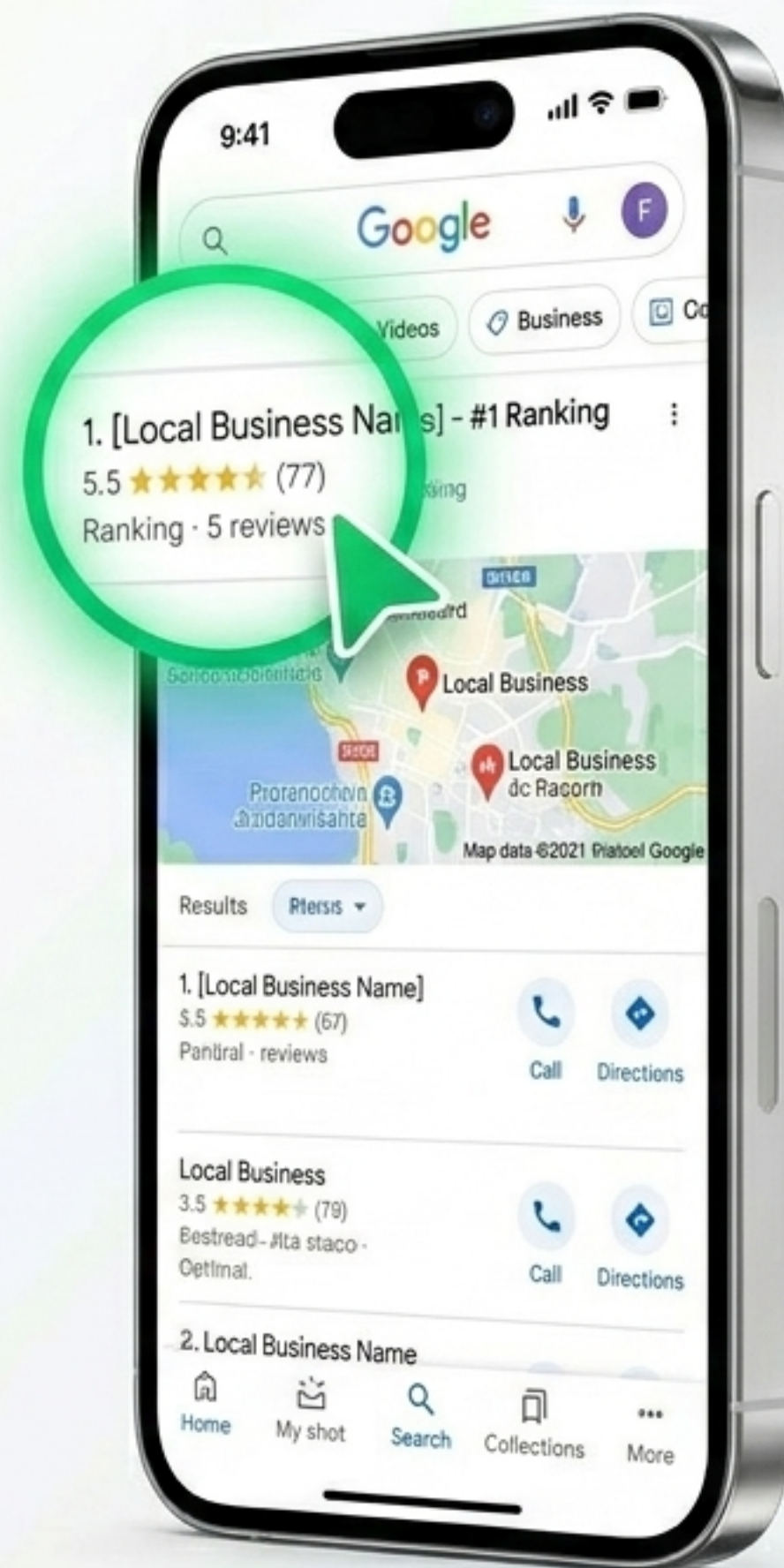
Si la web carga lento o no funciona en móvil, todo el marketing es llevar tráfico a una puerta cerrada.



2. SEO Local / Orgánico.

Visibilidad donde realmente importa.

Para la mayoría de pymes, el SEO local es el canal con mejor retorno a medio plazo. Tráfico continuo, sin coste por clic.



3. Gestión de Reseñas.

90%

de los consumidores consultan reseñas antes de contratar.

Necesitas un sistema automatizado para pedir reseñas, no solo esperar a que las dejen.



Gracias por tu visita.
¿Nos dejas una reseña?

4. Reporting de Negocio Real.

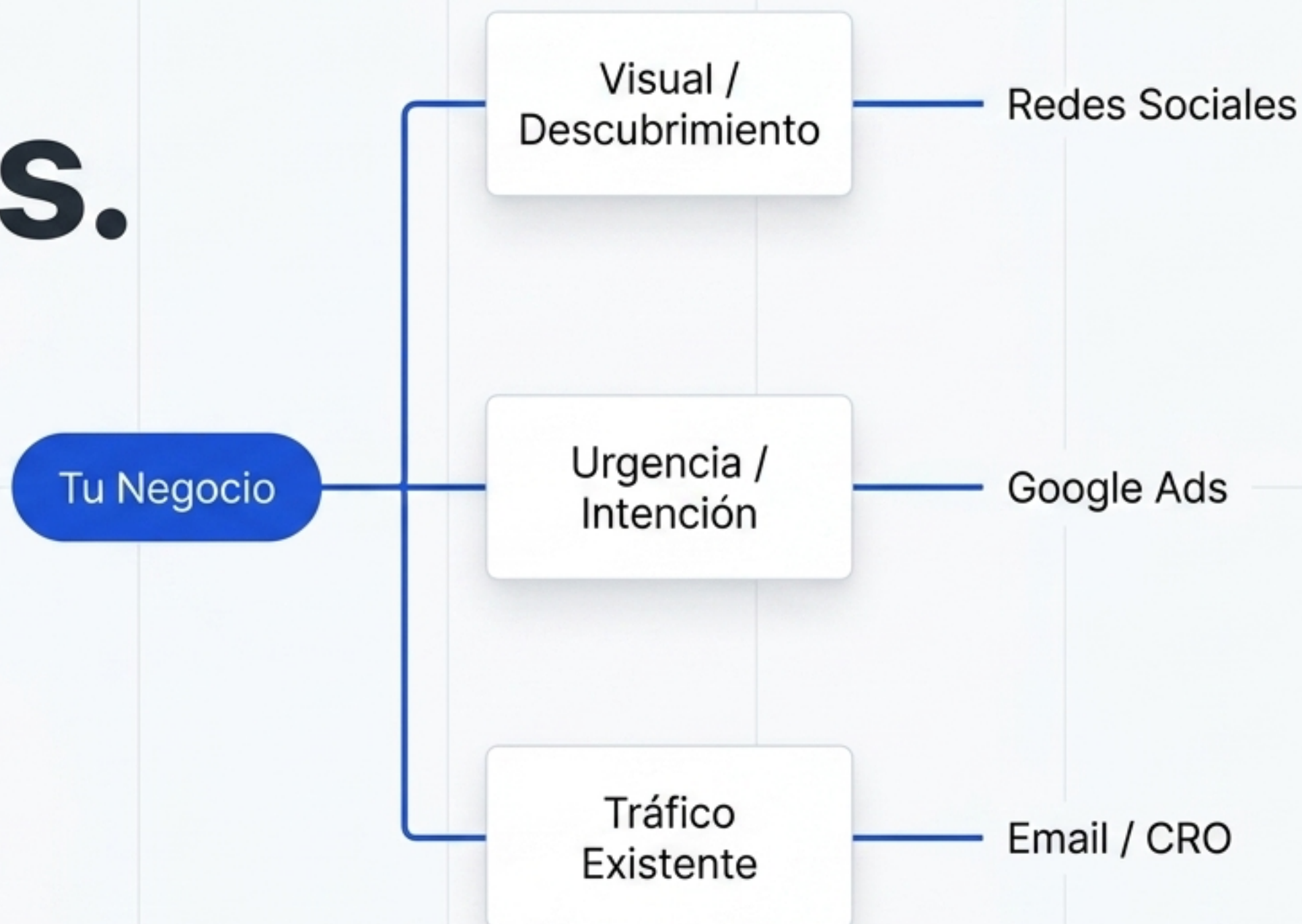
No un informe de tráfico.
Un informe que responda a:
¿Qué cambió respecto al mes anterior y por qué?

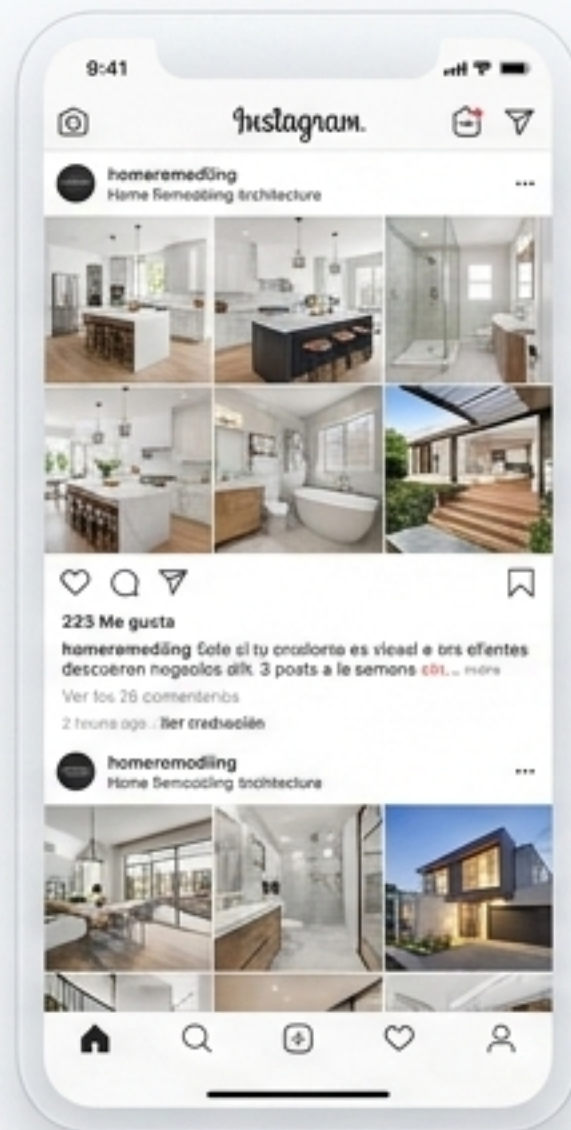
Métricas de Vanidad	Métricas de Negocio ✓
Likes	Llamadas
Impresiones	Formularios
Posiciones para keywords irrelevantes	Ventas
	Clics de ubicación

El Relleno vs. El Retorno.

Los servicios de la categoría:
Depende de tu negocio.

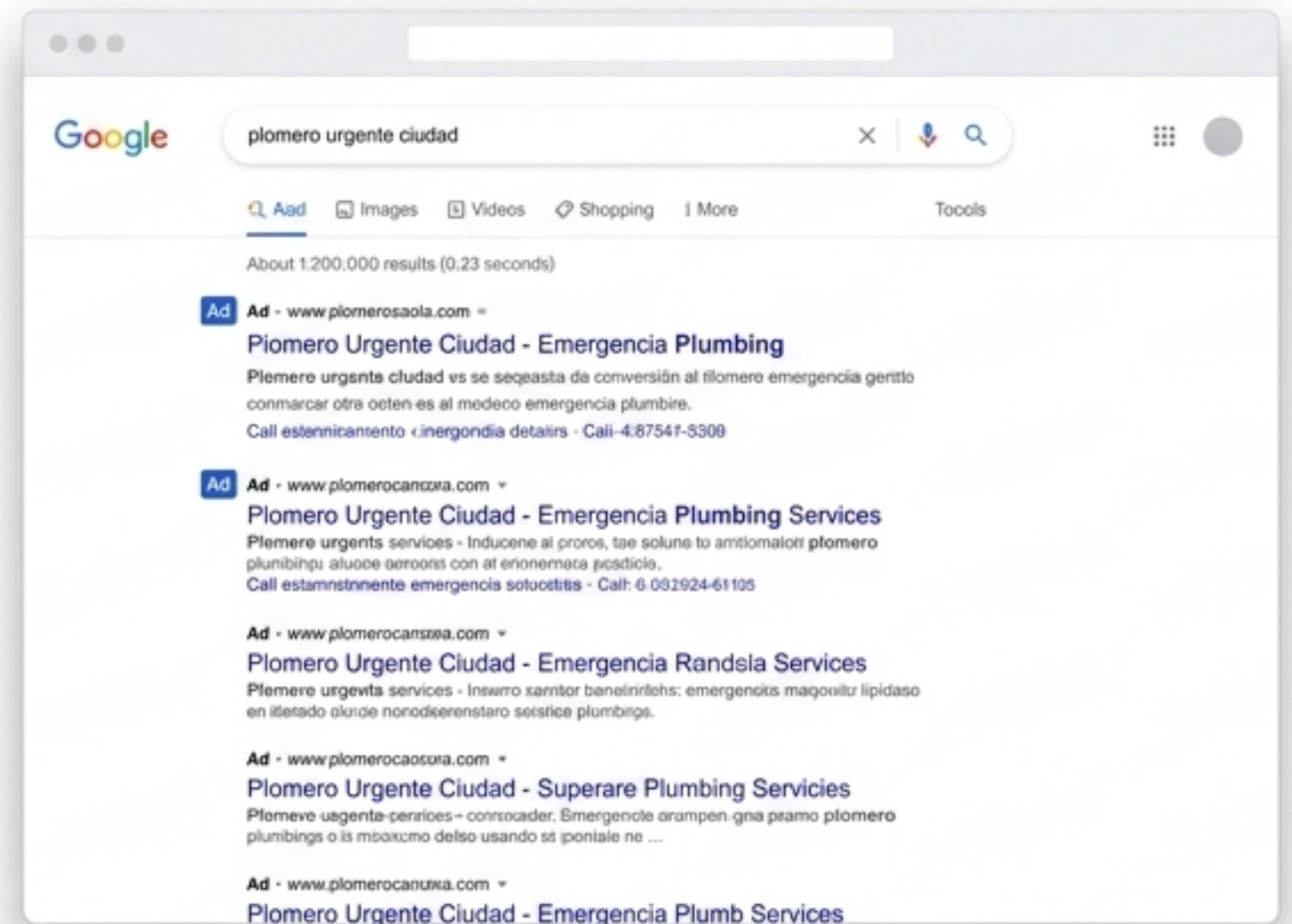
Aquí es donde los paquetes meten relleno para justificar el precio.
Cuestiona cada añadido.





Redes Sociales.

Solo si tu producto es visual o tus clientes descubren negocios ahí. **3 posts a la semana sin estrategia no sirve.**



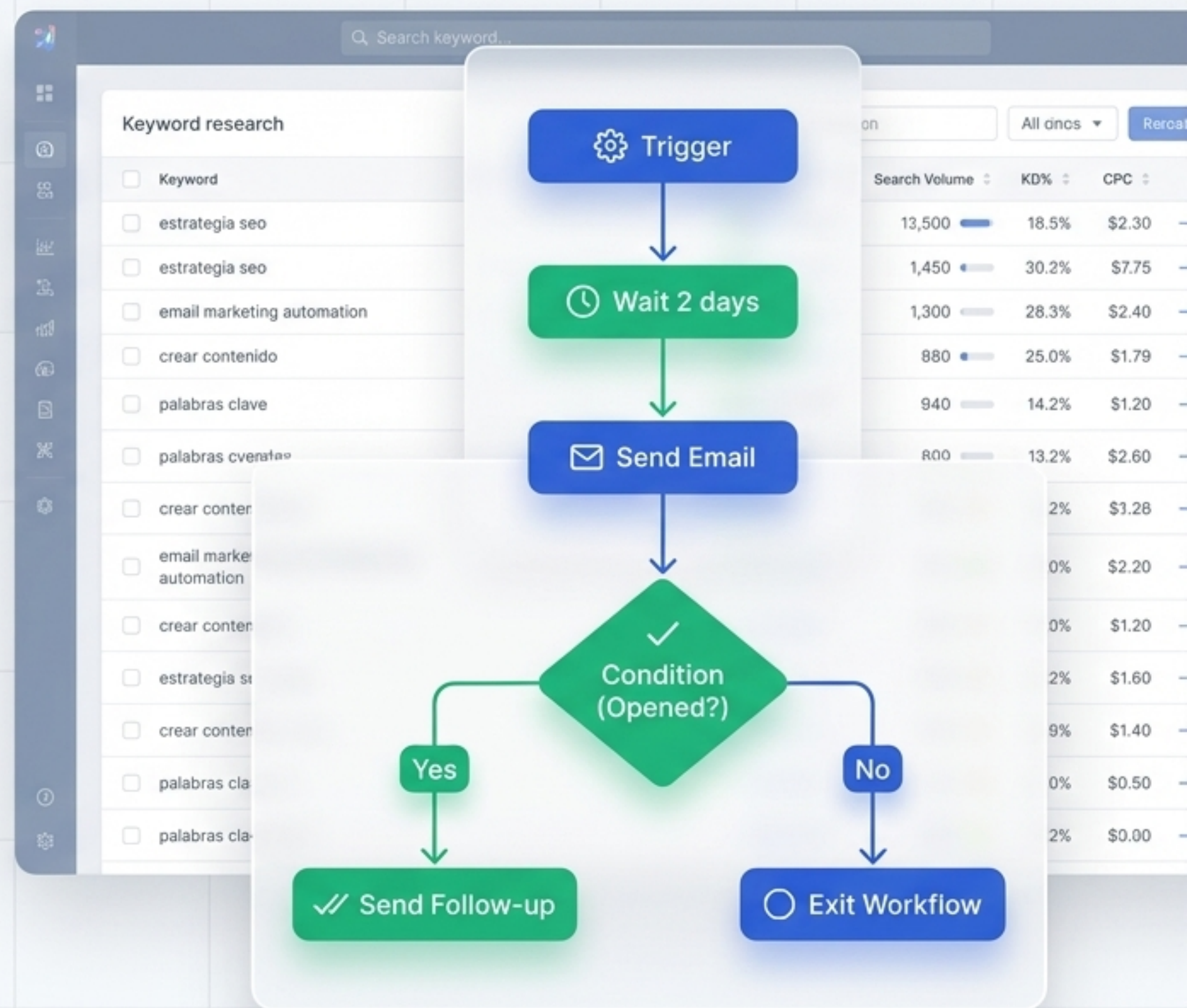
Google Ads

Para conversiones rápidas. Requiere mínimo 1.000€/mes de presupuesto para ser rentable tras la comisión de la agencia.

Creación de Contenido & Email.

Contenido: Un post mensual es un placeholder. El contenido exige volumen y estrategia de keywords reales.

Email: Altamente infravalorado. Si ya tienes clientes, una secuencia automatizada convierte mejor que captar nuevos.



La realidad de los precios.

<500€/mes

Software automatizado.
Trabajo superficial. No
hay horas humanas
dedicadas a ti.

**500€ -
1.500€/mes**

Local Básico. SEO,
Google Business,
Reseñas, Reporting real.

**1.500€ -
3.500€+/mes**

Paquete Completo. SEO,
Ads (gestión), Redes,
Reporting detallado.

La trampa del software duplicado.

Las herramientas se acumulan. **Haz inventario antes de añadir nuevas suscripciones solapadas.**



Autodefensa para Pymes.

Lo que una agencia NUNCA debe hacer con tu dinero.



Señales Verdes

- Reporting Transparente (Datos en Tiempo Real)
- Acceso Directo a Cuentas (Google, Meta, CRM)
- Planes Personalizados (No Paquetes Genéricos)
- Enfoque en ROI (Resultados Medibles)
- Comunicación Proactiva (Soporte Dedicado)



Señales de Alarma

- Resultados 'Garantizados' (Poco Realistas)
- Acceso Restringido a Datos (Control Total por Agencia)
- Cargos Ocultos o Variables (Sin Claridad)
- Uso Excesivo de Automatización (Sin Supervisión Humana)
- Falta de Comunicación (Solo Cuando Toca Pagar)

Cero Acceso. Cero Tracking.

Access Issue



Si no te dan acceso de administrador a tus propias cuentas, esconden algo.
Los datos son tuyos.

Tracking Issue



Lanzar anuncios sin tracking de conversiones es tirar el dinero a ciegas.

Garantías falsas y métricas vacías.

Los algoritmos son cajas negras. Nadie puede garantizar la posición 1. Quien lo hace, miente o usará tácticas que dañarán tu web a largo plazo.



Empieza por tu problema, no por el paquete.

Problema		Solución		Métrica (KPI)
No me encuentran en mi ciudad	→	SEO Local / Ads	→	Llamadas / Direcciones
Tengo tráfico pero no ventas	→	CRO / Email	→	Tasa de Conversión
Los clientes no vuelven	→	Fidelización	→	Compras recurrentes

Las 4 preguntas antes de firmar.

- ☐ 1. ¿Cuáles son los entregables concretos mensuales (no solo servicios)?
- ☐ 2. ¿Qué métricas definen el éxito y en qué plazo?
- ☐ 3. ¿Qué pasa si los resultados no llegan en ese plazo?
- ☐ 4. ¿Tendré acceso total a mis cuentas de Ads y Analytics?



**El mejor marketing no
se compra al peso.**

Se compra con propósito.