

El modelo EXO de SERSEO: consultor de marketing digital a un click

Según datos de Eurostat los freelances representan el 25 % de todos los profesionales digitales de Europa, sin duda una cantidad muy significativa. Y es que aunque durante 2020 muchos de estos profesionales vieron disminuir su lista de clientes, en 2021 la demanda de los servicios que ofrecen los freelances dedicados al sector digital comenzó a crecer y hasta el momento no ha parado

Trabajar como freelance tiene muchas ventajas: uno mismo marca sus tarifas, determina sus horarios... Pero hay algo a lo que el trabajador independiente debe hacer frente cada día: "la soledad del freelance". Un sentimiento que los miles de profesionales que trabajan solos desde su despacho, o desde su propia casa, experimentan a diario. Esta soledad no solo afecta al ámbito personal, limita las relaciones sociales, sino que además tiene consecuencias en su vida profesional y en la calidad del trabajo. Es prácticamente imposible que una sola persona sea especialista en todas las ramas del marketing digital, por lo que no contar con compañeros que manejan otras disciplinas puede hacerles ser menos productivos, padecer de obsolescencia técnica a los pocos años, disminuir su calidad de servicio e incluso perder clientes en última instancia como el resultado natural a la pérdida de competitividad profesional.

SERSEO, una de las primeras agencias de marketing digital españolas especializada en Pymes, fue consciente de esta problemática hace mucho tiempo, unos 25 años, y por este motivo creó la primera comunidad de agencias de marketing digital en España. Una red de profesionales unidos por un método de trabajo, que gestiona clientes de forma independiente pero que trabajan bajo las mismas premisas, siguiendo una metodología común y se apoyan entre ellos para ofrecer las mejores soluciones a aquellas pymes que solicitan sus servicios especializados en marketing online y digitalización.

Bajo la batuta de la dirección y coordinación de toda la red de agencias y consultores, hay un equipo interdisciplinar con experiencia en el mundo digital. Este equipo gestiona las operaciones, el marketing de la red, la visibilidad y captación de nuevos clientes, da soporte a las agencias y transmite nuevas técnicas, herramientas y métodos para hacer que los servicios prestados a los clientes finales sean más eficientes y competitivos. Y sobre todo, nunca se queden obsoletos.

Este modelo organizativo, inédito en el sector del marketing digital, funciona con el modelo ExO que Salim Ismail, director ejecutivo fundador de Singularity University, exdirector de Brickhouse incubadora interna de Yahoo!, describe en su libro: Organizaciones Exponenciales. Un modelo que a medida que sigue creciendo obtiene mejores resultados para sus miembros y, por lo tanto, para los clientes finales. Viéndose todos beneficiados de los avances diarios que se consiguen al sumar los esfuerzos y el trabajo de todos los que forman la red de agencias de marketing digital. Según Salim, toda empresa EXO tiene un propósito de transformación masiva que "hasta tu abuela puede entender", el de SERSEO es conseguir que cualquier empresa tenga "un consultor de marketing digital a un click de distancia".

El mayor logro de la organización ha sido crear una red de agencias fuerte, estable y que crece día a día. Una red de agencias formada por consultores de marketing digital procedentes de agencias propias, o que han trabajado en otras consultoras de marketing y deseaban ponerse por su cuenta sin tener que sufrir todo el proceso de creación y escalado que saben que conlleva la creación de una propia agencia. Aun con diferentes perfiles todos los consultores tienen algo en común: la pasión por el marketing digital y el afán por potenciar la presencia online de todos sus clientes y obtener resultados con la "magia" del inbound marketing.

Cada cuatro meses SERSEO abre sus puertas a nuevas incorporaciones y capacita una nueva promoción de consultores digitales formados en su método low cost basado en la eficiencia. La máxima de la central es agregar a la red profesionales cualificados. Por este motivo, aunque son muchos quienes postulan a entrar en la red de agencias, cada promoción está formada por una selección de profesionales. Los futuros consultores deben tener ciertos conocimientos en marketing digital y gestión de clientes. Su formación de base, unida a la capacitación de ocho semanas, donde se les enseña todo lo necesario para comenzar a operar con su nueva agencia siguiendo la metodología, es lo que genera el pistoletazo de salida para que una nueva agencia de marketing digital empiece a operar minimizando los riesgos del mercado habituales en la creación de una nueva empresa.

Actualmente, más de 35 consultores ofrecen sus servicios a través de la comunidad de agencias. A los que se une un equipo freelance de más de 100 personas. Algunos de ellos, los que tienen más experiencia en la Comunidad, se han convertido además en mentores y siguiendo la filosofía de la red guían y orientan a las nuevas incorporaciones para que sus primeros pasos sean mucho más sencillos.

En palabras de Susana Cervera, Consultora de marketing digital en Guadalajara, quien en la actualidad es mentora gracias a su buena trayectoria, unirse a la comunidad de agencias es la mejor decisión para aquellos profesionales que deseen volar solos: "la verdad es que estoy muy contenta de la evolución que estoy teniendo. Buscaba una solución que me ayudase a emprender pero con el refuerzo de una gran empresa y cuando conocí SERSEO y su método lo vi muy claro". Álvaro Rosique, Consultor de marketing digital en Murcia, ha visto crecer la comunidad de agencias ya que lleva más de cuatro años formando parte de ella y lo que más valora es precisamente eso, el sentimiento de comunidad: "Si en el día a día surgen dudas sobre algún tema que no domine, la Comunidad está ahí. El hecho de estar formada por profesionales del marketing con diferentes especialidades te garantiza que otro de los consultores va a conocer el tema sobre el que tú tienes dudas y te ayudará a resolverlas. El apoyo entre nosotros es fundamental".

Pero no hace falta pertenecer a la red de agencias durante varios años para comenzar a notar los resultados; Josu Ondarra, consultor de marketing digital en Bilbao comenta que: "a una semana de acabar la formación ya tenía mi primer cliente".

La atención personalizada por parte de la central de SERSEO a cada una de las agencias que componen su red es fundamental para terminar con esa "soledad del freelance" de la que se hablaba antes.

La red de agencias ha crecido en los últimos años pero eso no ha hecho mella en la atención que la

central presta a sus consultores. "Cuando el número de consultores comenzó a crecer tuve un poco de miedo por si la filosofía de SERSEO y la atención de la central hacia los consultores que ya formábamos parte de la red iba a diluirse ¡pero nada más lejos de la realidad! Todos y cada uno de nosotros continuamos sintiéndonos muy apoyados por SERSEO y el hecho de que se unan nuevos consultores no hace otra cosa que reforzar la ayuda que podemos prestarnos entre nosotros", comenta Miguel Castro, Consultor SERSEO en Sevilla y uno de los más jóvenes de la red de agencias.

Los testimonios de los consultores de SERSEO son la mejor prueba de que pertenecer a una comunidad de agencias es la mejor opción para trabajar de manera independiente pero con la seguridad de que un equipo de profesionales respalda. Algo que sin duda aumenta la productividad y la lista de clientes de aquellas pequeñas agencias o freelance que por ellos mismos habría sido muy difícil de conseguir.

Datos de contacto:

Ana G. Salazar
670495374

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>