

Propuesta Marketing Digital



1 El proyecto

La marca
Los productos

3 ¿Cómo lo hacemos?

Canales
de captación

2 Objetivos

Motivación
Objetivos

4 ¿Hablamos?

Teléfono
Por videollamada
Email
Vamos a verte



El proyecto que nos enamoró:

Vuestro proyecto, Aceites Figueiredo, nos enamoró no sólo por ser una firma basada en la sostenibilidad, el respeto al medio ambiente y a la producción ecológica.

Sino también la altísima calidad de vuestros productos, tratados de forma cuidadosa para aportar una calidad y un sabor diferencial a un producto tan básico y esencial como el aceite.

Todos estos aspectos han hecho que vuestro proyecto nos llamase la atención y desde entonces, en Relintre no hemos parado de pensar en cómo podemos ayudaros a dar a conocer vuestro proyecto a todo el mundo.



Nosotros ya los conocemos, ¿se los enseñamos al mundo?

1

- Aceite de oliva elaborado 100% a partir de aceitunas autóctonas, de las variedades Brava y Mansa gallegas.
- Esferificaciones de aceite de oliva virgen extra.
- Cereza ecológica.



Vuestra motivación también es la nuestra

- Calidad
- Tradición
- Fomento de lo ecológico
- Amor por el entorno rural
- Innovación
- Cercanía



¿Nos marcamos objetivos para llegar lejos?

¿Y si todavía pudiésemos llegar hasta otro nivel?

Gracias a la implementación de acciones adaptadas de marketing digital podemos aumentar el reconocimiento de marca de Aceites Figueiredo y aumentar las ventas tanto online como offline.

- Aumento ventas online y offline
- Reconocimiento de marca



¿Cómo podemos lograrlo?

3

1. Creación de una página web

Tener vuestra propia página web os ayudará a empezar a crear una imagen digital prestigiosa.

Gracias a esto podréis aumentar mucho más vuestra visibilidad y dar vuestra historia y productos a conocer.

Y no sólo eso, una página web puede ser vuestro canal de ventas potencial con el que distribuir vuestros productos a nuevos clientes.

Canales:

- **Wordpress**



¿Cómo podemos lograrlo?

3

2. Estrategia y gestión de Redes Sociales.

Nuestras redes sociales siempre son un buen escaparate para dar a conocer nuestros productos y nuestra misión como empresa.

Pero para poder crear un contenido en redes sociales que nos ayude a impactar a nuestros potenciales clientes necesitamos tener una buena estrategia.

Dentro de nuestra estrategia en redes sociales definiremos aspectos como: el tipo de contenido que tendremos que crear, qué queremos transmitir con el lenguaje empleado, el aspecto visual, cada cuánto vamos a publicar en nuestras redes, etc.

Y si lo preferís... ¡Nos encargamos también de crear ese contenido y administrar vuestras redes!

Canales:

- **Instagram**
- **Facebook**



¿Cómo podemos lograrlo?

3

3. Campañas en redes sociales

Una vez tengamos listas nuestras redes sociales y empecemos a crear contenido en estas llegará el momento de buscar la forma de impactar a un mayor número de personas.

¿Y si hacemos publicidad para llegar más lejos?

Hacer publicidad en redes sociales no sólo nos da la posibilidad de aumentar nuestras ventas, sino que también nos permite mejorar el reconocimiento de marca.

Canales:

- **Facebook Ads**



¿Cómo podemos lograrlo?

3

4. Posicionamiento en buscadores

¿Y si cada vez que un usuario buscase “aceite de oliva” en Google apareciese vuestro producto premium entre las primeras posiciones?

Podemos mejorar el posicionamiento web con una buena estrategia de contenido en el Blog de la página web que crearemos, mejorando el SEO general de la página.

Esto junto con campañas de búsqueda (SEM) nos ayudará a posicionar vuestra marca en los primeros puestos del buscador.

Canales:

- **Blog**
- **Google Ads**





4

¡Nos morimos de ganas de conoceros! ¿Hablamos?

Estamos a vuestra disposición de la forma que mejor se adapte a vuestras preferencias:



Por teléfono:

663 89 73 38



Por email:

relinchamos@relintre.com



**¿Nos vemos por
videollamada?**

[Reservar
videollamada](#)



**Nos movemos por ti,
vamos a verte.**

¡Estamos muy cerca!