



COMUNICACIÓ DIGITAL: ESTRATÈGIES I EINES

Aprèn a dominar el Màrqueting Digital

Montserrat Peñarroya - Juny 2024



Montserrat Peñarroya

Especialista en Marketing Digital

Ajudo a empreses a aconseguir més clients gràcies al Marketing Digital.

Directora de Quadrant
Alfa, S.L. Empresa
dedicada a la digitalització
de PIMES i territoris.

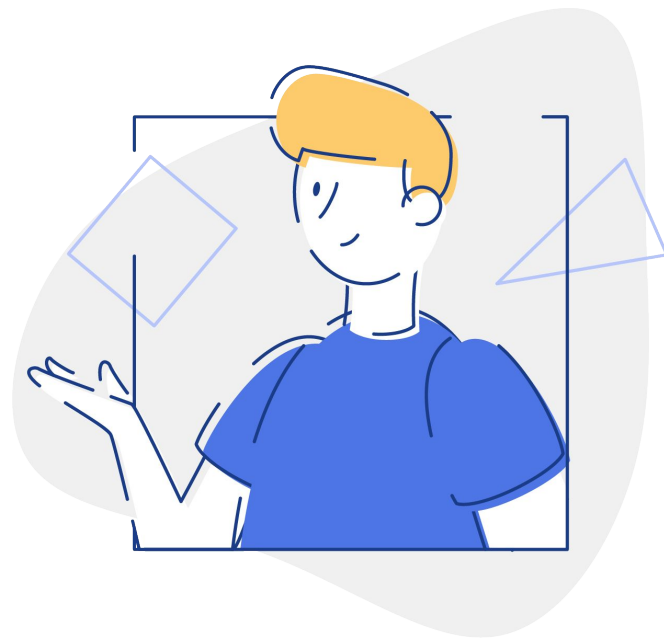
Profesora de Marketing
Digital a la Salle -
Universitat Ramon Llull

Doctora en Gestió
d'Empreses. Fent recerca
en Business Model
Adaptation.

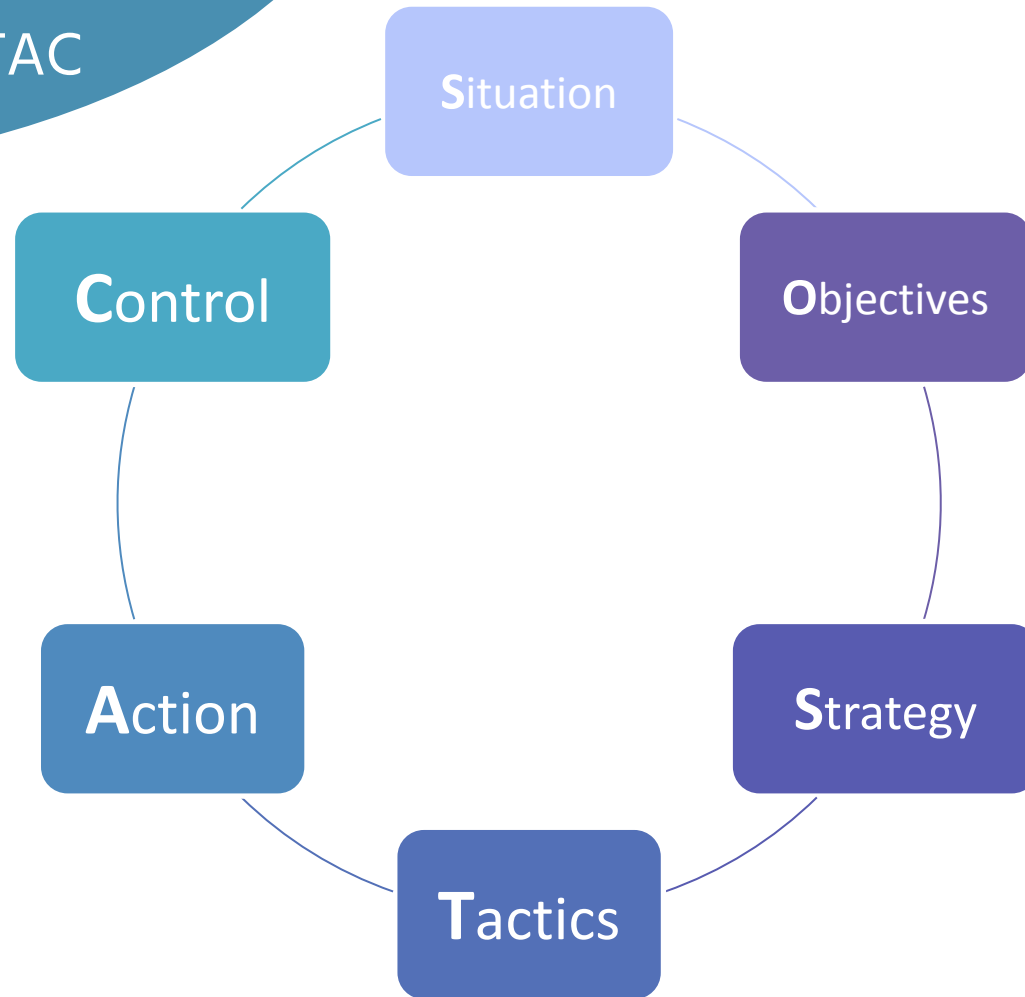
Què veurem avui?

- Estratègia integrada i marcs de treball.
- Anàlisi de situació.
- Les 4 estratègies per créixer en la facturació online
- El viatge del client, la segmentació i la creació de “persones”.
- Tècniques per atraure visites a un lloc web.
- Tècniques per convertir les visites.
- Creació de continguts per a web.
- Creació d'un pla d'acció online de l'empresa.

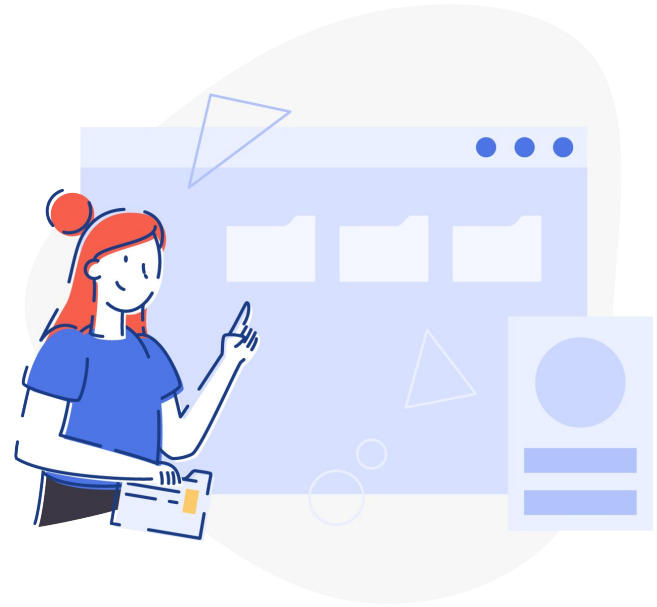
Estratègia Integrada i Marcs de Treball



Metodologia SOSTAC



Anàlisi de Situació



Apartats que hauria de cobrir una anàlisi de situació

- **Estratègia actual** → Descripció de l'empresa + La missió i la visió + un resum del que estem fent en l'actualitat.
- **Clients actuals** → Definim els segments actuals.
- **Tendències del sector** → Analitzem els canvis que estan passant al nostre voltant
- **Posició davant la competència** → Anàlisi de competidors i benchmark.
- **DAFO i CAME**
- **Conclusions**

Clients actuals

Fer una llista del tipus d'empresa que us contracta ara.

→ Anem a veure-ho amb el ChatGPT



Bon dia! Soc una companyia de dansa especialitzada en ballet contemporani. Vull fer el pla de marketing i necessitaré que m'ajudis. Comencem per exemple ajudant-me amb el públic objectiu. Indiquem qui podria contractar els serveis de la meva companyia.



Bon dia! És genial escoltar sobre la teva companyia de dansa i t'ajudaré amb gust en el teu pla de marketing.

Definir el públic objectiu és fonamental per a una estratègia de marketing eficaç. Aquí tens algunes idees sobre qui podria estar interessat en contractar els serveis de la teva companyia de ballet contemporani:

1. **Organitzadors d'Esdeveniments i Festivals:** Molts festivals, tant de música com de cultura, inclouen actuacions de dansa. El ballet contemporani pot atraure espectadors que busque  na experiència artística única i innovadora.

Tendències del sector

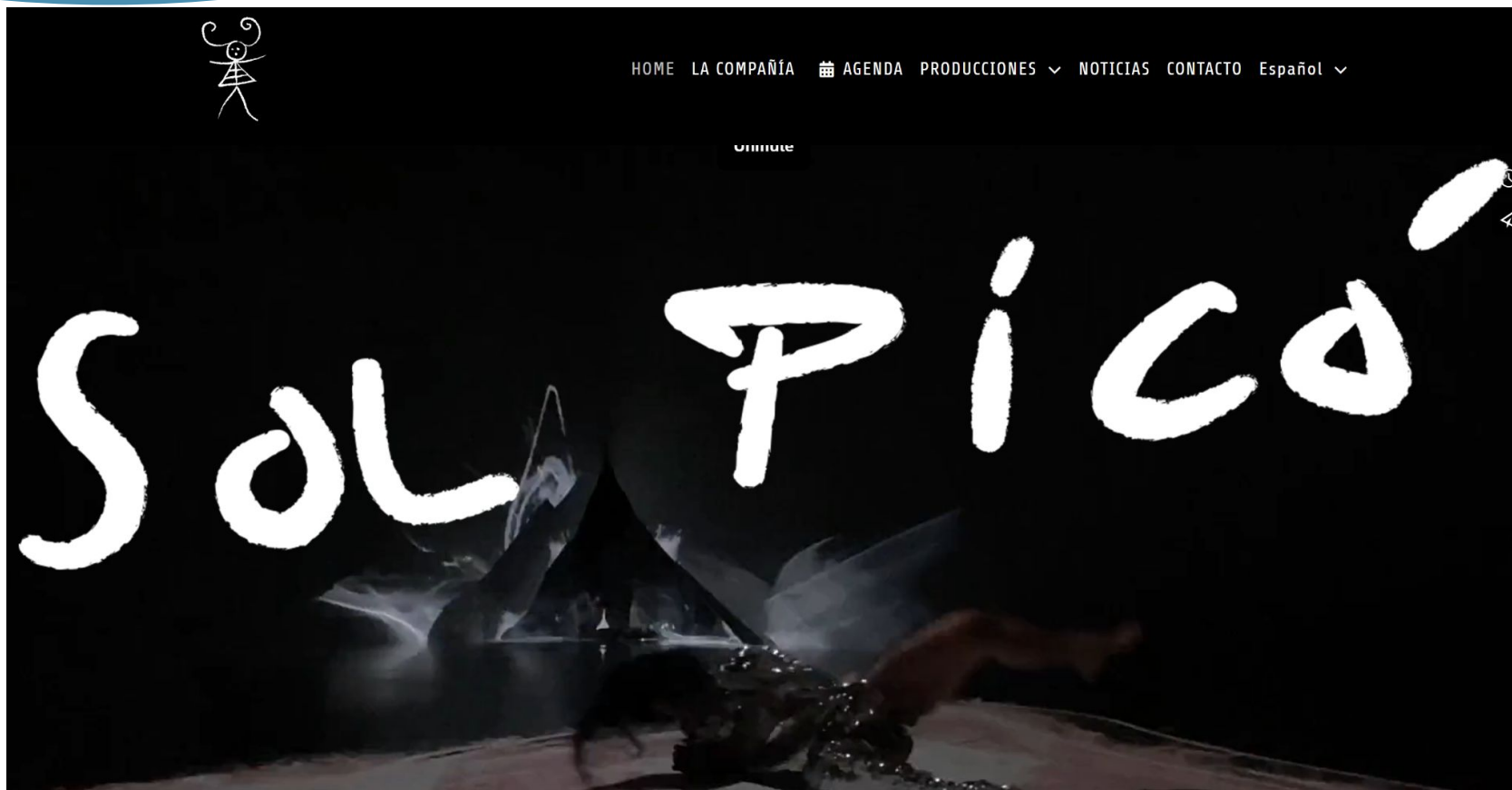


Voldria que m'ajudessis a conèixer millor les tendències del meu sector. Em pots ajudar, siusplau?



Per comprendre millor les tendències actuals en el sector de la dansa, sobretot en el ballet contemporani, pots considerar diversos elements que influeixen directament en les dinàmiques del mercat i les preferències del públic. Aquí tens algunes claus que poden ajudar-te a orientar la teva estratègia:

1. **Innovació Coreogràfica:** El ballet contemporani es caracteritza per la seva capacitat de fusionar elements clàssics amb moviments moderns. Explorar i incorporar noves tècniques o estils emergents pot posicionar la teva companyia com a líder en innovació artística.
2. **Col·laboracions Interdisciplinàries:** Les col·laboracions amb artistes d'altres disciplines, com la música, el teatre visual, o fins i tot la tecnologia (realitat augmentada, projeccions digital, ↓ etc.), estan guanyant popularitat. Aquestes col·laboracions poden crear experiències úniques que atreguin un públic més



Hauriem d'analitzar:

- **Anàlisi tècnic:**
 - Quantes pàgines té el lloc web a Google: **276**
 - Quantes visites al mes, té aproximadament (SEMRush): **1.300**
 - Quants enllaços té aproximadament (SEMRush): **1.200**
 - Quina posició té al ranking de SEMRush: **6.400.000**
- **Anàlisi de Marketing:**
 - Quina és la seva proposta de valor:
 - Quina és la seva especialitat:
 - A quines xarxes socials publica:
 - Quants seguidors té a Instagram.... Etc. etc.



site:solpico.com



Todo

Productos

Imágenes

Videos

Libros

⋮ Más

Herramientas

Cualquier idioma ▾

Cualquier fecha ▾

Todos los resultados ▾

Búsqueda avanzada

Aproximadamente 276 resultados (0,15 segs.)

Promoción de Google

Prueba Google Search Console

www.google.com/webmasters/

¿Eres el webmaster de **solpico.com**? Consigue datos de indexación y ranking de Google.



solpico.com

<https://solpico.com> · [Traducir esta página](#) ⋮

Sol Picó Companyia Professional de Dansa Contemporànea

Sol Picó Companyia Professional de Dansa Contemporànea. Projecte creat el 1994 per la ballarina i coreògrafa Sol Picó.

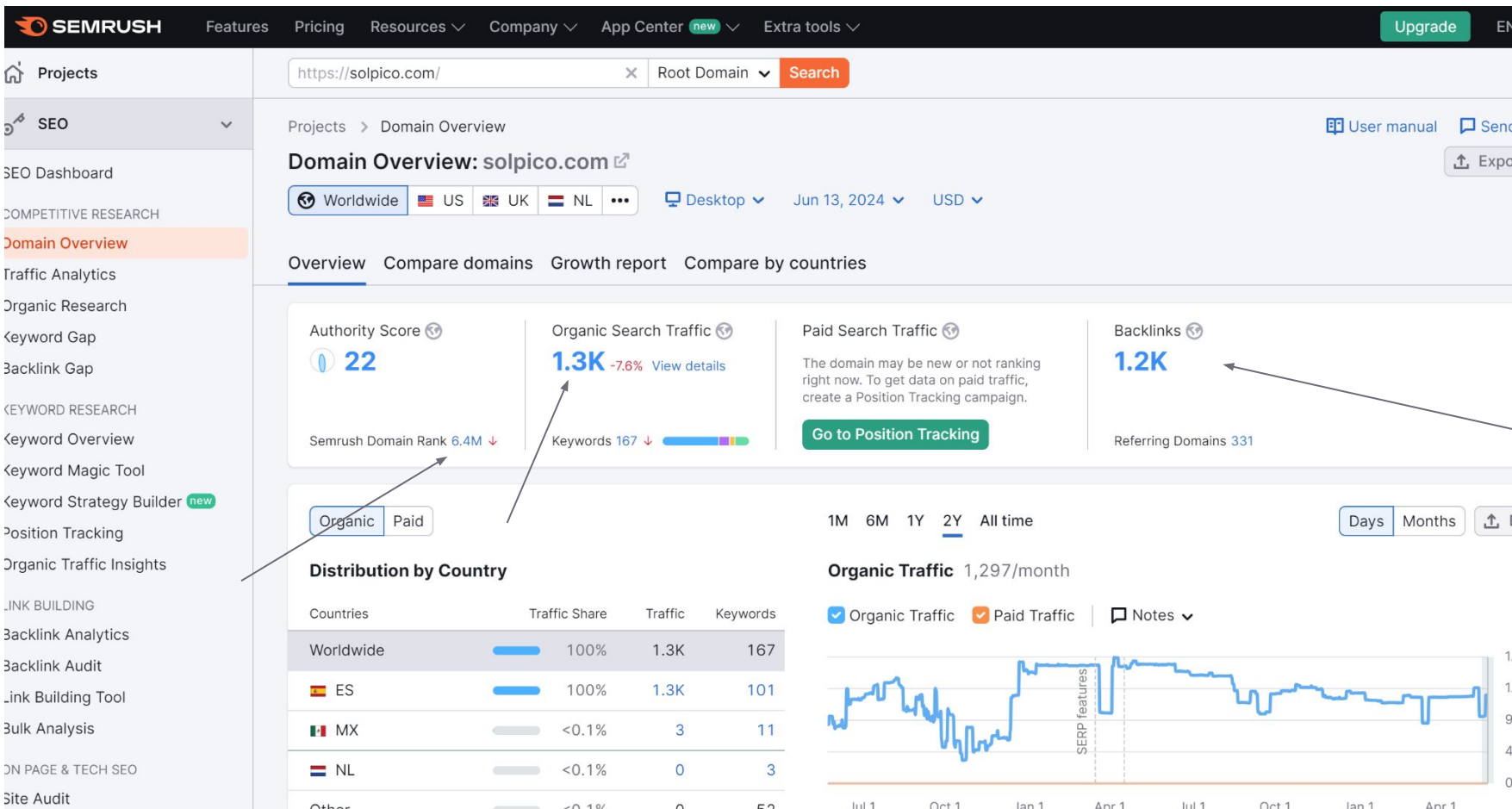


solpico.com

<https://solpico.com/agenda> · [Traducir esta página](#) ⋮

Events from maig 24 – març 10 – Sol Picó

MACARRON POWER. Teatre Nacional de Catalunya Barcelona. Esdeveniments anteriors · Today; Esdeveniments posteriors. Subscriuiu-vos al calendari.

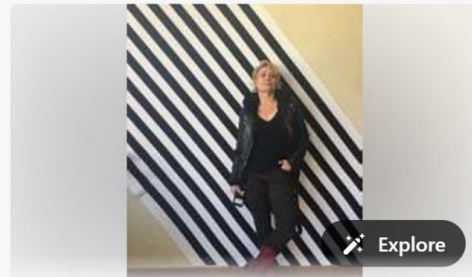


**You**

Sol Picó és una companyia de dança. El seu lloc web és aquest: <https://solpico.com/>. Estic analitzant aquesta empresa. Què em podries dir d'ella? quina és la seva proposta de valor? pots dir-me quins són els segments de mercat que ataca des del seu lloc web? En general, què em podries dir sobre la seva estratègia de marketing ?

**Copilot**

La **Companyia Professional de Dansa Contemporània Sol Picó** va ser creada el 1994 per la ballarina i coreògrafa **Sol Picó**. En totes les seves creacions, **Sol Picó** utilitza elements de la cultura popular, construint una iconografia pròpia on les referències culturals s'inscriuen en la nostra història personal. La seva proposta ofereix un clar exemple de la relació entre mite i memòria, tant individual com col·lectiva¹. Aquest



Ask me anything...



ChatGPT amb
connexió a
Internet

Dafo i Came

↩ ⏪ ⏩ ⏹

Em podries ajudar a fer una anàlisi DAFO i un pla CAME per poder començar el meu pla de marketing digital, siusplau?



Claro, podem començar desenvolupant una anàlisi DAFO (Debilitats, Amenaces, Fortaleses, Oportunitats) per la teva companyia de ballet contemporani. Aquesta anàlisi és crucial per entendre la situació actual del teu negoci i preparar un pla de marketing digital efectiu.

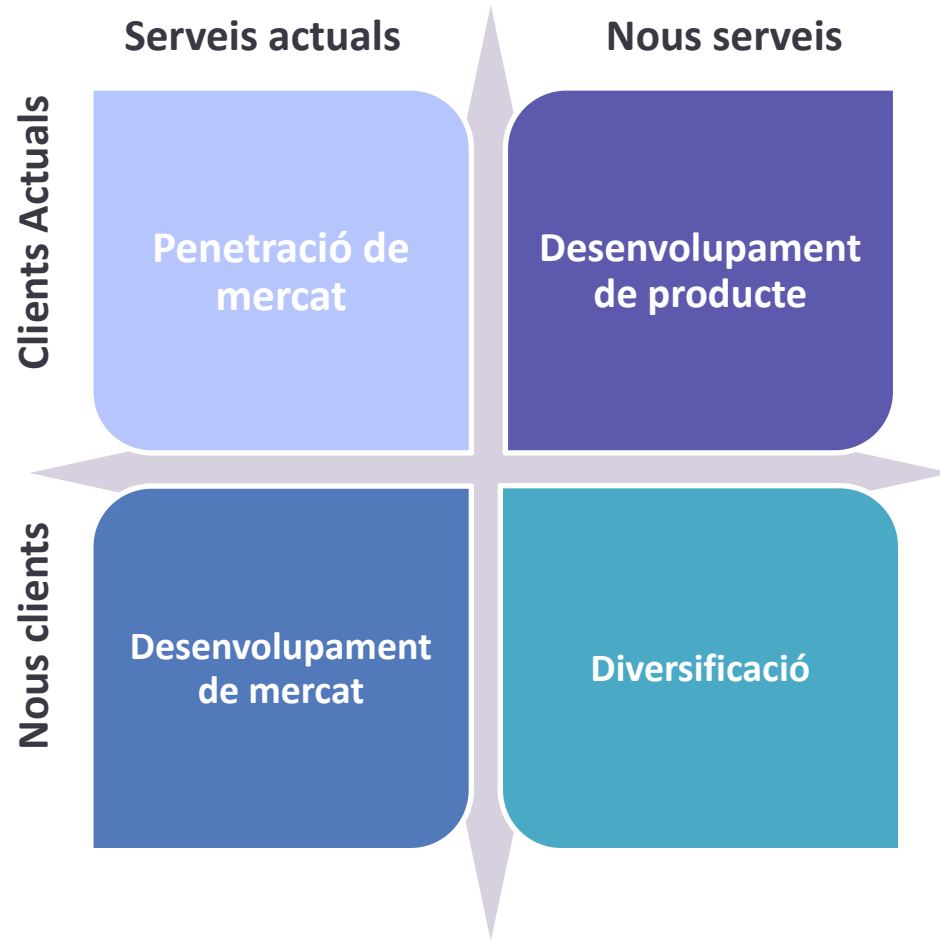
Anàlisi DAFO

Fortaleses:

- **Expertesa Artística:** Qualitat i innovació en les coreografies i les performances.
- **Reconeixement Local o Regional:**  Bona reputació i crítiques en el sector de la

Les 4 estratègies per créixer en la facturació online





Ansoff Matrix



Estàs familiaritzada amb la Matriu Ansoff? em podries ajudar a definir una estratègia de desenvolupament de producte?



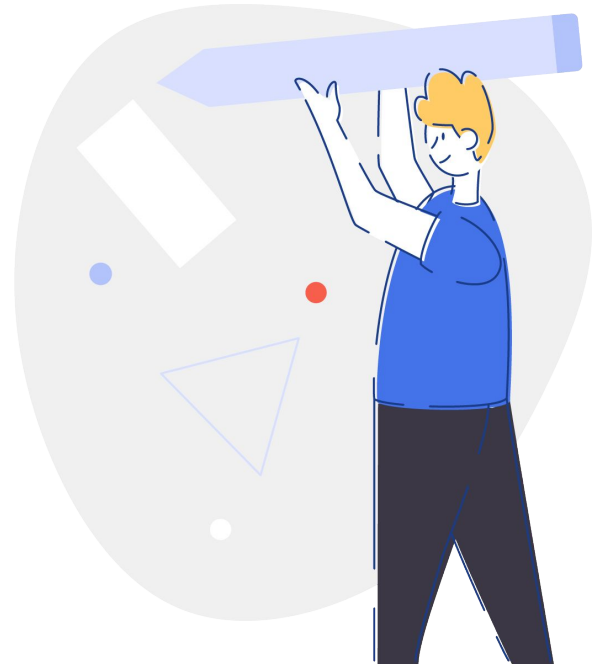
Sí, la Matriu Ansoff és una eina molt útil per a la planificació estratègica que ajuda a les empreses a decidir les seves estratègies de creixement mitjançant la exploració de quatre rutes diferents: penetració de mercat, desenvolupament de mercat, desenvolupament de producte, i diversificació. Focusem-nos en la "Desenvolupament de Producte", que consisteix en la creació de nous productes o serveis per al mercat existent. Aquí et proposo alguns passos per a definir una estratègia de desenvolupament de producte per a la teva companyia de ballet contemporani:

Pas 1: Investigació i Anàlisi



Abans de desenvolupar nous productes, és essencial entendre què valora el teu

El viatge del client, la segmentació i la creació de “persones”



Atacar nous segments

Finalment faré una estratègia de desenvolupament de mercat. El meu client principal són els teatres municipals, i m'agradaria atacar algun altre segment de mercat. Em podries fer alguns suggeriments? siusplau fes-me una taula amb el nom del segment i la millor proposta de valor que li podria oferir.

Segment de Mercat	Proposta de Valor
Escoles i Universitats	Oferir programes educatius integrats, que incloguin tallers i representacions adaptades a currículums acadèmics.
Centres Culturals Comunitaris	Proporcionar espectacles adaptats a la diversitat cultural de la comunitat, fomentant la inclusió i participació local.
Empreses i Corporacions	Crear experiències de team-building i funcions privades que fomentin la cohesió d'equip a través de la dansa.
Festivals d'Arts i Música	Desenvolupar produccions específiques per a festivals, realçant la connexió entre la música, l'art i la dansa.
Conferències i Exposicions	Presentar interpretacions que compleixin temes específics de conferències, aportant un valor estètic i reflexiu.
Espais No Convencionals	Oferir actuacions en llocs inusuals com galeries d'art, parcs o espais urbans, atraient públic que busca experiències úniques.
Hotels i Resorts	Proveir entreteniment premium per a turistes i visitants, adaptant el format de les actuacions per a diversos tipus d'esdeveniments i públics.
Organitzacions de Beneficència i Gal·les	Proporcionar espectacles de gala que ajudin a atraure donants i a recaptar fons per a causes benèfiques.

El buyer persona → el representant d'un segment

Com seria el buyer persona del segment festivals d'arts i música?



El "buyer persona" per al segment de festivals d'arts i música pot ser un representant molt particular de la teva audiència objectiu. Aquesta representació fictícia pot ajudar a enfocar les teves estratègies de marketing i a comprendre millor com connectar amb aquest segment. A continuació, descriuré un exemple detallat de buyer persona per a aquest cas específic:

Buyer Persona: Laura, Directora de Programació de Festivals

Informació Bàsica:

- **Edat:** 35 anys
- **Ocupació:** Directora de Programació en un Festival d'Arts i Música reconegut
- **Educació:** Llicenciatura en Gestió Cultural
- **Ubicació:** Ciutat metropolitana amb una escena cultural activa

Característiques Demogràfiques:



Agafar el rol d'un buyer persona

Imagina que ets la Laura, Directora de programació de festivals. El meu espectacle té un cost de producció de 20.000€ per cada representació, som 5 persones, l'espectacle dura 2 hores, és per a tots els públics però agrada més a les dones de entre 35 i 55 anys. Em podries indicar els arguments de la Laura per no contractar-me? em podries indicar la contra argumentació que jo hauria de fer servir per convèncer-la? (dona'm els resultats en una taula)

Arguments de Laura (Possibles Raons per Rebutjar)	Contraarguments (Per a Convèncer-la)
Cost Elevat de Producció: El cost de 20.000€ per representació pot semblar excessiu per al pressupost del festival.	ROI Artístic i de Públic: Explicar com la qualitat i la singularitat de l'espectacle justifiquen la inversió, i demostrar casos anteriors on espectacles de preu similar han atret gran afluència de públic i cobertura mediàtica, augmentant el valor general del festival.
Durada del Espectacle: Un espectacle de 2 hores pot ser massa llarg per a la programació del festival, que pot preferir actuacions més curtes per a mantenir un ritme dinàmic.	Flexibilitat de Format: Ofereix adaptacions de la durada de l'espectacle que puguin ajustar-se millor a l'estructura del festival, potser dividint l'espectacle en parts o reduint la durada sense perdre l'essència artística.
Demografia Específica: La preferència del espectacle per a dones de 35 a 55 anys podria no ajustar-se a la demografia diversa que el festival busca atendre.	Apel·lació Amplia: Argumentar que, tot i que el grup principal són dones de 35 a 55 anys, l'espectacle té elements universals que ressonen amb públics de totes les edats i gèneres, incrementant així el seu atractiu. Inclou testimonis o ressenyes que evidencien aquesta apel·lació més àmplia.
Preocupació per la Logística: Gestionar logística per a un grup de 5 persones i els requisits tècnics d'un espectacle de 2	Suport Tècnic i Eficiència: Detallar com la teva companyia gestiona eficientment la logística i ofereix solucions completes que minimitzen l'impacte en les operacions del festival, mostrant

El viatge del client

Quin seria el viatge del client (customer journey) de la Laura?



El "customer journey" o viatge del client de la Laura, en el context de seleccionar i contractar espectacles per un festival de arts i música, es pot descriure en diverses etapes des de la descoberta fins a la decisió final. Aquest viatge inclou l'experiència completa que Laura travessa com a Directora de Programació quan explora, avalua i decideix sobre quines actuacions incloure al seu festival. Detallarem aquest procés pas a pas:

Etapa 1: Consciència

Descripció: Laura es fa conscient de la teva companyia de ballet contemporani a través de diverses fonts.

- **Accions:** Descobreix la teva companyia mitjançant recomanacions de col·legues, publicacions especialitzades, xarxes socials, o en la premsa.
- **Punts de Contacte:** Redes socials, llocs web, articles en línia, crítiques.

Etapa 2: Investigació

Descripció: Una vegada que coneix la teva companyia, Laura busca més informació.



- **Accions:** Visita el teu lloc web, mira vídeos de les vostres actuacions, llegeix ressenyes, i potser

Tècniques per atraure visites a un lloc web



Consideracions a tenir en compte

- 1)** Quin és l'objectiu de la comunicació:
 - a)** Vendre entrades (al nostre lloc web? al d'un tercer?)
 - b)** Donar a conèixer l'espectacle?
 - c)** Guanyar notorietat com a companyia?
- 2)** Quina serà la crida a l'acció de la nostra comunicació:
 - a)** Entra al web
 - b)** Segueix-nos a Instagram
 - c)** Subscriu-te a la newsletter
 - d)** Clica aquí i entra al teatre XXX per comprar les teves entrades

Les principals tècniques del marketing digital

1. El SEO cap al lloc web
2. La publicitat cap al lloc web
3. La presència a les xarxes socials (orgànica o pagant)
4. La presència als mercats digitals i als directoris online
5. La presència a la premsa online
6. El marketing directe (email marketing o Whatsapp marketing)

SEO

Consisteix en atraure visites cap al lloc web quan algú cerca a Google una frase relacionada amb el nostre contingut.

- ➔ Utilització de paraules clau relacionades amb la dansa
- ➔ Optimització del contingut per a respostes ràpides (snippets)
- ➔ Millora de la velocitat de càrrega del web
- ➔ Creació de contingut valuós i freqüent com ara articles sobre diferents estils de dansa, entrevistes amb ballarins, etc.

Abierto ahora

Mejor valorados

Sugerencia: [Limita esta búsqueda a resultados en español](#). Más información sobre cómo filtrar por idioma



Espectalium

<https://www.espectalium.com> · a... · Traducir esta página ·

[Agència d'Espectacles. Contractació d'Espectacles](#)

empresa espectacles per a festes i esdeveniments ... L'**espectacle** d'humor de la segona **companyia** ... La **dansa** i el videoart es combinen **per** fer somiar en mons ...



Plataforma de Serveis de Contractació Pública

<https://contractaciopublica.cat> · detall-publicacio ·

[Contracte de servei artístic. Espectacle de dansa: Seises ...](#)

Descripció de la prestació: Serveis artística **per** a la realització de l'**espectacle** "Seises" de la **companyia de dansa** Israel Galván ; Presupuesto de licitación:.



Mal Pelo

<https://www.malpelo.org> · Traducir esta página ·

[Mal Pelo - Grup de creació escènica](#)

Mal Pelo és el grup creatiu amb codirecció artística de Pep Ramis i María Muñoz. Basant el seu llenguatge en la **dansa** i altres disciplines artístiques.



Sol Picó

<https://solpico.com> · Traducir esta página ·

[Sol Picó Companyia Professional de Dansa Contemporànea](#)

SOL PICÓ. és una **companyia** professional de **dansa** contemporània creada el 1994 **per** la ballarina i coreògrafa Sol Picó. En totes les seves creacions, Sol Picó ...

La publicitat

Té per objectiu generar tràfic immediat.

- ➔ Utilitzar Google Ads i publicitat en Facebook/Instagram amb anuncis que destaquin classes úniques, ofertes de temporada, o esdeveniments especials. Segmentar els anuncis per a públics interessats en activitats culturals i artístiques.



hire dance company for corporate events



Patrocinado



valerian-entertainment.co.uk

<https://www.valerian-entertainment.co.uk>



Performers for Hire | Company Event Entertainment

All kinds of unique entertainment to make your **event** stand out. High impact out of the box.

Make your **event** stand out with our unique, out of the box, dazzling entertainment. Make your **event** standout. Realistic creature suits.

[Street Theatre](#) · [Stilt Walkers For Events](#) · [Aerial Acts For Events](#) · [Animatronic Creatures](#)



Llamarnos

Presència a les xarxes socials

Objectiu: Construir i mantenir una comunitat en línia activa que fomenti la interacció i el compromís.

Estratègies Clau: Publicar regularment contingut atractiu i rellevant com ara vídeos de classes de dansa, behind-the-scenes, i anuncis d'esdeveniments.

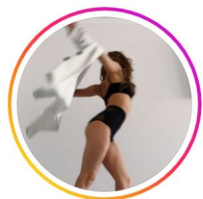
Aprofitar les campanyes pagades per amplificar el contingut important i arribar a un públic més ampli → **7€ a la setmana multipliquen per 10 l'abast d'una comunicació**

Què comunicar:

- 1) Com és el nostre dia a dia.
- 2) Espectacles en els que participem
- 3) Imatges dels teatres als que anem
- 4) Imatges de les ciutats que visitem

... En cas de no saber què publicar:

- 1) Consultar al ChatGPT
- 2) Mirar què fan competidors i referents



baikovadi

Follow

Message



572 posts

28.5K followers

196 following

Диана Байкова 🌀хореограф

Dancer

rubased in Moscow

📍 Интенсив «Танец — искусство Жизни» 15/16 июня 🗨

creator @we.are_luna

classes @mdcnrg.pro BT/ч... more



Интенсив 🌀



индивиды 🌀



DUBAIAE



постановки



Йога 🧘



LUNAWEAR

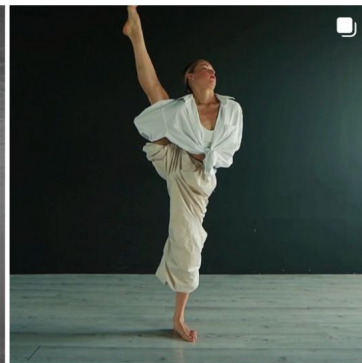
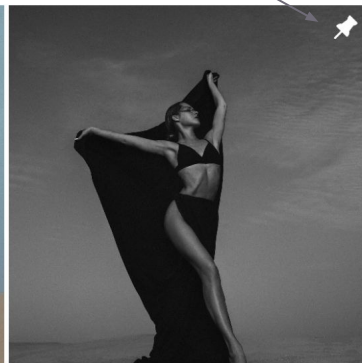
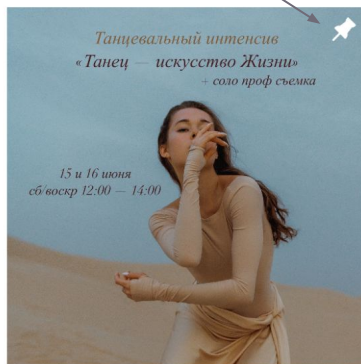


🌙 LUNA

POSTS

REELS

TAGGED



Preparar continguts

Faré un espectacle a Terrassa la propera setmana. Es de l'obra "Malditas plumas", la sinopsi de l'espectacle és aquesta "A Malditas Plumas recorrem diferents episodis de la vida d'un personatge, encarnat per Sol Picó, en un viatge que transita entre la tendresa i la decadència. En aquesta obra el públic coneix la història d'aquesta vedette del Paral·lel i comparteix els seus records, experiències, vivències... o bé mai no arribo a ser-ho i són els seus somnis, les seves projeccions vitals, els seus desitjos no complerts? És tot un gran deliri potser que, encara que ens transporta a un lloc i una època molt concrets, ens connecta també amb els sentiments més humans i, per tant, més universals: la por de la mort, de la degradació, de la pèrdua ... a desaparèixer." Em podries indicar quins continguts podria publicar a instagram durant la setmana prèvia a la presentació, la setmana de la presentació i la setmana posterior a la presentació?



Crear una estratègia de contingut a Instagram efectiva per promocionar l'espectacle "Malditas Plumas" implica planificar publicacions que atreguin l'atenció, generin interès i mantinguin l'engagement amb el públic abans, durant i després de les presentacions. A continuació, et detallo una proposta de continguts per a cada una d'aquestes etapes:

Setmana Prèvia a la Presentació

Objectiu: Crear expectació i informar sobre els detalls de l'espectacle.

1. **Dilluns (Anunci de Compte Enrere):** Publica una imatge de compte enrere "Falten 7 dies!" amb una foto artística de l'assaig.
2. **Dimarts (Detall del Personatge):** Publica una foto de Sol Picó caracteritzada, amb una cita de la sinopsi que descriu el seu personatge, destacant la profunditat emocional de la seva història.
3. **Dimecres (Video Teaser):** Comparteix un breu clip de vídeo dels assajos que mostri un fragment intens de l'actuació.
4. **Dijous (Historia darrera de l'Escena):** Publica imatges dels preparatius, vestuari, i maquillatge, acompanyades de textos que expliquin la creació del món de l'espectacle.
5. **Divendres (Entrades):** Recordatori de la d. ↓ onibilitat d'entrades amb enllaç a la pàgina de compra i una imatge cridanera del cartell de l'espectacle.

Creant el contingut



Pel dimarts 2 abans de la representació, ja tinc la imatge, ara em falta el text, què podria posar per acompanyar la imatge? quins hashtags hauria de fer servir? L'objectiu recorda que és que vinguin a l'espectacle de Terrassa.



Per crear un post impactant a Instagram que fomenti l'assistència al teu espectacle a Terrassa, és clau combinar un text que engatge i inspire amb hashtags rellevants que ampliïn l'abast del teu missatge. Aquí et proposo un text així com una selecció de hashtags adequats per al post del dimarts abans de la representació:

Text per a la Publicació:

" 🌟 Avui és el dia! No us perdeu la màgia de 'Malditas Plumas' a Terrassa! Sumergeix-te en un viatge de tendresa i decadència amb la inigualable Sol Picó. Deixa't captivar per una història de somnis, desitjos i la crua realitat. 🌟 Les entrades encara estan disponibles, però s'estan esgotant ràpid! Enllaç a la bio. 🇪🇸 #MalditasPlumasTerrassa

Viu una nit única de ballet contemporani que recordaràs sempre. Ens veiem a les 20:00h! 🕒

Canva per ajudar-nos

Canva interface showing a design project for a travel business transformation advertisement.

Top Bar: Archivo, Redimensión y Rediseño Mágico, Anuncio, MP +, 15.5 s, Publicar como plantilla de la marca, Co.

Left Sidebar: Diseño, Elementos, Texto, Marca, Subidos, Dibujo, Proyectos, Apps, Audio.

Organizar / Capas: Todas, Superpuestas.

Design Elements:

- EN 20 MINUTOS
- TRANSFORMA TU NEGOCIO TURÍSTICO
- Image of a woman with glasses and a patterned shirt.
- Background graphics (red and white geometric shapes).

Text and Formatting:

- Font: Montserrat
- Size: 65
- Color: A, B, I, U, aA
- Effects, Deslizar, Posición

Page 1 - Añadir título de página:

EN 20 MINUTOS

TRANSFORMA TU NEGOCIO TURÍSTICO

Escritura Mágica

Page 2 - Añadir título de página:

Tenir una imatge corporativa amb personalitat



Directoris i mercats online



bailarina para evento corporativo

X |   

Sugerencias



Espectalium

<https://www.espectalium.com> › ... › Animaciones

Bailarines y Bailarinas Profesionales para Eventos y Fiestas

Contratar **bailarines** y **bailarinas** profesionales **para** espectáculos **de** baile **para** eventos.
Experiencia en shows **de** televisión y grandes musicales.



contratarartistas.com

<https://contratarartistas.com> › eventos › eventos_corporat...

Eventos Corporativos - Contratar Artistas

Un Cuadro flamenco **de** Madrid **de** absoluta calidad y seriedad, **para** fiestas privadas, **eventos corporativos**, teatros y centros culturales. Contratar... Ballet ...

★★★★★ Valoración: 5 · 216 votos





Boomerang Fiesta

<https://boomerangfiesta.com> › show-para-eventos › bail...

Show de Bailarinas para eventos y FIESTA

nuestro show **de** **bailarinas** puede adaptarse a cualquier temática o estilo **de** evento que desees, desde bodas y cumpleaños hasta **eventos corporativos** y festivales ...



Prensa online

Objectiu: Obtindre cobertura mediàtica que potencie la visibilitat i la credibilitat.

Estratègies Clau: Enviar notes de premsa sobre esdeveniments destacats, noves obres de dansa o col·laboracions importants. Crear relacions amb periodistes i influencers del sector cultural.

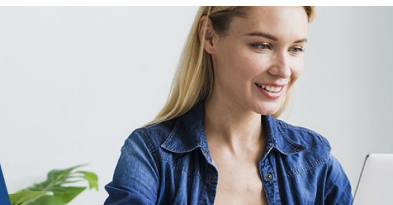
Techsales

Notas de Prensa

Posiblemente el mejor Gabinete de Prensa del país



TechSales, más de 20 años de experiencia.
Desde 2003



[Nosotros](#)

[Clientes](#)

[Servicio Premium](#)

[Envío Puntual](#)

[Startups-BOLSA](#)

[Envío Internacional](#)

[Contacto](#)

[English Contact](#)



SERVICIO MENSUAL PREMIUM

365 €/mes

Impactos mediáticos que generan negocio

- ✓ Permite llegar a todos los Medios de Comunicación: Prensa escrita, Agencias de Noticias como Europa Press, EFE, Reuters..., Medios online, Internet, TV's, Radio.
- ✓ Permite disponer de una persona senior de nuestro equipo.



ENVÍO PUNTUAL 1 NOTA DE PRENSA

390 €

¿Un Envío Puntual? Prueba el servicio líder

- ✓ Incluye la redacción, el envío de la Nota de Prensa, la gestión y búsqueda proactiva de oportunidades mediáticas y el clipping
- ✓ Permite disponer de una persona senior de nuestro equipo.



Nota de Prensa Puntual ya redactada

340 €

¿Tienes una Nota de Prensa redactada para enviar?

- ✓ Incluye el envío de la Nota de Prensa, la gestión y búsqueda proactiva de oportunidades mediáticas y el clipping (reporte de impactos mediáticos).
- ✓ Permite disponer de una persona senior de nuestro equipo.



Envío Internacional Europa y USA

685 €

Tu Nota de Prensa en Estados Unidos y en cualquier país de Europa

- ✓ Presencia mediática en los mercados más relevantes para tu empresa. Aumenta tus exportaciones y presencia directa en dicho países.
- ✓ Permite disponer de una persona senior de nuestro equipo.

[Privacy & Cookies](#)

SETROI



[Inicio](#)

[Precios](#)

[Marca blanca](#)

[Preguntas](#)

[Contacto](#)

🇪🇸 ES ▾

[Zona cliente](#)

Expansión

Difusión de notas de prensa para negocios físicos y digitales

99 €

al mes



Seleccionar

Características

- ✓ Desde 1 redacción de contenido mensual
- ✓ Desde 50 apariciones en...

Profesional

Difusión profesional para notas de prensa

205 €

al mes



Seleccionar

Incluye

- ✓ Desde 1 redacción de contenido mensual
- ✓ Desde 70 apariciones en...

Marketing Directe

Objectiu: Comunicar-se directament amb els clients per fomentar la retenció i fidelització.

Estratègies Clau: Enviar butlletins periòdics amb informació sobre noves classes, ofertes exclusives o consells de dansa. Utilitzar Whatsapp per enviar missatges ràpids sobre canvis d'última hora o recordatoris d'events.

Com aconseguir emails o whatsapps?

Les companyies de dansa normalment no tenen els emails del seu públic perquè les entrades les venen els teatre i no elles. Em podries donar 5 idees per aconseguir els emails de possibles espectadors?



Captar els correus electrònics dels assistents i interessats en les teves presentacions és essencial per a construir una relació a llarg termini i millorar les estratègies de màrqueting directe. Aquí et proporciono cinc estratègies efectives que les companyies de dansa poden utilitzar per recollir els emails dels possibles espectadors:

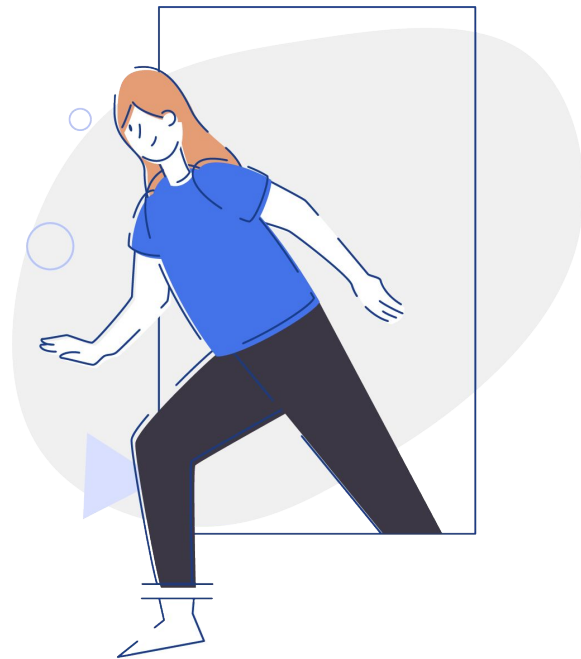
1. Registre a la Web per a Contingut Exclusiu:

Crea una secció al teu lloc web on els visitants puguin registrar-se per a rebre access a contingut exclusiu, com vídeos de les actuacions passades, entrevistes amb els ballarins, o guies sobre els temes tractats en les teves produccions. Això no només atraurà a la gent interessada en la dansa sinó que també els motivarà a deixar les seves dades de contacte.

2. Promocions i Concursos:

Ofereix promocions, descomptes o organitza un concurs a través de les xarxes socials o la teva web, on els participants hagin d'inscriure's amb el seu correu electrònic per participar. Per exemple, pots oferir entrades gratuïtes, cl  es de dansa o mercaderia com a premis per captar l'atenció i recollir correus electrònics.

Tècniques per convertir les visites



Com convertir visites en clients

- 1)** Una web ben feta i persuasiva
- 2)** Informació clara sobre els nostres espectacles i sobre com contractar-los.
- 3)** Facilitat per la compra d'entrades (encara que sigui al web d'un tercer)
- 4)** Comentaris d'altres espectadors

 Cerca esdeveniments

Troba Esdeveniments

Llista Mes Dia



Today

Propers ▾

juliol 2024

Ds
20

juliol 20

LASTRE

Centro arqueológico Mateo SALADO Lima, Perú



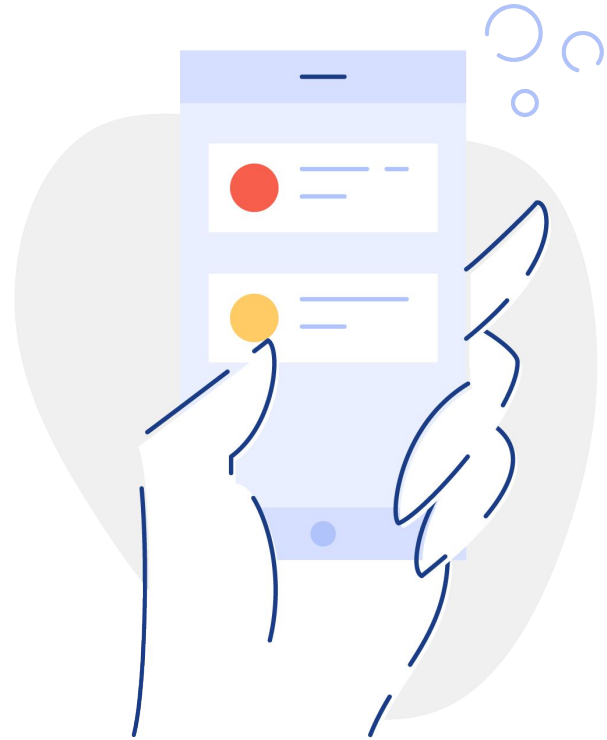
desembre 2024

Dj
17

desembre 12 - desembre 29



Creació de continguts per a web



En general quins continguts hauria de tenir el meu lloc web?



Per a una companyia de dansa, especialment en un entorn digital on la primera impressió és crucial, el teu lloc web ha de ser tant visualment atractiu com ric en contingut. Aquí tens les seccions essencials que hauries d'incloure per proporcionar una experiència completa als visitants i potencials clients:

1. Pàgina d'Inici

- **Descripció Breu de la Companyia:** Una introducció atractiva que resumeix la missió i visió de la companyia.
- **Imatges Destacades:** Fotografies de alta qualitat de les performances o del grup.
- **Accessos Directes:** Enllaços visibles a seccions importants del lloc web com "Sobre Nosaltres", "Pròxims Esdeveniments", i "Contacte".

2. Sobre Nosaltres

- **Història de la Companyia:** Origen, fundació, i desenvolupament de la teva companyia.
- **Filosofia Artística:** Què inspira les teves creacions i què esperes comunicar a través de la dansa.
- **Biografies del Equip:** Informació sobre els ballarins principals, coreògrafs, i altres membres clau



Idea per aconseguir emails i fidelització

Podria ser un Dropshipping de print-on-demand → Printful

DAGOLL DAGOM

COMPANYIA DE TEATRE

INICI

DAGOLL DAGOM

TEATRE

TELEVISIÓ

NOTÍCIES

PREMSA

AGENDA

BOTIGA

INICI > BOTIGA

BOTIGA

Gaudeix de Dagoll Dagom a casa!

Si vols algun dels nostres productes, escriu-nos a info@dagolldagom.com i t'informarem del preu final amb les despeses de gestió.



LLIBRE L'ALEGRIA
QUE PASSA
9,95€



LLIBRE BYE BYE
MONSTRE
12,95€



LLIBRETA BYE BYE
MONSTRE
5€



SAMARRETA BLANCA
BYE BYE MONSTRE
10€



SAMARRETA
VERMELLA BYE BYE
MONSTRE
10€

Creació d'un pla d'acció online de l'empresa



Veure document de mostra

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cwM0PQVHvUePI2zmgpSZjGE2DYSo_HA4JBdRThINZKs/edit?usp=sharing

Ejemplo de plan de acción FAETEDA

🔍🗨📺⌵

⌵

Compartir

Archivo

Editar

Ver

Insertar

Formato

Datos

Herramientas

Extensiones

Ayuda

🔍↶↷🖨📄100%£%0.00123Arial-10+BI🔗A🗒📊📈📉📊📈📉📊📈📉Es

B22

🔗

Instalar un plugin de SEO que ayude a crear bien las páginas

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	
1	Plan de Acción y Presupuesto															Quadrant	
2	CANAL	ACCIONES PROPUESTAS	MAYO				JUNIO				JULIO				Inversión	On time	
3			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
4	PREPARAR EL SITIO WEB	MEJORAR LA PERSUASIÓN															
5		Tener claro el objetivo del sitio web															
6		Asegurar que los objetivos están configurados en Google Analytics															
7		Revisar las imágenes para que haya espectadores disfrutando															
8		Crear formularios para conseguir contactos															
9		Conectar los formularios al CRM para que los datos entren solos															
10		Revisar las traducciones															
11		Crear página de error 404 y redireccionar hacia las nuevas páginas.															
12		APARTADO LEGAL															
13		Revisar las páginas de Aviso Legal y Política de Privacidad															
14		Revisar las cookies															
15		Rediseñar la web actual por etapas, comenzando por página inicio.															
16		Organizar una sesión fotográfica para nutrir nueva web con nuevos contenidos.															
17		Revisar los vídeos que ya tenemos, hacer pildoras y colgarlos en la nueva web y xxss.															
18		Dinamizar el blog web: periodicidad, programación contenidos.															
19		SEO ON PAGE															
20		Revisar que los <title> estén bien puestos en toda la web															
21		Revisar que los títulos sean <H1> y el resto de H2, etc.															
22		Instalar un plugin de SEO que ayude a crear bien las páginas															

El que haurieu de recordar d'aquesta sessió

- 1) La Intel·ligència artificial és per fer-la servir, tot i que no hem d'oblidar que és un ajudant, no el nostre cervell.
- 2) Abans d'actuar cal tenir clara l'estratègia.
- 3) Hi ha molta feina, però és qüestió de fer un calendari i organitzar-se.
- 4) Hi ha moltes eines que us poden fer la vida més fàcil.

Moltes Gràcies!



Montserrat Peñarroya

Especialista en Marketing Digital Internacional

Ajudo a empreses i territoris a desenvolupar les seves economies gràcies a Internet.

Instagram: @mpenarroya

montse@quadrantalfa.com // www.MontsePenarroya.com // +34 639 141 269

