



Ajuntament de Sitges



NEGOCIS LOCALS: COM ATRAURE CLIENTS DE PROXIMITAT PER INTERNET

OBJECTIUS

Moltes de les cerques que els usuaris fan a Internet tenen un objectiu de proximitat i aquest nombre encara és més gran quan les cerques es fan des d'un dispositiu mòbil. Per ser trobats no n'hi prou amb tenir una web, cal portar a terme una sèrie d'accions dins i fora del web per aparèixer de forma eficaç.

L'objectiu d'aquesta sessió és dotar a les empreses, botigues i negocis locals d'eines per atraure als seus potencials clients mitjançant Internet amb una estratègia Social, Local i Mòbil:

- Conèixer els punts clau per a una bona estratègia local.
- Veure quins aspectes cal tenir en compte per a que el web tingui visibilitat en la zona geogràfica on l'empresa desenvolupi la seva activitat i/o ofereixi els seus serveis.
- Saber com utilitzar les xarxes socials a nivell local.
- Identificar l'estratègia de paraules clau més adequada per a la promoció local.
- Saber com fer publicitat local efectiva a Internet.
- Aprendre a fer un anàlisi comparatiu de competidors locals a Internet.
- Aprendre a mesurar els resultats de l'evolució del posicionament.

CONTINGUTS

- Principis generals d'una estratègia SoLoMo (Social, Local, Mòbil).
- Com saber què està fent el meu competidor a internet.
- El web. Què cal tenir en compte. Aspectes tècnics i qualitat dels continguts.
- Eines per identificar quines paraules s'utilitzen per cercar a Internet l'activitat o els serveis que ofereix l'empresa.
- Optimització de GoogleMaps.
- Publicitat local a Internet.
- Les xarxes socials en entorns locals.
- Mesura dels resultats amb Google Analytics.
- Cas d'èxit.





Ajuntament de Sitges



Dates de realització: Dijous, 29 de novembre de 2018

Horari: 9:30 a 13:30 h

Durada total: 4 h

Lloc: CIES Nivell 10. c/ Mestre Gabriel Pallarès, 12. Sitges

Formador: Jordi Argelich. Think About Export, SL (Reexporta)

ACTIVITAT GRATUÏTA

INSCRIPCIONS: www.sitges.cat

