

FORMACIÓN

Cyberclick comparte una formación sobre estrategias de marketing digital en tiempos de crisis

- Bajo el título “Marketing Digital en tiempos de crisis” se comparten 5 claves para gestionar la crisis del Covid19

Barcelona, 26 de marzo de 2020. Sabemos que el coronavirus frenará la economía global, la OCDE alerta que la epidemia ha rebajado la previsión de crecimiento global del 2,9% al 2,4% y esto lógicamente también sacudirá nuestro sector. De hecho, en China la pandemia ha provocado una reducción de la inversión publicitaria en un 2% respecto a la previsión inicial.



No obstante, el coronavirus no nos puede paralizar. Por suerte, no todos son malas noticias, hay sectores como el ecommerce, la alimentación o el delivery, entre otros, que se están beneficiando de esta crisis. Además, los costes en las principales plataformas publicitarias han bajado notablemente. El coronavirus está rediseñando el mercado digital y debemos estar atentos para saber dónde nos podemos encajar.

¿Cómo debemos actuar ante una situación como la actual? David Tomás, cofundador de Cyberclick, lo tiene claro: “Testear, medir y optimizar. Ahora nuestro objetivo debe ser prepararnos para salir cuanto antes de esta crisis”.

Cyberclick ha preparado la formación “[Marketing Digital en tiempos de crisis](#)” con el fin de ayudar a las compañías a redefinir sus estrategias de marketing digital. En ella, David Tomás ofrece insights sobre el panorama actual y comparte 5 claves para gestionar y liderar la crisis actual:

1. **Medir.** Dar prioridad a las métricas por encima de todo. Montar cuadros de mando, auditar su evolución y optimizar.
2. **Impactar a tu buyer persona.** Impactar a los usuarios que quieren comprar. Hacer un keyword research semanal y llamar a prospects y clientes.
3. **Invertir en resultados.** Aplicar la metodología del Funnel Advertising y dedicar el 75% del presupuesto a la parte BOFU.
4. **Crear más contenido.** Duplicar la cantidad de contenido, poner foco en los canales que tienen mejor ROI y trazar una buena estrategia de difusión.
5. **Buscar nuevas oportunidades.** Abrir horizontes. Buscar nuevos mercados y modelos de negocio. Recopilar información y compartirla con el equipo.

Sobre la formación:

Ponente: David Tomás

Canal: Youtube

Duración: 59 min

Enlace para ver la formación: <https://hubs.ly/H0nVn8i0>

Descargable: <https://bit.ly/MarketingenCrisis>

Sobre Cyberclick

Cyberclick es una empresa especializada en marketing y publicidad digital con 20 años de experiencia.

Acompañamos a nuestros clientes en la creación de su estrategia y la optimización de campañas de publicidad online, desde una perspectiva innovadora, analítica y científica y con compromiso en los resultados. Contamos con equipos especializados para cada área del marketing digital: SEM, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa, Data Science, Auditoría de Publicidad y Formación In-Company.

Además, queremos demostrar que la excelencia solo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor pyme para trabajar en España, según Great Place to Work. Este año ha sido la única empresa española premiada en los WorldBlu awards por su cultura empresarial.

Contacto de prensa

Tanit de Pouplana

tpouplana@cyberclick.net

(+34) 93 508 82 34 / 619 65 44 44