

El programa de alto rendimiento de SERSEO frente al fracaso de las agencias de marketing digital

El número de empresas dedicadas al marketing y la publicidad ha ascendido un 5,2% en el último año hasta alcanzar la cifra 42.971 según datos del Observatorio de Publicidad en España. Un número y un incremento nada despreciable que se ha visto favorecido por el teletrabajo, la formación en nuevas tecnologías y la necesidad de reinventarse que muchos profesionales han tenido tras la pandemia

Pero no todo son buenas noticias. Tras una charla con Miguel Angel Manrique Ordax, CTO de la primera comunidad de agencias de marketing digital (SERSEO) y con su Director de Expansión, Alfredo Fernández. Se puede ser conscientes de lo efímeros que pueden ser este tipo de negocios emergentes. Los dos expertos en marketing digital, estiman que más de la mitad de las pequeñas agencias de marketing digital desaparecerán en los próximos años, algunas incluso en meses.

Según Manrique: "Llevar adelante una empresa en este país cada vez es más complicado. En el caso de una agencia de marketing digital, aunque las barreras de entrada sean bajas: un ordenador, un móvil, una conexión, alta de autónomos y un web parecen ser suficiente. Lo cierto es que no es así. Crear la agencia de esa forma es un fracaso en el 99% de las ocasiones".

Y es que encontrar economías de escala para alcanzar una empresa estable y saneada es cada vez más difícil, si se actúa como un "lobo solitario". La dificultad creciente en las disciplinas del marketing digital, el encarecimiento sostenido de las herramientas necesarias para llevar a cabo diferentes estrategias; la soledad de trabajar de forma individual o la cantidad de horas que debe trabajar un solo profesional para dar servicio a todos sus clientes. Muestra un negro panorama para enfrentarse a la aventura en solitario.

"A estas tensiones habituales en cualquier pequeña empresa, se le han de añadir la creciente presión fiscal, las obligaciones empresariales crecientes, y la incertidumbre ocasionada en el sector por el nefasto efecto colateral del KitDigital que se está cargando todo un sector de pequeños agentes digitalizadores al no cumplir con las expectativas y los flujos de caja debido a la ingente carga administrativa y temporalidades de pago", prosigue Manrique. "Parece que estas son solo algunas de las razones por las que las agencias que intentan hacerse un hueco en el sector no lo consiguen y acabarán sepultadas por todas las dificultades que se encuentran en el camino", concluye.

En la primera comunidad de agencias de marketing digital, conocen la problemática de estos profesionales y no están dispuestos a que talentos como los suyos queden relegados a dedicarse a otra actividad por falta de medios. Por eso, la comunidad que ya cuenta con 30 agencias en España y Latinoamérica, ha puesto en marcha un programa de alto rendimiento con el objetivo de mantener a flote algunas de las agencias que han proliferado en los últimos tiempos.

Y es que la capacitación para llevar a cabo una agencia con eficiencia y rentabilidad es fundamental

para conseguir que el proyecto salga adelante. De nada sirve ser experto en algunos aspectos del marketing digital cuando del resto de estrategias se entiende más bien poco. "Los cursos gratuitos y los tutoriales que encontramos por internet son útiles pero no transforman a un profesional en alguien experto en todas las acciones que son necesarias para llevar a cabo una estrategia de marketing digital. Hace falta un equipo cuyos miembros sean especialistas en cada parcela", comenta el Director de Expansión.

Por eso, el proceso de capacitación de SERSEO es un programa de alto rendimiento. Un proceso de 8 semanas que tiene como objetivo ampliar su comunidad de agencias, mientras ofrece al nuevo asociado la posibilidad de hacer rentable su propia agencia gracias a la infraestructura proporcionada por la comunidad.

Sistema de gestión de conocimiento, sesiones de mentoría, soporte técnico y un equipo de más de 50 freelance trabajando para por fin tener el soporte necesario con el que cubrir todas las necesidades del cliente en materia de marketing digital. Eso significa pertenecer a la comunidad de agencias.

Cada tres meses se abren cinco plazas para nuevas agencias que deseen adherirse a su comunidad. No todas las agencias que solicitan el acceso a una de estas plazas lo consiguen. Y es que en la comunidad de agencias tienen claro lo que buscan: profesionales apasionados del marketing digital, con conocimientos en la materia y que deseen por fin ver cómo su agencia es rentable. Una comunidad creada por profesionales, para profesionales y que crece con otros profesionales.

Según su Director de Expansión "el beneficio de ser una agencia asociada es que conseguimos minimizar todos los miedos y riesgos a los que se enfrenta una agencia formada por una sola persona. Ser agencia asociada es tener todos los beneficios de una gran empresa pero también la responsabilidad de que los clientes son de cada uno y de que todo lo que se haga repercute en la comunidad de agencias. La agencia asociada no tiene que preocuparse de la captación de clientes, la marca, la visibilidad digital, la infraestructura, herramientas, recursos y hosting, soporte técnico... Tan solo aplicarse en su pasión: el marketing digital".

Cuando los expertos inician su programa de alto rendimiento aprenden, pero también desaprenden algunos de sus sistemas de trabajo. Y es que la comunidad de agencias ofrece un método propio que es la base de cómo los consultores deben proceder con todos sus clientes. Un método que llevan poniendo a prueba y perfeccionando durante más de 25 años y que les ha llevado a conseguir el éxito y la estabilidad de la que gozan en la actualidad.

Una vez superado el programa de alto rendimiento, e incluso algo antes, las nuevas agencias comienzan a recibir leads cualificados para empezar a aplicar con ellos el método de los tres pasos. Ofreciendo así un servicio de marketing digital 360º al mismo tiempo que tienen su agencia bajo control y forman parte de una gran comunidad.

En la actualidad son pocos los negocios que sobreviven en este sector de manera individual, por lo que soluciones como las que ofrece este programa de alto rendimiento son muy apropiadas para todos

aquellos profesionales que buscan un respaldo profesional sin dobleces, falsas promesas ni asfixiantes cuotas.

Datos de contacto:

ANA GARCIA SALAZAR

670495374

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

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>