



TREAMM

GUÍA 2025

MEJORA LA VISIBILIDAD

DE

TU

NEGOCIO



MEJORA LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

1. Define a tu público objetivo

Conocer a tu público objetivo es esencial para enfocar tus esfuerzos de marketing en las personas que realmente pueden convertirse en tus clientes. Esto te permite ahorrar recursos y aumentar la efectividad de tus estrategias.

Cómo hacerlo:

- **Perfil del cliente ideal:** Describe características clave como edad, género, intereses, ubicación y necesidades específicas.
- **Usa herramientas:**
 - Realiza **encuestas rápidas** a tus clientes actuales para entender sus preferencias.
 - **Explora datos de redes sociales** y revisa estadísticas de interacciones.
- **Análisis local:** Identifica las tendencias y comportamientos comunes de las personas que frecuentan tu zona.

Ejemplo práctico:

Si tienes una cafetería, podrías enfocar tus promociones en profesionales que trabajan cerca durante la semana y en familias los fines de semana.

2. Optimiza Google My Business

Google My Business es la herramienta clave para que los clientes locales te encuentren online. Una ficha optimizada aumenta tu visibilidad en búsquedas locales y mapas.

Cómo hacerlo:

- **Completa toda la información:** nombre del negocio, dirección, teléfono, horario y categorías.
- Añade **fotos atractivas** y actualizadas de tu local, productos y servicios.
- **Solicita reseñas** a tus clientes satisfechos y responde a todas las opiniones, ya sean positivas o negativas.
- **Usa palabras clave locales**, como “panadería artesanal en Orba”.

Ejemplo práctico:

Una peluquería podría destacar en búsquedas como “corte de cabello cerca de mi” añadiendo descripciones relevantes y fotos de sus cortes más populares.



MEJORA LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

3. Crea contenido atractivo en redes sociales

Las redes sociales son herramientas poderosas para conectar con tu comunidad y atraer nuevos clientes.

Cómo hacerlo:

- **Publica regularmente:** Fotos y videos de tus productos, ofertas especiales y detrás de escena de tu negocio.
- **Interactúa:** Responde a los comentarios y preguntas de tus seguidores. A las personas les encanta sentirse escuchadas.
- **Usa formatos populares:** Stories, Reels y Lives generan más interacción que las publicaciones estáticas.
- **Promociona eventos locales:** Participar o patrocinar eventos puede conectar tu negocio con la comunidad.

Ejemplo práctico:

Un restaurante podría compartir un video corto mostrando cómo se preparan sus platos más populares.

4. Asegúrate de tener una web optimizada

Tu sitio web es la cara digital de tu negocio. Un sitio mal diseñado o lento puede alejar a los clientes.

Cómo hacerlo:

- **Diseño limpio:** Asegúrate de que sea fácil navegar y que la información clave esté visible (teléfono, dirección, horarios).
- **Optimización móvil:** La mayoría de las personas navegan desde su móvil. Asegúrate de que tu web se vea bien en cualquier dispositivo.
- **Velocidad:** Usa herramientas como Google PageSpeed Insights para asegurarte de que tu página carga rápido.
- **Botones de acción:** Incluye opciones claras como “Contáctanos” o “Reserva ahora”.

Ejemplo práctico:

Un taller mecánico podría incluir un formulario para que los clientes pidan citas directamente desde la web.



MEJORA LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

5. Aprovecha la publicidad local

Anunciarte localmente en medios estratégicos asegura que llegues a tu audiencia inmediata, como en la pantalla LED de Treamm.

Cómo hacerlo:

- Diseña **anuncios llamativos** y directos con mensajes claros.
- Usa **formatos visuales impactantes**, como videos cortos o imágenes bien diseñadas.
- Aprovecha **horarios de mayor tráfico** para maximizar tu impacto.

Ejemplo práctico:

Un gimnasio podría anunciar sus ofertas de inscripción en la pantalla LED durante las primeras horas de la mañana, cuando las personas pasan frente a la pantalla camino al trabajo.

6. Colabora con otros negocios

Las colaboraciones crean sinergias y aumentan tu alcance al aprovechar las audiencias de otros negocios.

Cómo hacerlo:

- **Busca negocios complementarios** (ej.: una cafetería puede colaborar con una librería).
- Ofrece **promociones cruzadas**, como descuentos al presentar un ticket de compra en el negocio colaborador.
- Participa en **eventos locales y ferias** para ganar visibilidad conjunta.

Ejemplo práctico:

Un spa puede asociarse con una tienda de productos naturales para ofrecer descuentos combinados.



MEJORA LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

7. Diseña un plan de marketing simple

Un plan de marketing te ayuda a mantenerte organizado y medir el éxito de tus estrategias.

Cómo hacerlo:

- **Define objetivos claros** (ej.: aumentar las ventas en un 10% en 3 meses).
- **Planifica acciones específicas** (campañas en redes, publicidad local).
- Usa **herramientas gratuitas** como Google Analytics o Hootsuite para analizar resultados.
- **Ajusta tus estrategias** según los datos obtenidos.

Ejemplo práctico:

Un fotógrafo puede planificar una campaña para atraer clientes en bodas durante la temporada alta.

8. Ofrece promociones especiales

Las promociones atraen nuevos clientes y fidelizan a los actuales.

Cómo hacerlo:

- Diseña **descuentos atractivos** durante fechas clave (Navidad, verano, etc.).
- **Ofrece algo extra**, como un regalo pequeño por cada compra.
- **Publica estas promociones** en todos tus canales (web, redes, pantalla LED).

Ejemplo práctico:

Una tienda de ropa podría ofrecer un 20% de descuento en la colección de verano.



MEJORA LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

9. Destaca tus valores locales

Conectar emocionalmente con tu comunidad genera lealtad y confianza.

Cómo hacerlo:

- **Resalta tu compromiso** con el entorno local en tus mensajes y acciones.
- **Apoya** eventos o causas locales.
- **Usa historias reales** de clientes o de tu negocio para crear una narrativa auténtica.

Ejemplo práctico:

Un mercado local podría compartir historias de los agricultores que proveen sus productos.

10. Mide y mejora constantemente

El análisis constante de resultados te permite identificar lo que funciona y mejorar tus estrategias.

Cómo hacerlo:

- **Revisa métricas** como visitas a tu web, ventas y alcance en redes sociales.
- **Pide retroalimentación** a tus clientes para conocer sus opiniones.
- Prueba **cosas nuevas y adapta** tus tácticas según los resultados.

Ejemplo práctico:

Un salón de belleza podría ajustar sus horarios y servicios basándose en los días y horas con más demanda.



MEJORA LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

En Treamm, nuestra prioridad es convertir tu negocio en un referente local. Desde optimizar tu presencia digital hasta implementar estrategias de publicidad innovadoras, estamos aquí para apoyarte en cada paso del camino.

¿Cómo podemos abordar estos puntos?

- **Publicidad LED:** Nuestra pantalla LED en Benidoleig es una herramienta clave para captar la atención de tu público. Con una ubicación estratégica y horarios extendidos, garantizamos que tu negocio tenga la visibilidad que merece.
- **Diseño de Contenido:** Creamos imágenes y videos publicitarios que destacan, alineados con la identidad de tu marca.
- **Consultoría Estratégica:** Analizamos tus necesidades y diseñamos planes personalizados para cumplir tus objetivos de marketing.
- **Gestión de Redes Sociales:** Desde planificación hasta publicación, gestionamos tu presencia digital para aumentar tu alcance y conectar con tu audiencia.

¿Por qué elegirnos?

- Relación calidad-precio inmejorable.
- Flexibilidad para ajustar tus estrategias según las necesidades del momento.
- Soporte cercano y personalizado.

¡Contáctanos hoy mismo!

- Teléfono: 653912913
- Email: info@treamm.com
- Sitio web: www.treamm.com
- Visítanos nuestra pantalla LED en : [Carrer la Mar, 2, 03759 Benidoleig, Alicante](#)

¡Si no te ven, no existes!