

bilnea

Digital Marketing Agency

PROYECTO FINAL
SILVIA NAVARRO GUTIÉRREZ

Introducción:

A continuación queda reflejada la memoria de 400 horas realizadas en las prácticas curriculares de la Formación Profesional en Marketing y Publicidad impartida en la Universidad Europea de Valencia.

Cuenta con todo lo relevante y destacable del funcionamiento de bilnea, agencia de marketing digital, donde he podido formarme de manera práctica los últimos meses.

Desde su estrategia, su imagen corporativa, sus competidores hasta mi opinión más personal.

Índice

Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.

Estructura y organización empresarial del sector.

Tendencias del sector: productivas, económicas, organizativas, de empleo y otra

Misión, visión y valores.

La cultura de la empresa: imagen corporativa, manual de identidad...

Sistema de calidad y seguridad aplicables en el sector.

Presencia on-line de la empresa y valoración.

Competencia.

Proveedores.

Diferenciación.

Situación del sector.

Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos.

Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.

Estrategia de Marketing

Herramientas del Marketing Operativo.

El producto/servicio

El precio.

La promoción

La relación con el cliente.

Objetivos del puesto.

Descripción de tareas.

Relaciones.

Disponibilidad.

Documentación.

Ambiente.

Riesgos.

Dedicación.

Integración.

1.- Antecedentes y contextualización de la empresa

- Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.

Bilnea nació como fruto de la necesidad de aportar valor a las empresas que empezaban a gestionar su comunicación por vías digitales.

Han ido evolucionando de ser una agencia de contenidos y redes sociales a un proyecto de #Negociodigital

El avance tecnológico y la globalización obliga a las empresas a tener una representación en este nuevo medio digital para ser visibles por su target.

El reto de bilnea es plantear, ejecutar y controlar acciones en medios digitales que reporten a los clientes oportunidades de negocio. #WorkTogether



bilnea es una agencia que pertenece al grupo Inforges, donde personas, procesos y tecnología forman la parte complementaria a la comunicación, y en conjunto podemos aportar un valor integral a nuestros clientes.

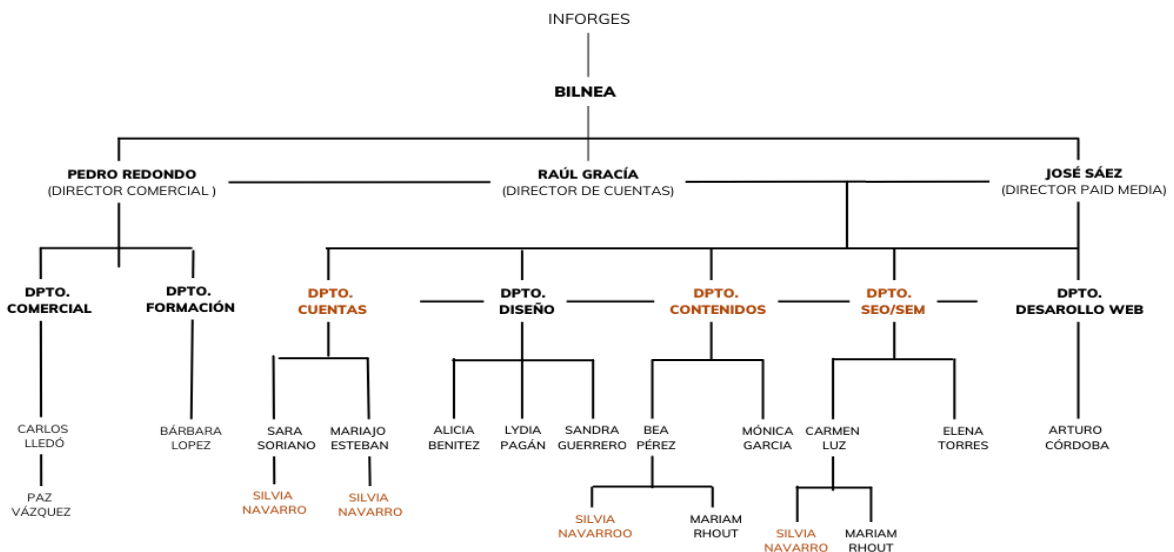
Con un equipo humano de +4.000 personas y presencia en 30 países, están listos para guiar la estrategia de inbound marketing de cualquier empresa.

Actualmente el negocio está fraccionado entre dos agencias de localizaciones distintas:

Bilnea Murcia: Carril Condomina, nº3, 10ºC (Atalayas Business Center), 30006 Murcia

Bilnea Valencia: Gran Via del Marqués del Túria, 49, of. 801, 46005 Valencia

- Estructura y organización empresarial del sector



El modelo matricial

El modelo matricial mantiene las divisiones convencionales y sus cabeceras pero permite la flexibilidad para crear equipos

interdepartamentales al mezclar las estructuras mecánicas y orgánicas de jerarquía. Con este modelo, bilnea brinda servicios completos para lograr cumplir con las necesidades del cliente sin tener que sufrir problemas de comunicación entre departamentos. Este modelo busca combinar las estructuras orgánicas y mecánicas de jerarquía. En este caso todos los departamentos pueden llegar a aportar en un único proyecto pero siempre diferenciando sus funciones y su departamento.

- Tendencias del sector: productivas, económicas, organizativas, de empleo y otras.

A Continuación voy a enumerar algunas de las tendencias más relevantes en marketing digital:

En cuanto a la estrategia:

- **Human-Centric Marketing**

El marketing está evolucionando, pasando del customer-centric (centrado en el cliente) al Human-centric (centrado en las personas). Ya no se concibe a la audiencia como simples consumidores, sino como interlocutores en una relación cada vez más personal.

- **La privacidad del usuario como prioridad**

La privacidad se ha convertido en una preocupación muy importante para los usuarios de internet. Queremos estar conectados, pero no a cualquier precio.

Como respuesta, las empresas han empezado a priorizar la privacidad de los usuarios a la hora de diseñar sus soluciones. Tanto Apple como Google han tomado

medidas importantes para restringir el seguimiento de las cookies, y en los próximos años esperamos que cada vez haya que tener más en cuenta la protección de datos de los usuarios.

- **Los workflows centrados en eventos**

Tradicionalmente, los workflows en email marketing eran una serie de correos que comenzaba cuando el usuario cumplía una serie de requisitos e iba enviando comunicaciones periódicas cada cierto tiempo.

En cambio, con los workflows centrados en eventos, partimos de un evento y programamos correos anteriores y posteriores para reforzar la asistencia y la interacción con los contenidos.

En cuanto al ecommerce:

- **Chatbots y live chats para vender**

Los chatbots y live chats están cada vez más presentes en los procesos de venta y generación de leads. Según [ReveChat](#), un 79% de las empresas asegura que incluir un chatbot ha mejorado sus resultados.

Entre las ventajas de esta herramienta podemos destacar que acorta el proceso de generación de leads, permite hacer un seguimiento del usuario y mandarle ofertas personalizadas y nos ayuda a detectar pain points en el buyer journey.

- **El headless commerce**

El headless commerce es una nueva arquitectura de página donde las partes del front-end y el back-end funcionan de manera independiente y se utiliza una API para conectar todos los canales de la tienda online.

Esta novedad técnica supone una manera nueva de concebir las ventas online, ya que permite generar una experiencia auténticamente omnicanal, que integra tanto el sitio web como los canales de redes sociales o los asistentes de voz.

A su vez, esto supone una gran ventaja para los ecommerce, ya que según Saleslayer, los usuarios que consultan varios canales diferentes de una tienda online tienen un gasto un 10% superior que los que solo consultan uno.

En cuanto a Redes Sociales:

- **Social Ads: CPC más altos y CTR estables**

Tras la digitalización acelerada de la economía y la sociedad en general durante los últimos dos años, el coste de los anuncios en redes sociales se ha incrementado.

Para los marketers, esto implica que tenemos mucha más presión para aprovechar los presupuestos al máximo. Por suerte, los CTR de Facebook Ads se han mantenido estables, lo que nos permite conseguir un ROAS positivo.

- **Más visibilidad para el branded content en Instagram**

Instagram siempre ha sido una de las plataformas estrella para colaboraciones entre influencers y marcas.

Los influencers están obligados a revelar las colaboraciones con las marcas, a fin de fomentar la transparencia de cara a los usuarios. Para facilitar esta tarea, ahora Instagram ha incorporado nuevas herramientas de branded content que facilitan el etiquetado de las publicaciones promocionadas.

- **Misión ,visión y valores.**

Visión:

bilnea quiere ser una empresa líder en el sector de la comunicación y marketing digital aportando valor real a cada uno de sus clientes.

Quiere mantener una orientación profunda hacia las personas, basada en el respeto y consideración, así como en un comportamiento ético y honesto/de compromiso.

Tiene vocación de servicio y de creación de valor a sus clientes, colaboradores, instituciones y a la sociedad, mediante la prestación de servicios y productos diseñados e implementados por profesionales excelentes a los que bilnea quiere respetar, cuidar y motivar en permanencia.

Quiere mantener un fuerte compromiso con sus clientes, y ser elegida por ellos por la calidad de sus servicios, por su responsabilidad, por la excelencia e implicación de sus empleados y por el alto valor creado para todos los que con ella se relacionan.

Misión:

bilnea quiere ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de cada cliente, que impulsen su desarrollo y competitividad, para lo que trabajaremos de manera dedicada y excelente:

Reconociendo las características de cada cliente, cultivando con ellos relaciones duraderas y anticipándonos a las necesidades de su crecimiento.

Manteniendo un comportamiento ético, cumpliendo con nuestros compromisos y acuerdos, siendo transparentes en las relaciones, y velando por los intereses de todas las partes.

Buscando nuevos mercados, desarrollando nuevos servicios, acogiendo nuevas ideas, explotando nuevas tecnologías, siempre estimulados por el reto del cambio.

Creando una atmósfera de respeto y dignidad, apertura y confianza, que motive a cada persona a contribuir con lo mejor de sí mismo, construyendo un gran equipo ganador, en el que la realización personal y profesional se funda, la excelencia se espere y el alto desempeño se premie.

Valores:

Complicidad: Trabajamos acompañando a nuestros clientes, no para nuestros clientes. Su éxito es nuestro éxito. Esto lleva consigo una confianza intrínseca entre ambas partes que hace que podamos superar cualquier reto. Por supuesto, predicamos con el ejemplo. Cada miembro del equipo sabe que podrá contar con sus compañeros en cualquier momento.

Competitividad: Nos volcamos en cada trabajo para obtener resultados reales. Es un compromiso con la calidad del servicio que ofrecemos y con llegar a conseguir nuestras metas. Eso también nos lleva a un aprendizaje continuo y mejora de las habilidades de cada trabajador a nivel individual.

Creatividad: Buscar nuevos caminos y poner el mundo del revés no es una opción para bilnea, es una obligación. Vivimos todo con la pasión suficiente que deben de tener las mentes creativas e innovadoras, desde las estrategias de nuestros clientes hasta nuestra forma de tomar el desayuno cada mañana.

Valentía: Ya no sabemos lo que es la zona de confort porque siempre estamos fuera de ella. Afrontamos todo de cara: Innovaciones, cambios y retos están presentes a diario y no nos achantamos con nada. Todo es una oportunidad

- La cultura de la empresa:

Logotipo:

bilnea

Digital Marketing Agency



40 mm



25 mm

- Expresión textual de la marca: Cuando la marca bilnea este mecanografiada se escribirá en minúsculas
- Paletas de colores: el color principal es el Pantone 306 C. Le acompañan colores secundarios que dan apoyo a la marca. También han determinado una paleta de colores neutros

Color principal



Azul

Pantone

306 C

CMYK

73 / 9 / 1 / 0

RGB

0 / 175 / 228

HEX

#00AFDF

Colores secundarios de uso digital en CMYK



Azul oscuro

CMYK

87 / 71 / 0 / 0

RGB

50 / 72 / 228

HEX

#3248E4



Violeta

CMYK

62 / 79 / 0 / 0

RGB

196 / 36 / 255

HEX

#C424FF



Amarillo

CMYK

7 / 16 / 83 / 0

RGB

242 / 207 / 61

HEX

#F2CF3D

Colores neutros



Blanco

CMYK

0 / 0 / 0 / 0

RGB

255 / 255 / 255

HEX

#FFFFFF



Negro

CMYK

0 / 0 / 0 / 100

RGB

0 / 0 / 0

HEX

#000000



Gris oscuro

CMYK

0 / 0 / 0 / 80

RGB

88 / 89 / 91

HEX

#58595B



Gris Claro

CMYK

0 / 0 / 0 / 12

RGB

223 / 227 / 227

HEX

#DFE3E3



Gris

CMYK

0 / 0 / 0 / 4

RGB

241 / 246 / 248

HEX

#F1F6F8

Tipografía:

Muli Black Regular

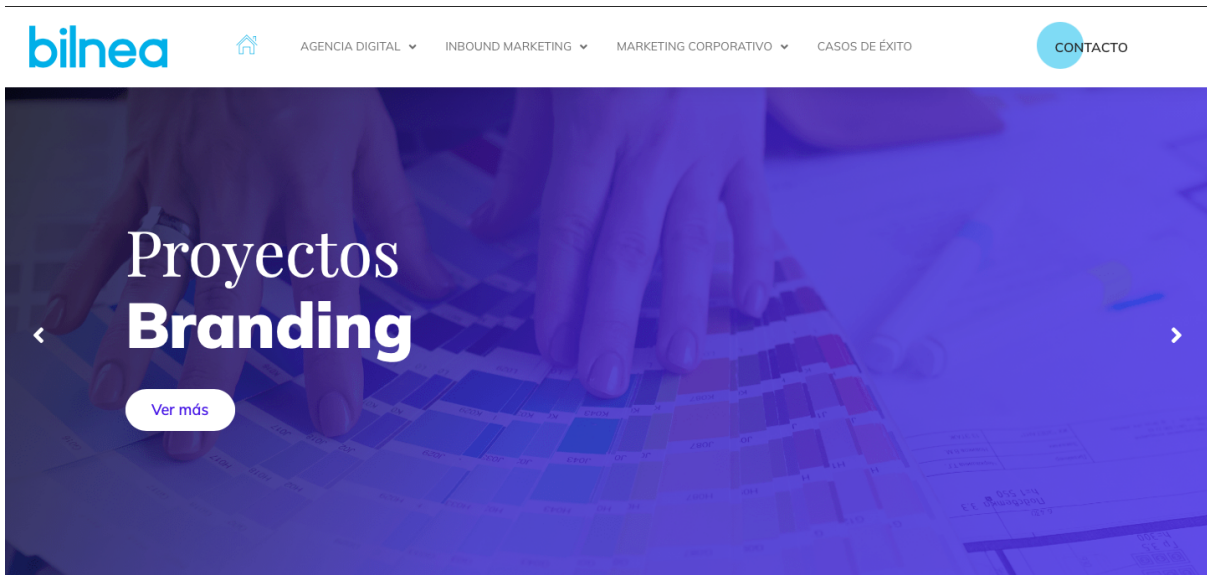
Muli Bold Regular

Muli Regular

Muli Black



Sitio web: <https://bilnea.com>



- **Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector**

No he podido tener acceso a esta información por lo que bilnea no disponía de ella. Al pertenecer al grupo Inforges hay cuestiones administrativas o como en este caso que la propia agencia no tiene ni conocimiento ni constancia de ello.

- **Presencia on-line de la empresa y valoración.**

bilnea cuenta con una amplia presencia on-line tanto en las diferentes Redes Sociales (Instagram, Facebook, linkedIn) como con su propia página web y así como en la página web del INFORGES. Utilizan mucho el Email Marketing con mails ofreciendo sus servicios. Muchos de los componentes del equipo transmiten y comparten publicaciones donde mencionan a la agencia. Toda la presencia on-line está bastante cuidada y la tiene presente diariamente.

2.- Análisis del Entorno General y Específico. Análisis. DAFO.

- **Competencia:**

- **Agencia SEO:** es una agencia de marketing digital dedicada a crear rentabilidad de proyectos con necesidades de servicios de posicionamiento web: auditorías técnicas, estrategias de contenidos, migraciones, SEO internacional, penalizaciones...
- **Digital menta:** es una agencia de marketing digital situada en Valencia dedicada a:

La estrategia SEM: confeccionan anuncios para dar visibilidad a las empresas

Social Paid: custodian los diferentes canales para favorecer la visibilidad de las empresa

Inbound: Crean el cliente ideal para redirigirlo a las propias empresas

SEO: Fortalecen la estructura del contenido para desarrollar la marca de las empresas

UX: Crean diseños y construyen los mejores materiales.

- **Unanime Creativos:** La agencia digital de marketing de Valencia, enfocada a la creación y desarrollo de conceptos, espacios, marcas y productos. Son especialistas en estrategia y campañas digitales, desarrollo web, social media y community manager, creatividad y diseño, comunicación y branding. Unanime Creativos también es un estudio de diseño y marketing global: comunicación y marketing digital, desarrollo web y apps, creatividad y diseño gráfico, fotografía y vídeo marketing, interiorismo y retail marketing. Crean en la imagen y el marketing, de una forma conjunta, creatividad y estrategia para potenciar tu marca, atraer nuevos clientes y multiplicar las ventas.

- Diferenciación:

Una clara diferenciación de bilnea sobre sus competidores es que colabora con el “Kit Digital”. Este Kit es un programa público de ayudas económicas con el fin de implantar soluciones digitales en negocios para que puedan hacerlo evolucionar gracias a la tecnología.

Una de las principales ventajas del programa es que la empresa es quien eliges en todo momento. Con el Kit Digital tienen acceso a un gran catálogo de soluciones digitales y agentes digitalizadores –como bilnea– en el que pueden elegir el que más se ajuste a tus necesidades. Ahorrar tiempo y dinero, mejorar la productividad, optimizar la gestión de los clientes o aumentar las ventas gracias a un mejor uso del marketing son algunos ejemplos de lo que conseguirán gracias a la digitalización de tu empresa.

Para bilnea es una gran oportunidad ya que le asegura la participación directa con antiguas y nuevas empresas, creando así confianza y posible fidelización para posibles acciones futuras con las diferentes marcas.

- Situación del sector:

Con una situación global en el que más de 4.100 millones de personas en el mundo usan internet y los usuarios de redes sociales superan los 500 millones, cada día se hace más evidente la necesidad de que una buena parte del segmento de profesionales esté al corriente de las tendencias y principios básicos del marketing digital.

En España, la situación es inexperta en cuanto al número de empresas que adoptan técnicas de marketing digital en sus negocios. Con los datos anteriores, la digitalización de promociones y acciones comerciales de las empresas ya no es una opción, se ha convertido en una obligación para poder sobrevivir.

El marketing digital es la disciplina que se encarga de la promoción de productos y servicios a través de internet. Una definición más exacta sería: el marketing digital es el conjunto de estrategias y acciones que se realizan en los diferentes canales digitales para comercializar y publicitar productos y servicios a los clientes potenciales de la empresa.

A diferencia del marketing tradicional, el marketing digital hoy es más asequible. En otros tiempos era prohibitivo a nivel económico y por falta de conocimiento estar presente en Internet. Pocas empresas podían permitírselo, por lo que la competencia en la red resultaba escasa. Todo lo contrario, sucede hoy en día.

Es por este motivo que la lista de empresas que cuentan con presencia en la red cada día es más amplia. No importa el sector en el que operen, ya que en cualquier caso tendrán que hacer frente a una gran competencia que hoy es la pauta habitual. Así pues, se convierte en esencial el hecho de aplicar estrategias para destacar por encima del resto de alternativas.

Aplicando técnicas de marketing digital, es posible impactar en una audiencia más amplia en un plazo de tiempo más corto. Los avances tecnológicos han contribuido a que el marketing tradicional se desgaste y pierda efectividad. Hoy las acciones de marketing ganan terreno donde pasan más tiempo las personas, y haciendo uso de los teléfonos móviles, las tablets o los ordenadores. Es a través de estos dispositivos en los que el marketing ha evolucionado pasando de los canales tradicionales de venta a los canales digitales.

Pero ¿por qué acciones optar? ¿Cómo comenzar a usar el marketing digital en mi negocio? Quizá una acción publicitaria le sea muy útil a un tipo de negocio en concreto, mientras que otro incluso se pueda ver perjudicado. A raíz de este tipo de dilemas empezaron a surgir las agencias especializadas en marketing digital debido al desconocimiento de las empresas en esta área y la urgencia de implementar estrategias que funcionen.

Se conoce que diariamente son contratadas agencias o consultores de marketing digital tanto en las Canarias como en toda España en general, sabiendo las empresas que esa decisión será compensada con creces, en concreto con un ROI o retorno sobre la inversión difícil de alcanzar con cualquier otra decisión adoptada. Es más, el marketing digital ha experimentado en los últimos años una importante revolución. La inversión en España no ha dejado de crecer alcanzando un índice medio de crecimiento del 115% en los últimos 5 años, con pandemia incluida de por medio.

Los expertos en marketing digital cuentan con amplia experiencia en distintos sectores y con conocimientos específicos en marketing, lo cual los lleva a ser capaces de elaborar una hoja de ruta personalizada adaptada a cada modelo de negocio. Durante el tiempo de contratación permanecen realizando una serie de acciones que varían en función del tipo de cliente, productos y objetivos marcados. Aunque la opción de contratar agencias de marketing especializadas o expertos externos en marketing digital, sigue siendo una decisión efectiva para numerosas empresas, cada vez más las PYMEs se están decantando por la alternativa de incorporar en sus plantillas a profesionales que desempeñen funciones de marketing digital impulsados por los datos y la obtención de excelentes resultados.

- Análisis DAFO:

| INTERNAS | EXTERNAS |
|--|--|
| <p data-bbox="140 568 336 607">Debilidades</p> <ul data-bbox="188 658 759 994" style="list-style-type: none"><li data-bbox="188 658 564 696">● Escasa rentabilidad<li data-bbox="188 701 683 779">● Dificultad de comunicación interna<li data-bbox="188 784 624 822">● Presupuestos limitados<li data-bbox="188 826 759 949">● Abandono de personal por falta de ascenso profesional dentro de la empresa<li data-bbox="188 954 707 994">● Salarios relativamente bajos | <p data-bbox="809 568 986 607">Amenazas</p> <ul data-bbox="857 658 1445 949" style="list-style-type: none"><li data-bbox="857 658 1406 736">● Modificación en los precios de mercado<li data-bbox="857 741 1299 779">● Saturación del mercado<li data-bbox="857 784 1347 862">● Posible entrada de nuevos competidores<li data-bbox="857 866 1445 904">● Aparición de nuevas tecnologías<li data-bbox="857 909 1358 949">● Variaciones en la demanda |
| <p data-bbox="140 1108 316 1146">Fortalezas</p> <ul data-bbox="188 1198 772 1921" style="list-style-type: none"><li data-bbox="188 1198 667 1321">● La web genera buena experiencia y confianza al usuario<li data-bbox="188 1326 699 1364">● Especialización en el sector<li data-bbox="188 1368 624 1406">● Atención personalizada<li data-bbox="188 1411 683 1489">● El equipo cualificado y con experiencia en el sector<li data-bbox="188 1494 651 1572">● Variedad de opciones de servicio<li data-bbox="188 1576 772 1615">● Precios únicos y personalizados<li data-bbox="188 1619 715 1657">● Cartera de clientes favorable<li data-bbox="188 1662 699 1700">● Buena dirección estratégica<li data-bbox="188 1704 644 1742">● Equipo joven y proactivo<li data-bbox="188 1747 708 1785">● Respaldo del grupo Inforges<li data-bbox="188 1789 612 1827">● Servicio SEO ejemplar<li data-bbox="188 1832 708 1921">● Disponibilidad de servicio de información interno | <p data-bbox="809 1108 1054 1146">Oportunidades</p> <ul data-bbox="857 1198 1385 1666" style="list-style-type: none"><li data-bbox="857 1198 1385 1364">● Colaboraciones con otras empresas que favorecen la visibilidad de la empresa (Cámara Comercio Valencia)<li data-bbox="857 1368 1059 1406">● Kit Digital<li data-bbox="857 1411 1385 1489">● Aumento de digitalización de todos los sectores<li data-bbox="857 1494 1347 1532">● Expansión del Ecommerce<li data-bbox="857 1536 1086 1574">● Teletrabajo<li data-bbox="857 1579 1362 1666">● Aparición de nuevos nichos compatibles |

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

3.- Plan de Recursos Humanos.

- Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos.

El primer departamento que tiene relación con el cliente es el departamento comercial que es el que hace la capacitación inicial y ofrece la primera propuesta acorde con las necesidades de cada cliente. Después de la aceptación por parte del cliente de la primera propuesta, las acciones pasan al departamento de cuentas donde se decide la estrategia personalizada a seguir y se procede a crear el plan de acción que más tarde se le presentará al cliente. Si el cliente da el "okay" a todas las acciones planteadas, se redirigen cada una de ellas a su departamento correspondiente y se inicia el proceso acordado. Cuando cada departamento finaliza su tarea, se ponen en común y da visibilidad.

- Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.

- DEPARTAMENTO COMERCIAL:

Es el departamento que se encarga de la captación de nuevos clientes. Realizan llamadas periódicas buscando nuevas empresas con las que poder trabajar. Si consiguen general atención, les ofrecen una primera propuesta donde se ofrecen posibles acciones o servicios.

- DEPARTAMENTO CUENTAS

Departamento del área de cliente desde el punto de estrategia y operativa digital.

El **Consultor estratégico. Responsable de cuentas. RC**, es la persona que se encarga de gestionar las cuentas de los clientes dentro de la agencia. Su labor principal es conseguir buenas relaciones entre los clientes y bilnea.

Además, es quien hace el diagnóstico inicial de los prospectos y, una vez que se convierten en clientes, él presenta al equipo que estará detrás de las acciones que comprenden la estrategia digital.

Acciones que desempeña:

- Análisis de resultados mensuales
- Propuesta de mejora: Nuevas acciones (Identificadas en el sector y analizadas de la competencia) y nuevas herramientas.
- Integración y gestión de equipo de comunicación.
- Alineación de tiempos y calidad.
- Conoce lo que el proyecto necesita y lo que el cliente le gusta.
- Crea el Plan de trabajo - Campañas digitales.
- Crea contenido promocional
- Gestiona la publicidad digital en RRSS. Social ADS (Optimización de campañas y presupuesto).
- Propone mejorar los textos de páginas web para mejorar el SEO.
- Gestión y ejecución de Mailing

- DEPARTAMENTO DE BRANDING. CREATIVIDAD Y DISEÑO GRÁFICO

Departamento del área de creatividad y gráfica. La finalidad del departamento creativo es lograr encontrar para cada proyecto cuál es el mensaje visual más adecuado para trasladar al público objetivo al que se dirige en cada caso.

El Diseñador gráfico trabaja de primera mano con el director de cuentas, ya que son los principales encargados y responsable de orientar las acciones requeridas de cada uno de los proyectos.

Dentro del trabajo que desarrollan los diseñadores gráficos encontramos:

- Creación de diseños para: Portadas y banners web, blog y RRSS
- Selección y compra de imágenes para uso creativo.
- Adaptación de diseños para campañas (Social ADS, Google Shopping o Display o medios digitales),
- Responsable de línea gráfica de la empresa en todos los canales de pago.
- Diseño de infografías y ilustraciones
- Diseño Web

- DEPARTAMENTO DE DESARROLLO WEB

El departamento de desarrollo web es una pieza esencial de cualquier agencia de marketing digital. Crear un sitio involucra el trabajo en conjunto de creativos de todo tipo, desde programadores hasta diseñadores, todos coordinados por un Responsable de cuenta. Esta persona se asegura que cada etapa se realice satisfactoriamente y fluya directamente de la una a la otra, todo de acuerdo a las especificaciones del cliente.

En bilnea realizan la maquetación web a partir de diseño personalizado, no utilizan plantillas prediseñadas.

Ofrecen un desarrollo web a medida en los principales sistemas de gestión de contenidos, Wordpress y Prestashop. Carga de alta velocidad gracias a la tecnología LiteSpeed caché.

La maquetación la realizan con el diseñador de páginas web Elementor Pro, facilitando la actualización de imágenes y datos en la web por parte del cliente. En todos los proyectos imparten una formación en Wordpress que queda grabada para que el cliente siempre pueda recurrir a ella.

Para resumir este proceso de desarrollo web, se puede hablar de las siguientes 5 etapas:

- Onboarding: conoce al equipo
- Brief: ayuda a entender todo sobre el cliente
- Diseño: se hacen realidad visual las expectativas
- Programación: con código, se hace posible el funcionamiento
- Migración: implementan y entregan el proyecto
-

En cuanto la web esté visible al público el departamento sigue teniendo su función en:

- Mantenimiento web
- La Web siempre al día, actualizada y moderna.
- Seguridad de Sitios Web
- Proteger la Web de SPAM, Malware y las distintas brechas de seguridad que vayan surgiendo en cada actualización.
- Desarrollo Web a medida

Todos los proyectos tienen una arquitectura web óptima, SEO técnico, contenido de calidad, relevancia y autoridad.

- DEPARTAMENTO DE POSICIONAMIENTO DIGITAL

Departamento del área de BUSCADORES.

El SEO/SEM Specialist. Se trata de los especialistas en SEO (posicionamiento orgánico) y/o en SEM (posicionamiento pagado). Sus funciones son la optimización del posicionamiento orgánico y/o pagado de sus clientes, tanto a través de contenidos y acciones relacionadas con ellos, como a través de la puesta en marcha, la gestión de los anuncios y la optimización de las campañas para lograr un mayor alcance con el presupuesto más ajustado posible.

Esta actividad tiene como objetivo hacer que tu producto o negocio consiga una buena ubicación al momento de realizar una búsqueda por internet, aumentando la cantidad de visitas a tu página web y convertirlo en más ventas a través de:

- Google Ads
- Search
- Display
- Remarketing
- Youtube Ads
- RTB: Real Time Bidding, publicidad programática.
- SEO
- Linkbuilding
- Contenidos temáticos

El especialista SEM gestiona la estrategia de buscadores:Google, Bing, Yahoo de forma nacional e internacional, controla la inversión diaria y crea propuestas de mejora web para SEO On Page según campañas que mejor funcionen

- DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

Área de formación para empresas en materia de comunicación y marketing digital.

En bilnea Learning ofrecen planes formativos y talleres a medida, con el objetivo de mejorar las habilidades de los empleados de las organizaciones para que sigan siendo competitivas, incluso mejorar productividad, y no quedarse atrás en relación a los competidores y exigencias del mercado actual.

Para bilnea, el alumno siempre es el centro del proceso de aprendizaje.

Su metodología consiste en sesiones teórico-prácticas, formato #SprintLearning, donde los asistentes aprenden de forma sencilla las bases para comprender y comenzar a digitalizar sus negocios, acercar al marketing digital así como, gestionar su capital humano.

A su vez, todas las formaciones tienen la posibilidad de poder realizarse bonificadas mediante los créditos de la fundación Tripartita

Para impartir sus conocimientos lo hace de dos formas:

- Formación presencial. Formación In Company

La modalidad de Formación In company hace referencia a la formación que realizan de manera presencial. Y es que, en bilnea quieren seguir manteniendo las relaciones.

Además con todas las facilidades, se trasladan.

El equipo acude a la empresa para impartir la formación adaptada a las necesidades de la empresa y perfil del alumnado.

El número de asistentes de cada grupo es siempre reducido para facilitar el trato cercano y un aprendizaje óptimo en cada formación.

- Formación Online

Esta modalidad hace referencia a toda la formación que realizan de manera digital.

La Formación Online es una modalidad que ha llegado para quedarse ya que permite una gran flexibilidad tanto para el docente como para el alumnado.

Una vez acordada la fecha y hora de cada formación, el docente agenda y facilita al alumnado el acceso a las videoconferencias (normalmente a través de la plataforma Google Meet).

- **DEPARTAMENTO DE CONTENIDOS**

La creación de contenido, dinamización de comunidad, desarrollo de textos web optimizados para SEO, gestión de colaboraciones con influencers, storytelling, guionización para vídeos, ideación de campañas creativas, publicación en redes sociales, creación de contenido para blog corporativo y todo lo que te imagines que lleve copy

El equipo está preparado para captar el tono de la marca y crear conversaciones con los usuarios de redes sociales, así como crear textos para la web adaptándose totalmente a la voz de tu empresa. Empatía y creatividad son los que consiguen calar en lo más profundo del corazón de los usuarios.

- **Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. Sistemas y métodos de trabajo.**
- **Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.**

Resolución de 26 de octubre de 2020, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acta de revisión y tabla salarial del Convenio colectivo de empresas de publicidad.

Publicado en:«BOE» núm. 291, de 4 de noviembre de 2020, páginas 96119 a 96121 (3 págs.)

Sección:III. Otras disposiciones

Departamento: Ministerio de Trabajo y Economía Social

Referencia: BOE-A-2020-13574Permalink

:[https://www.boe.es/eli/es/res/2020/10/26/\(5\)](https://www.boe.es/eli/es/res/2020/10/26/(5))

ANEXO I

Convenio colectivo estatal del sector de empresas de publicidad

Tablas salariales año 2020

Incremento del 0,8 % sobre las tablas del año 2019.

| Niveles salariales | Mensual 15 pagas – Euros | Mensual 12 pagas – Euros | Anual – Euros |
|---------------------------|---|---|------------------------------|
| Nivel 1. | 1.489,91 | 1.862,39 | 22.348,65 |
| Nivel 2. | 1.324,46 | 1.655,57 | 19.866,84 |
| Nivel 3. | 1.262,03 | 1.577,54 | 18.930,50 |
| Nivel 4. | 1.255,06 | 1.568,83 | 18.825,92 |
| Nivel 5. | 1.250,65 | 1.563,31 | 18.759,70 |
| Nivel 6. | 1.169,03 | 1.461,29 | 17.535,52 |
| Nivel 7. | 1.160,22 | 1.450,27 | 17.403,26 |
| Nivel 8. | 1.074,20 | 1.342,75 | 16.113,04 |
| Nivel 9. | 1.049,15 | 1.311,44 | 15.737,29 |
| Nivel 10. | 1.045,11 | 1.306,39 | 15.676,67 |
| Nivel 11. | 985,41 | 1.231,76 | 14.781,14 |

Las dietas por desplazamiento quedarán establecidas para el año 2020 en los siguientes importes:

- Dieta con pernocta (en territorio nacional): 62,32 euros netos/día.
- Dieta sin pernocta (en territorio nacional): 31,18 euros netos/día.
- Dieta internacional con pernocta: 106,19 euros netos/día.
- Dieta internacional sin pernocta: 56,56 euros netos/día.
- Gastos de manutención (comidas): 13,84 euros netos/día.
- Gastos kilometraje: 0,218 euros por km.

4.- Plan de Marketing.

- Estrategia de Marketing.

bilnea utiliza diferentes estrategias de marketing para darse a conocer y realizar sus acciones pero la principal y que más les funciona es la estrategia de Networking, en eventos consiguen crear relaciones fuertes que convierten en clientes potenciales.

También utilizan marketing de contenidos, email marketing, marketing en redes sociales y Social ADs

- Herramientas del marketing operativo.

El servicio: El servicio que ofrece bilnea está diferenciado en tres ramas:

1. Agencia digital donde diferencia tres segmentos.
 - Agencia digital
 - Agencia de marketing B2C
 - Agencia de marketing B2B

2. inbound marketing segmentado en dos grupos
 - Atracción donde cuenta con posicionameito SEO, Google ADS PPC SEM y RRSS Social Ads
 - Conversión donde ofrece conversión y analítica

3. Marketing corporativo
 - Branding
 - Learning
 - Lanzamiento digital PYME
 - Videos corporativos

El precio: No he podido disponer de esa información, no tienen un precio exacto para cada servicio. Depende mucho de la necesidad de cada cliente.

La promoción; Como he comentado anteriormente les funciona muy bien el Networking y a través del comercial que hace una gran valor

La relación con el cliente: La relación con el cliente la lleva completa el departamento de cuentas, ninguno de los otros departamentos accede a ellos.

5- Definición de puesto de trabajo

- **Objetivos del puesto ¿qué papel desempeñas y qué objetivos tienes en la organización?.**

Técnico de contenido y PPC es lo inicialmente indicaba mi contrato de prácticas pero he tenido la suerte de poder aprender y prestar mis conocimientos y ayuda en otros departamentos como el de diseño, gestión de cuentas y desarrollo de contenidos.

- **Descripción de tareas:**

Las tareas a realizar han sido de lo más variadas. Los primeros días, estuve creando el contenido de un blog de una cuenta llamada "Bioclimática" que se dedica a la venta de climatizadores evaporativos y estuve también creando las meta-etiquetas de "CMV", clínicas privadas de salud en Murcia. He creado diseños con el photoshop para stories de Instagram de "IVIRMA Global Education", escuela de formación del grupo IVI (Clínicas de fertilidad).

También y de manera periódica he creado los copies de las publicaciones de IVIRMA Global Education de todas sus redes (Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn). He creado mail para campañas de Email Marketing para cuentas de cosmética o fitness. He aprendido a buscar Keywords con el departamento de SEO para luego crear contenidos de meta-etiquetas (meta-title y meta-description) de una ferretería llamada "Mahessa", He ayudado a crear el contenido de las diferentes páginas de una web de electricidad renovable. Me han dado la responsabilidad de gestionar el Instagram de Localy (agencia marketing dirigida a pequeñas empresas y comercios). Además, he aprendido a interpretar leads en Google Analytics y He conocido la plataforma Wordpress en cuanto a la subida de productos entre otras muchas cosas.

- **Documentación:**

En bilnea se utilizan gran variedad de programas y documentos. Destacar Google Drive donde se encuentra absolutamente toda la información sobre cada una de las

empresas y todas las acciones de los diferentes departamentos quedan allí guardadas. Google Meet para las reuniones. Clockify para la contabilización del tiempo que se emplea para la realización de cada tarea. Google Calendar para la planificación de las acciones. También se utiliza Excel, Word, powerpoint para las presentaciones de los planes de acción de cada cliente, así como Canva y photoshop para los diseños. Por último destacar Hubspot que es un CRM interno que sirve para registrar cualquier actividad relacionada con el desempeño de tareas para poder estimar el gasto de cada cliente así como el seguimiento de cada empleado.

- **Ambiente:**

El ambiente que se respira en la oficina de trabajo es profesional y cercano. Cada miembro del equipo asiste dos días por semana, a elección propia. No se cuenta con la presencia de ningún CEO, nos dan total libertad para organizar el trabajo a gusto de cada uno. Si surge cualquier duda siempre hay alguien que te ayuda o te la soluciona. Siempre intentamos coincidir en las horas de descanso para fortalecer relaciones tanto profesional como personales.

- **Riesgos :**

Aunque nuestra jornada laboral transcurre en una «inofensiva» oficina, estamos expuestos igualmente a ciertos peligros. Aquí os presento alguno de los riesgos que puede haber:

- **Accidente en desplazamiento:** Los días que se trabaja de forma presencial, me desplazo en coche y podría tener cualquier imprevisto
- **Contactos eléctricos:** por la sobrecarga de dispositivos al mismo tiempo enchufados a la red eléctrica cuando se trabaja en la oficina o cuando se teletrabaja por la utilización de un ordenador que funciona por corriente.
- **Fatiga mental:** La presión genera mucho estrés y cansancio, lo que podría producir ansiedad o similares.
- **Fatiga postural:** Son muchas horas las que transcurren en una jornada laboral y todas ellas se permanece sentado. Hay que tener especial cuidado con la postura para no crear lesiones.

- **Incendio:** la sobrecarga de dispositivos puede generar cualquier corriente no apta que pueda generar chispa y con ella el incendio.

-

- **Dedicación:**

La jornada laboral que he desempeñado ha sido completa con 8 horas diarias (De 8:00am a 14:00pm y 15:00pm a 17:00pm), menos los viernes que se realizan 5 horas (de 8:00 am a 15:00pm) con un descanso de 30 minutos por jornada.

El tiempo u horario de realización de cada tarea es de elección personal, siempre y cuando cumplas objetivos y horario laboral.

- **Integración:**

Para la variedad de acciones que he desempeñado se necesitan gran variedad de conocimientos para poder realizar a la perfección cada una de las tareas. En mi caso se necesitan conocimientos en SEO, estrategia digital, programadas de diseño como Canva o Photoshop, Google Analytics, Email Marketing, habilidades comunicativas y buena ortografía para la redacción de contenidos, entre muchas.

CONCLUSIÓN

Participar en el funcionamiento diario de dentro de una agencia de marketing ha sido como poco enriquecedor.

Agradezco a la Universidad Europea por estos dos años de aprendizaje, a mi profesores por su profesionalidad y dedicación y a bilnea la oportunidad de haber podido saber desde dentro la verdadera esencia del marketing .

bilnea

