

3 Cosas Que Su Negocio Puede Hacer Para Mantenerse Relevante en Línea

Para guiarle con su presencia en línea durante el COVID-19, hemos enumerado los pasos de acción que debe tomar:



1. Hacer Saber a Los Clientes Que Estás Abierto

Si su negocio sigue abierto durante este tiempo, asegúrese de que:

Cambie su Horario de Operación (Si es Aplicable)

Incluyendo en su sitio web, medios sociales y en la lista de Google.

Actualizar Directorios

(i.e., Angie's List, Yelp, Trip Advisor, etc.)

Es importante visitar los directorios que utiliza su negocio y actualizar sus horarios.

Notifica a Su Agencia de Marketing Digital

Su socio de marketing puede ayudarle con cualquiera de sus necesidades en línea.



El 46% de todas las búsquedas en Google son para información local

2. Aparecer Dónde Están Buscando

Considerar el uso de estas estrategias de marketing digital:

Búsqueda Local

El **46%** de todas las búsquedas en Google son para información local

Anuncios Pagados de Palabra Clave

Utilice palabras claves con anuncios pagados para llegar a los clientes.

Geofencing

Diríjase a los consumidores que están cerca, incluidas las personas que han visitado su negocio o viven en un área específica.

3. Manténganlos Conectados

Mantenga consumidores conectados con:

Publicaciones en las Redes Sociales

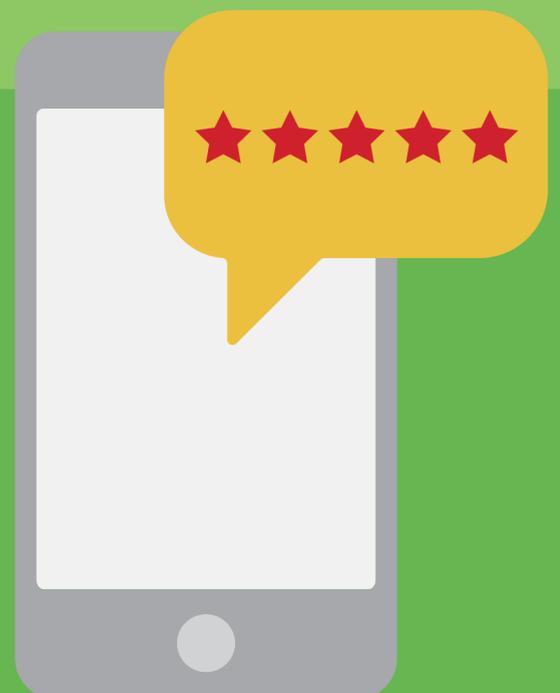
Unas ideas son destacar recursos de la comunidad, discutir actividades divertidas que se pueden hacer en casa, y actualizaciones de su negocio.

Creando Publicaciones en Google

Use la opción de COVID-19 para informar a los lectores de cualquier cambio a su negocio.

Mandando Correos Electrónicos

El **99%** de consumidores chequean su correo electrónico cada día, así que aproveche de esta opción!



El 99% de consumidores chequean su correo electrónico a **DIARIO**