

Dossier **mood marketing moda**

índice

Introducción 03

Departamentos/ servicios

Diseño Web 04

Diseño Gráfico 06

Redes Sociales 08

Social Ads 11

SEM (Google Ads, Shopping y Local) 14

SEO 15

Mantenimiento 18

Email Marketing 19

Influencers 21

Shootings 22

Contacto 24

Hola! :)

Somos Mood Marketing y queremos formar parte de tu equipo. Si, somos los que hablamos a través de los canales de comunicación digital del cliente. ¡Te contamos más sobre nuestro modo de trabajo!

Sabemos que el éxito en línea no es solo una opción, es una necesidad. Por eso, estamos aquí para ayudarte a **destacar en Internet**. ¿Qué podemos hacer por ti?

Hacemos una **estrategia como base del todo** y a partir de ella, perseguimos los objetivos que nos ayudarán a conseguir los resultados que necesitas. Sin estrategia, sin objetivos y sin un plan previo, no se consiguen.

En este dossier, te invitamos a descubrir todo lo que podemos hacer juntos. No se trata solo de números, se trata de hacer crecer tu marca y ver resultados reales.

¡Gracias por permitirnos ser parte de tu viaje en línea!

Diseño web

Cuando queremos conocer más sobre un negocio o tener más información sobre alguno de sus servicios, ¿Qué hacemos hoy en día? No sabemos cuál será tu respuesta pero los datos nos dicen que lo más habitual es poner su nombre en Google o buscarlo en redes sociales. Y es que en la actualidad, resulta imprescindible tener un hueco en Internet en el que se plasmen los aspectos fundamentales de tu negocio y sobre todo, un canal por el que comunicar y comunicarte.

Para ofrecer confianza a futuros y posibles clientes y afianzar la relación marca-cliente, la plataforma web que ofreces debe tener unos requisitos estéticos y técnicos para incitar y facilitar a los usuarios consumir el servicio ofrecido.

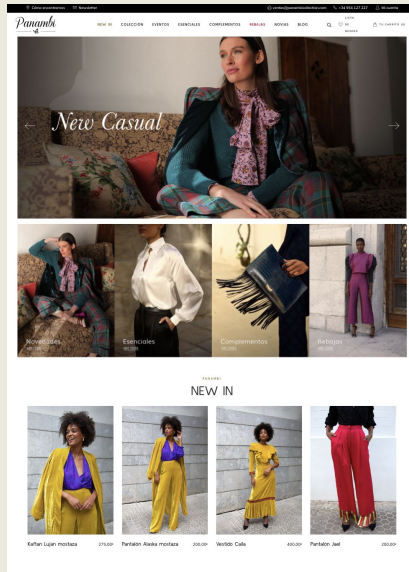
Un diseño web que siempre vaya acorde a la identidad de la marca, se convierte en un objetivo esencial para nosotros siempre y cuando permita la perfecta usabilidad de la misma: ¿Qué transmitir? ¿Cómo hacerlo? ¿Qué necesito? ¿Cómo voy a poder vender mis productos? Nosotros te ayudamos a resolver todas estas preguntas y las que puedan surgirte.

Sabemos que cada web necesita una serie de características específicas, por ello dentro de nuestros servicios incluimos la instalación, configuración y búsqueda de plugins personalizados para realizar una función en concreto. También tenemos en cuenta los posibles fallos y errores que se puedan plantear antes, durante y después de la construcción de la página y contamos con otro servicio esencial como la programación backend. Esto último hace que se puedan cambiar y modificar ciertos aspectos de las plantillas de nuestras webs.



Arventto

[ver web](#)



Panambi

[ver web](#)



John Tweed

[ver web](#)

Diseño Gráfico

Cómo hacer que el contenido y la estrategia guste al cliente. Eso hacemos en diseño gráfico. Sin duda, este departamento se encuentra altamente entrelazado con la mayoría de los ya mencionados anteriormente. Si algo nos caracteriza como empresa es el trabajo en equipo y este, es un ejemplo de ello. Trabajamos mano a mano con el departamento de publicidad, diseño web, redes sociales, etc.

Todas las creatividades pasan por diseño gráfico antes de ser publicadas. Es esencial que cada marca tenga su propia identidad, línea gráfica, colores corporativos, forma de comunicar visualmente, etc. Nos encargamos de asegurarnos de que los usuarios o clientes, sepan de qué marca se trata, qué respira, etc. Anuncios, redes sociales, página web, carteles, invitaciones, trajetas... Todo tipo de acción que requiera un acompañamiento visual, es realizada por nosotros.





Tarjeta de regalo Nai Lingerie



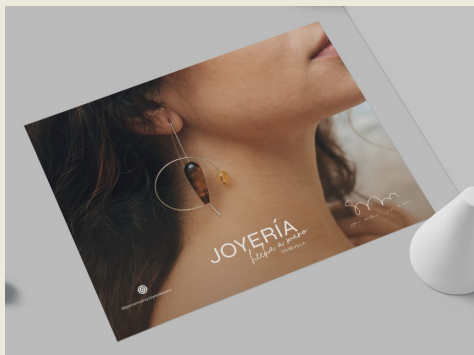
Medidor anillo Herenzia



Tarjetas visita Fiorela



Flyer John Tweed



Cartel Gema Molina



Slider By Sophie



Pop up Mattui

Redes Sociales

Este departamento se encarga de que la comunicación de la marca a través de redes sociales sea lo más óptima posible, siempre desde una estrategia y creación de contenidos previa y mediante una continua relación con el cliente a través de WhatsApp en el día a día. Lo mismo, disponibilidad para llamarnos cuando lo necesites y mandarnos email para cuestiones más puntuales e importantes.

Si hablamos más concretamente de las tareas diarias que realizamos desde el departamento Social Media, establecemos las siguientes como fundamentales:

- Publicar los contenidos
- Redactar copias
- Contestar mensajes
- Realizar contenidos previos adaptados a tu marca.
- Elaborar estrategias para campañas específicas (navidad, rebajas, Black Friday o cualquier “momento concreto” importante para la marca)
- Asesoramiento sobre la manera correcta de grabar o hacer fotos para ayudarte si así lo desearas (pasamos una “guía” a modo inspiración con enlaces y algunas directrices que puedan servirte para poder llevar a cabo la tarea).

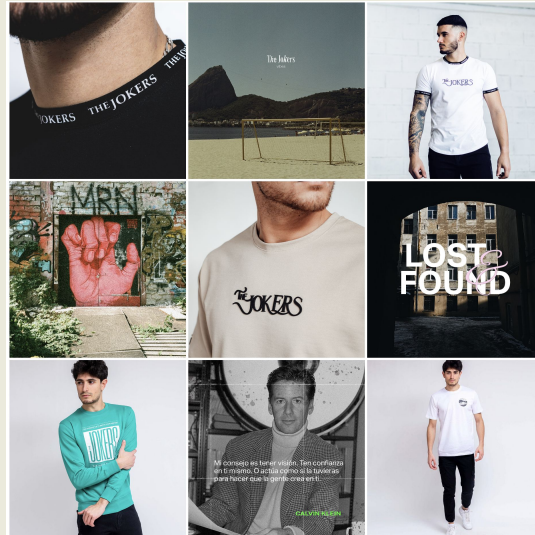
“



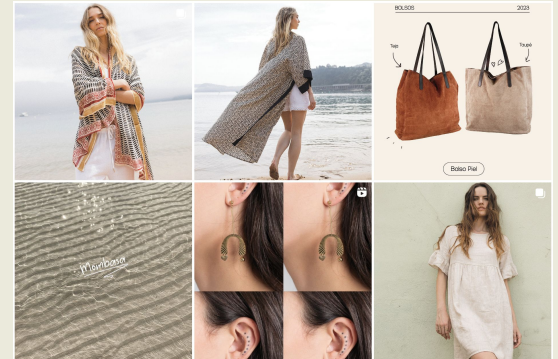
Muros



Nai Lingerie



The Jokers



Lua Basque

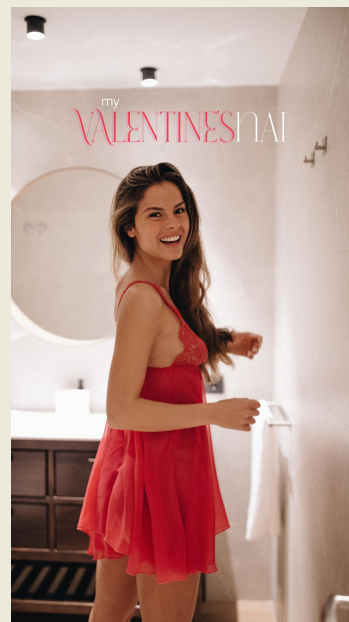
Stories



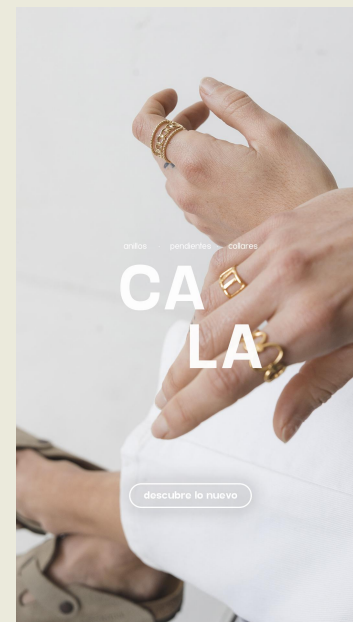
John Tweed



The Jokers



Nai Lingerie

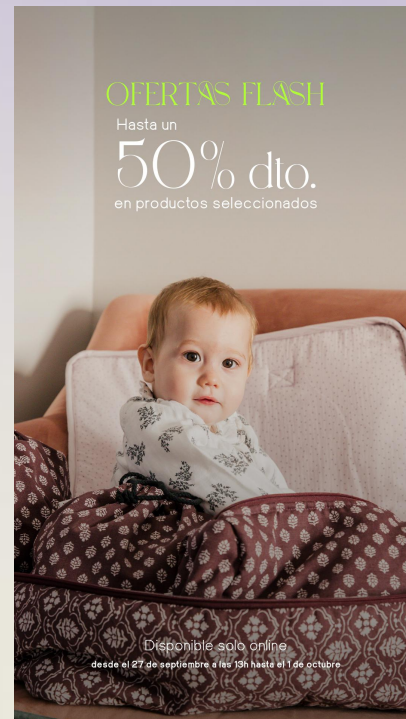


Lua Basque

SOCIAL ADS

En el Departamento de Social Ads nos encargamos de hacer llegar tu marca a miles de personas interesadas en tu negocio con un solo clic. Facebook Ads nos ofrece un gran megáfono en la mayor plataforma de redes sociales. Gracias a ella, podrás tener presencia en Instagram y en Facebook más allá de tus seguidores: somos capaces de llegar a quienes están ahí, pero todavía no te conocen.

Gracias a Meta, podemos llegar a aumentar el reconocimiento de marca, incrementar el tráfico, promocionar tu tienda e incluso impulsar ventas y posicionarte como una marca de referencia.



Nait Nait

Metodología

1.

Para llevar a cabo todo este proceso, comenzamos con la creación y configuración del Business Manager, en el caso de no haberlo. Business Manager es una plataforma de Meta en la que incluimos la página de Facebook y el perfil de Instagram. Además, se asocia a la página web para poder hacer un seguimiento fidedigno de todos los eventos.



2.

Una vez establecido y configurado el Business Manager, nos ponemos manos a la obra: crear una campaña publicitaria. Establecemos el tipo de campaña que queremos llevar a cabo y segmentamos el público al que nos queremos dirigir tras hacer un estudio de mercado del sector al que va dirigida la campaña. Normalmente, trabajamos con mínimo dos campañas: tráfico y conversión/leads.



3.

Al crear las campañas, trabajamos junto al Dpto de Diseño Gráfico para ejecutar la estrategia y realizar todas las creatividades necesarias para su desarrollo. Tras publicarlas, hacemos un seguimiento diario de las mismas. Finalizado cada mes, enviamos un informe y las facturas generadas por la plataforma.



aryntto.es

Aryntto



John Tweed



Two June



Rocio Fernandez Cotta



The nook store



Panambi

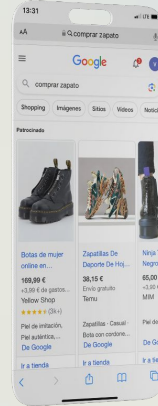
SEM

Se trata de un servicio publicitario de pago ofertado por Google a través de su propia plataforma Google Ads que abarca, a través de distintas campañas, todos sus canales y servicios relacionados.

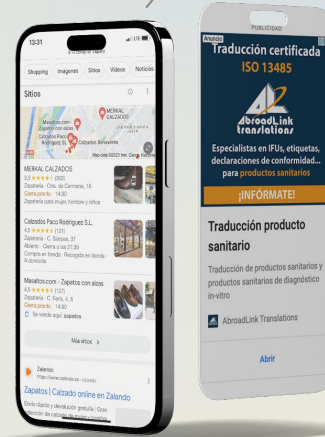
Una estrategia SEM es muy recomendable tanto para comercios grandes ya establecidos como para otros que estén emergiendo, ya que su versatilidad de funciones y posibilidades la hacen adaptable e interesante para prácticamente cualquier situación. Nuestro trabajo es crear una campaña publicitaria optimizada a las necesidades del cliente y rentable en función coste de inversión/retorno de clientes potenciales, leads y/o compras.

Es importante saber que SEO y SEM son estrategias complementarias, por lo que siempre es mucho mejor que las trabajemos en conjunto.

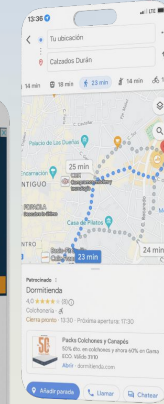
Google Shopping



Google Ads



Google Local

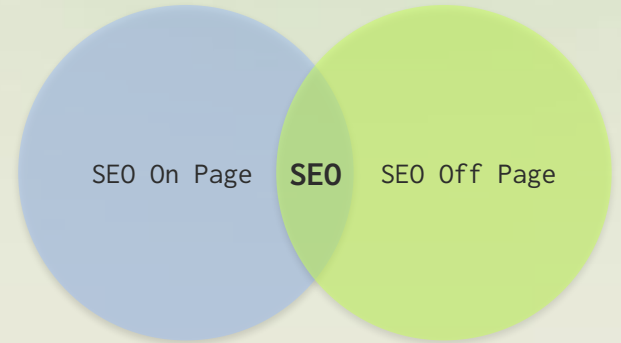


SEO

El posicionamiento web, también conocido como SEO (Search Engine Optimization), es un conjunto de técnicas utilizadas para mejorar la visibilidad de un sitio web en cualquier buscador de Internet (Google, Bing, Yahoo!, etc.).

Posicionando tu marca entre los primeros resultados como una opción efectiva, atraerás a tu negocio a personas ya interesadas en tu servicio y/o producto.

En Mood Marketing estamos al día de la multitud de factores que influyen en el posicionamiento de una web, realizando así estrategias de SEO tanto on-page como off-page para obtener resultados óptimos.



Metodología

1.

En primer lugar, analizaremos tu proyecto realizando una auditoría del mismo para detectar los principales problemas que presente tu página web a nivel técnico, de indexación y rastreo, contenido, WPO, etc. Y te mencionaremos los aspectos a mejorar.



2.

Tras esto, nos pondremos manos a la obra para ir solucionando todos estos problemas en función de la urgencia de los mismos o las necesidades del website / cliente, estableciendo una comunicación con el cliente en todo momento.



3.

Conforme se vayan solucionando problemas y consiguiendo los objetivos, se valorará la proposición de nuevas estrategias más potentes con las que seguir escalando los resultados obtenidos. Recordemos que una estrategia SEO necesita ser lineal y progresiva.

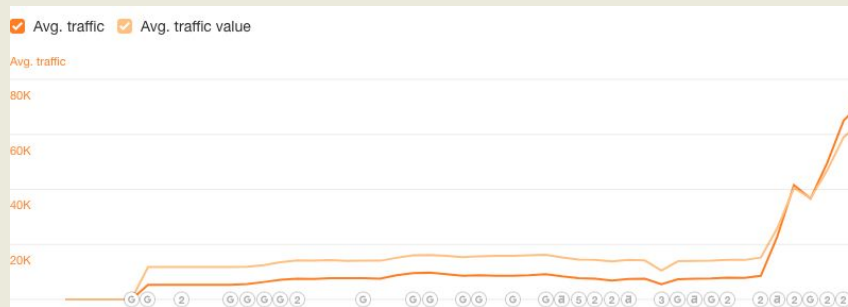


4.

Mensualmente se enviará un reporte donde podrás ver datos de tráfico orgánico directamente relacionados con el SEO, mientras que si se requiere un reporte más específico con palabras clave, arquitectura, fluctuación en las SERPS, etc; se suelen acordar con el cliente en tiempos de 3 a 6 meses, ya que los resultados en este servicio no son inmediatos.

Tráfico orgánico

Siempre es posible crecer. No importa si se trata de una marca ya consolidada con bastantes visitas diarias o un website recién creado en proceso de evolución: el SEO puede ser aplicado prácticamente a cualquier ámbito del marketing digital. La creatividad a la hora de plantear estrategias te permitirá crecer y obtener un mayor número de visitas diarias, clientes potenciales, leads o todos ellos al mismo tiempo. Los KPIS se deberán de ajustar siempre a las sugerencias del cliente y las necesidades de su negocio.



A través de estas gráficas queremos demostrar visualmente cómo se puede plantear y aplicar una estrategia de SEO para un crecimiento adaptado a cualquier proyecto: Este, ya rodado y consolidado, pasó de unas 20mil visitas orgánicas mensuales a superar las 80mil en un plazo de un año.



Aquí, un proyecto totalmente opuesto al anterior, con poco tiempo de vida y perteneciente a un sector bastante menor en comparación de alcance, pero que gracias a otro tipo de enfoque ha conseguido obtener un crecimiento bastante alto igualmente, pasando de las mil visitas mensuales a las más de 4mil (y que a día de hoy sigue subiendo). Y, de nuevo, gracias a una estrategia SEO 100% personalizada a las necesidades del proyecto.

Mantenimiento y programación

¿Cómo se vería tu página web si la vieras desde dentro? ¿Qué hay que hacer para que se vean los productos subidos en una web? Si hay algún problema en la web, ¿cómo se soluciona?

En términos generales, estas son las que están recogidas en el departamento de mantenimiento y programación (y más que vienen dadas por ellas):

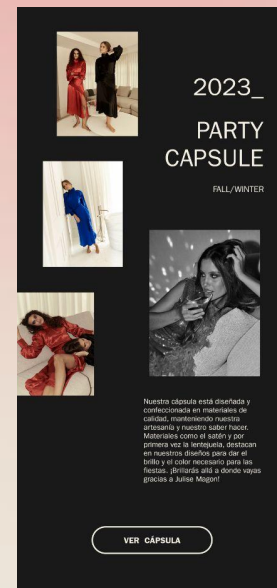
- Asesoramiento tecnológico y recomendaciones o planteamiento de campañas para plasmar en web.
- Arreglos entre módulos.
- Creación y actualización de páginas, formularios, pop ups, categorías, atributos, modificaciones en el menú, etiquetas e implantación de estas.
- Cambios de sliders, banners y pop ups en función de la estación o temporada.
- Actualización de plugins, así como búsqueda de otros necesarios para la web.
- Subida de productos, así como modificaciones de los que ya están publicados (dependiendo del presupuesto).
- Reelaboración en el diseño de páginas.
- Optimización de la calidad de imágenes para la web.
- Sincronización de los productos con el catálogo de Facebook.
- Sincronización con herramientas de email marketing.
- Sincronización de correos
- Solución de problemas en pedidos.
- Arreglos entre módulos.
- Ajustes de los métodos de pago y pasarelas de pago de la propia página web.

Email Marketing

¿Imaginas tener un propio boletín informativo y personalizado para tus propios clientes?

Podrías compartir noticias de la marca, ofertas exclusivas y contenido relevante, al alcance de un solo clic desde su propia bandeja de entrada.

El email marketing es una herramienta increíblemente poderosa para mantener a tus seguidores comprometidos y al tanto de las novedades. Gracias a él podrás construir relaciones duraderas con tu audiencia.



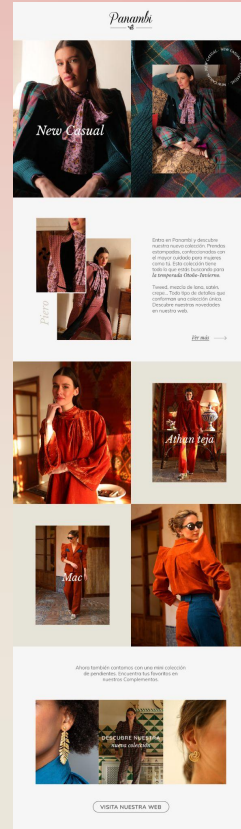
Julise Magon

Metodología

Para el desarrollo de newsletters comenzamos con la creación de un perfil con algunas de las plataformas con las que trabajamos, generalmente Mailchimp.

Una vez configurado, desarrollamos junto a cada cliente la estrategia a llevar a cabo y los servicios o productos a destacar para desarrollar cada email. Junto al Departamento de Diseño Gráfico, conseguimos plasmar esa estrategia en una creatividad que nos ayudará a compartir cualquier novedad.

MPT



Panambi

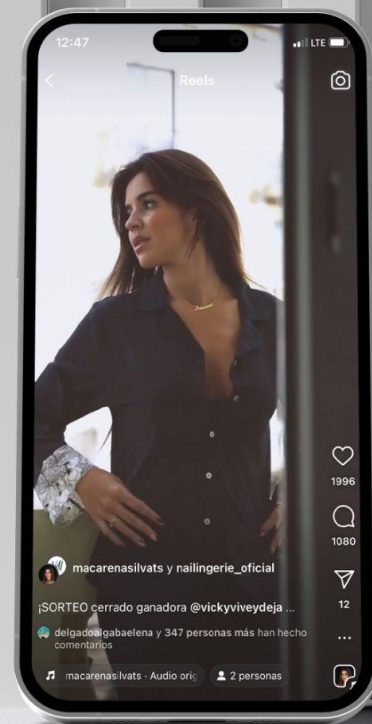


Aryento

Influencers

Por otro lado y en el caso de que tu marca lo requiera también llevamos a cabo una búsqueda de perfiles de Influencers que se adecuen a tu marca.

Una vez que aprobaras estos perfiles, contactamos con ellos para realizar la colaboración a cambio de producto, fee o lo que acordemos con ellos según la campaña.



Shootings

Otro de nuestros servicios es la gestión de shootings o sesiones de fotos para la marca. ¿Qué puntos principales incluye esta gestión?

- Búsqueda de modelos y contacto con ellas
- Gestión de perfiles de maquillaje y peluquería si fuera necesario.
- Fotógrafo/a
- Videógrafo/a
- Localización

La gestión de todos los puntos anteriormente expuestos entrarían dentro de este servicio. Cuando un cliente nos comunica la intención de contratarlo, preparamos un presupuesto aproximado previo para orientarnos y poder gestionar todo concretamente: fecha, horario y detalles de la sesión. Todos los perfiles de los integrantes necesarios para la realización del mismo, serán aprobados previamente por ti mediante la visualización de perfiles, fotos o ejemplos de trabajos anteriores.



Shootings



Two june estudio



Ysbel exterior



Eternity eight estudio



Florimentos exterior



Ysbel estudio

Hablamos?