



SEOchef te propone su receta para la conversión perfecta que se adapte a tus exigencias. Pruébala para mejorar la conversión de tu e-commerce.



Contacta con nosotros

+039 081 8275 084 **Napoli**

+039 055 7476 905 **Firenze**

+039 02 211 18 286 **Milano**

info@seochef.it



www.seochef.it

SEO CHEF

www.seochef.it



La receta Seochef para la conversión perfecta

A seguir escrupulosamente con ingredientes de primera elección:

Ingredientes:

- 1) Un **E-COMMERCE** de calidad
- 2) Una **DIGITAL STRATEGY** equilibrada con una mezcla de **SEO** y **PAID ADVERTISING**
- 3) Lo necesario de **CONTENT STRATEGY** y **SOCIAL REPUTATION**
- 4) Una pizca de **EMAIL MARKETING**
- 5) Acompañar con **AUTOMATIZACIÓN** y **MEDICIÓN**



PREPARACIÓN

Para empezar bien hay que construir un e-commerce de calidad eligiendo la plataforma adecuada para ti. Nosotros realizamos una página web diseñada respetando los gustos de los clientes y las exigencias del usuario final a través de una personalización que sigue un equilibrio entre diseño gráfico y **experiencia del usuario**. Ponemos al centro del proyecto los que utilizan el producto final.

El estudio del search intent es un paso fundamental para obtener la "**conversión perfecta**". Se añaden y se mezclan la **SEO**, la **Paid Advertising** y la gestión de las **Redes Sociales**, con la elección de los contenidos adecuados para pinchar y comunicar con nuestros usuarios-clientes. No se tienen que olvidar, además, los tiempos de preparación y crecimiento del tráfico y de las interacciones. Entender en que momento del proceso de compra actuar y como interaccionar es fundamental.

Ahora vamos a rellenar la base con una equilibrada **estrategia digital**: con dedicación y paciencia construimos la identidad digital estimulando y reforzando el conocimiento del brand. Elegimos con gran cuidado al público objetivo, estableciendo con meticulosidad la visibilidad del producto y del e-shop en la web.

La fidelización de los clientes completa el trabajo de relleno: gracias a la pizca de **Email Marketing** producimos el contacto adecuado con el cliente que lo induce a mantener la relación con nuestro producto. Acabamos todo con la decoración final del plato: dejando a un lado las metáforas, es importante analizar los datos con la herramienta de web analysis para controlar las macros y las micros conversiones con el fin de dirigir bien las inversiones.

Es muy útil valerse de los automatismos, herramientas del **Marketing Automation**, para controlar de manera completa todas las actividades digitales y construir una Customer Experience a medida del usuario.



SEO CHEF