

¿Cómo elegir la mejor Agencia de Inbound Marketing?

Recopilado por Amalia Beltrán



En el competitivo mundo del ecommerce y ventas online, es cada vez más relevante realizar estrategias digitales que se adapten a las necesidades de cada empresa y, por lo mismo, trabajar con la mejor agencia de inbound marketing es clave. Elegir una agencia inbound puede no ser sencillo, pero hay ciertos aspectos que si se tienen presente, facilitan el proceso de selección.

¿Qué debe tener una agencia de inbound marketing?

Experiencia en inbound marketing. Al momento de buscar agencias de inbound, es relevante que cuente con experiencia en el desarrollo de estrategias para empresas de un mismo giro o de uno similar. Así, se tiene la seguridad de que tiene el adecuado conocimiento en temas o necesidades que pueden ser muy específicas para cierto tipo de empresas. Producción y gestión de contenidos. Siempre será una buena alternativa contratar los servicios de una agencia de inbound marketing que pueda producir y gestionar de forma apropiada los contenidos que se van a publicar en el sitio web corporativo, blog, landing page o ecommerce, recordando que los contenidos como artículos, ebooks, newsletters, videos e infografías, son muy importantes para una estrategia exitosa

de inbound marketing. Conocimientos en posicionamiento SEO. Una agencia de inbound experta también debe ser una agencia de posicionamiento SEO, y ofrecer un servicio integral que no sólo cubra las necesidades de contenidos, sino que además cuente con la capacidad de analizar palabras claves, realizar auditorías SEO, efectuar SEO on page y off page, generar campañas de linkbuilding, y mejorar la autoridad del sitio web.

Medición y análisis de resultados

Un aspecto fundamental para el éxito de cualquier estrategia de marketing inbound, es la medición continua de resultados y el análisis de los datos que se obtienen. Todo debe ser estudiado de forma meticulosa, buscando comprender en detalle la información obtenida y realizar ajustes o cambios en

caso de ser necesarios.

Aplicación y uso de tecnología

Las mejores agencias de inbound marketing utilizan tecnología en sus procesos de análisis de métricas, generación y seguimiento de leads, entregan consultoría y son un apoyo constante en el proceso de atraer y convertir leads de calidad, junto con planificar y realizar acciones que permitan fidelizar a los clientes actuales.

Ser una agencia innovadora

Es cada vez más importante que una agencia de inbound marketing se mantenga actualizada con las tendencias más recientes en marketing digital, tanto a nivel local como global, aplicando metodologías innovadoras y probadas para alcanzar los objetivos que sean

establecidos.

Aumentar leads y ventas: Agencia Inbound marketing en México

Al cumplir con los criterios revisados anteriormente, junto con otros según las necesidades específicas de cada marca, se puede estar más cerca de encontrar la agencia inbound adecuada para realizar una estrategia de inbound marketing efectiva y obtener muy buenos resultados.

Como empresa, se debe tener presente que una estrategia de inbound marketing bien ejecutada puede generar importantes beneficios. No sólo mediante la conversión de nuevos clientes y ventas, sino también a través de usuarios que descubren sus necesidades y, con un adecuado lead nurturing, pueden convertirse en clientes del producto o servicio que es ofrecido.

