Publicado en Ciudad de México el 14/11/2016

# [Los 10 mandamientos del Inbound Marketing para captar la atención de tus clientes con éxito](http://www.notasdeprensa.es)

## Elogia, la agencia de marketing digital, realiza un ebook para resumir las 10 pautas que debes seguir para captar con éxito la atención de los clientes mediante el Inbound Marketing

 El Inbound Marketing está en boca de todos los profesionales del sector del Marketing Digital, y es que no faltan razones para ello. Con esta nueva metodología, que combina técnicas de marketing y de publicidad no intrusivas centrando la atención en el consumidor, los objetivos de los negocios online se están consiguiendo de manera sólida, a medio plazo y superando las expectativas, llegando a aumentar el tráfico de una web hasta un +55% con un coste de adquisición de Leads hasta de un -62% que con el Marketing Tradicional (Datos de Hubspot and Mashable). Para ayudar a los expertos de Marketing a dar el paso a esta nueva metodología e introducirse en la temática la compañía de digital commerce marketing, Elogia ha realizado un ebook donde refleja 10 pautas-mandamientos para captar la atención del cliente a través de la misma de manera efectiva. Estos son los 10 mandamientos que resume Elogia para una correcta estrategia de Inbound Marketing: 1. Amarás el Inbound Marketing sobre todas las cosas: de forma más orgánica, a base de esfuerzo y con menor coste de adquisición que con el Outbound Marketing. 2. Santificarás el Buyer Persona: conocer mejor al consumidor e identificarse con él será la clave para acercarse al posible comprador online. 3. Aportarás valor en cada fase del Funnel: el usuario ha cambiado la manera de adquirir sus productos gracias a la tecnología, por lo que hay que llamar su atención para fidelizarlo, pasando por el proceso atraer-convertir-cerrar e impresionar. 4. Honrarás al Content: el cliente inicia su búsqueda en internet y el contenido, independientemente de su formato, es clave para que te encuentren. 5. Utilizarás bien las Redes Sociales: para monitorizar, seguir a influencers i programar publicaciones, entre otros. Las redes sociales son el altavoz para hablar y escuchar, sobre todo, escuchar. 6. No cometerás actos impuros con el SEO: posicionar para que las oportunidades de venta cualificadas encuentren tu empresa mediante monitorización clasificaciones de búsqueda y recomendaciones. Ese es el objetivo del SEO. 7. Utilizarás el E-Mail marketing sin ser spam: importante realizar pruebas A/B y previsualizar los emails desde otros servidores, así como el uso de plantillas optimizadas para entornos móviles. 8. No consentirás malas Landings y CTA’s: se trata de mejorar la tasa de conversión y generar oportunidades de venta, y convertir el tráfico en oportunidades de venta. 9. Invertirás en Social Ads: para mejorar la visibilidad del negocio y aumentar la tasa de captación a través de uno de los canales más efectivos. 10. Medirás tanto el ROI propio como el ajeno: para comparar resultados y observar si es necesario hacer cualquier cambio para mejorar los resultados.  Url para descargar el ebook: http://blog.elogia.net/whitepaper-10-mandamientos-del-inbound-marketing  Más info: web: www.elogia.net contacto: info@elogia.net Elogia es una agencia digital especializada en Digital Commerce Marketing perteneciente al Grupo VIKO (www.viko.net) experta en entender, atraer y retener clientes online. Con servicios de Market Intelligence, Outbound e Inbound. Poseemos más de 15 años de experiencia y un equipo de más de 70 personas en Barcelona, Madrid, Vigo y Ciudad de México. Ofrecemos servicios de Social Media, SEO, planificación online y consultoría estratégica online.

**Datos de contacto:**

Departamento de Marketing y Comunicación Grupo VIKO

comunicacion@viko.net

+52 553 00 42 506

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/los-10-mandamientos-del-inbound-marketing-para](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Comunicación Marketing E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)