

Fortalezas de una startup exitosa. El “caso Optimizaclick-Internet Marketing”

Al amparo de la web 2.0, los cambios producidos en el entorno digital y los nuevos hábitos de los usuarios comenzaron a proliferar, con mayor o menor éxito, compañías startups especializadas en innovación, desarrollo de tecnologías y diseño web.

Uno de los sectores donde más se ha incrementado el número de estos negocios incipientes es el del marketing online, por motivos muy diversos. La transición de la publicidad tradicional a los soportes digitales; la necesidad de desarrollar páginas web con diseños adaptados a los diferentes dispositivos móviles y la importancia de tener una posición relevante en buscadores son algunas razones que explican la prosperidad del sector. No obstante, también fueron muchos los empresarios en ciernes que vieron en la creación de una startup una salida profesional con proyección de futuro.

Destacar en el ámbito de las startups es complicado. La puesta en marcha de una compañía de arranque exige, en primer lugar, contar con un proyecto realmente innovador y viable, además de desarrollar un plan de negocio inteligente que facilite un óptimo crecimiento. Por eso, en esta ocasión queremos analizar el caso de Optimizaclick- Internet Marketing, una empresa que nació como una startup pero que ya dista mucho de ese modelo de negocio.

PUNTOS FUERTES y FIN DE LA STARTUP

Gestionada de manera conjunta por Ricardo López- Chicheri, que ocupa el cargo de Director General y Luis Sánchez, Director Técnico de la compañía, Optimizaclick nació en 2009 con todas las características propias de una startup: innovación, productos orientados al cliente, óptimo perfil de riesgo/recompensa y planes de crecimiento acelerado.

En 2011, el grupo QDQ media fijó su objetivo en esta pequeña empresa joven y dinámica y decidió adquirirla para responder a las nuevas necesidades de sus clientes dentro del proceso de digitalización de la compañía. Así, Optimizaclick dejó de ser una startup para integrarse dentro de la que, actualmente, constituye la mayor agencia de marketing digital de España.

En tan solo 5 años, la empresa pasó de 119 a 2.200 clientes y de 4 a 25 empleados, cuya media de edad ronda los 30 años. Formada por cuatro divisiones de negocio (Diseño y Desarrollo Web; posicionamiento SEO; posicionamiento SEM y Departamento Editorial), Optimizaclick logró desarrollar su trayectoria como startup de manera exitosa y actualmente es una empresa consolidada dentro del sector del marketing online gracias a la innovación en tecnología y procesos, el óptimo aprovechamiento de su potencial de escalabilidad y la profesionalidad de su equipo humano, además de la capacidad de adaptación a las necesidades de los clientes y las circunstancias del mercado.

Datos de contacto:

Optimizaclick

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>