

SERSEO la red de agencias de marketing digital: Unidos por la excelencia, mejor que solos y acabar cerrando

Es muy posible que la nube y las tecnologías descentralizadas ofrezcan una oportunidad a las pequeñas agencias de marketing digital de trabajar con economías de escala. Formar parte de una organización construida en torno a la búsqueda de la eficiencia y el trabajo descentralizado puede ser la clave para que las pequeñas agencias prosperen, evolucionen y alcancen el éxito sin mermar la calidad del servicio final

SERSEO, primera agencia de marketing digital en lanzar y trabajar el concepto de marketing low cost a precios fijos para los clientes, es también conocida por ser la primera red de agencias que trabajan de forma descentralizada pero uniendo esfuerzos de manera coordinada para conseguir niveles de eficiencia que se repercute en precios asequibles para las Pymes.

En España unos 118.784 profesionales se dedican al marketing digital y se calcula que se invierten en el sector más de 26 millones de euros. Aún así las pequeñas agencias de marketing digital generalmente tienen dificultades para mantener niveles de calidad de servicio a medio plazo. Su propio tamaño y recursos a duras penas permiten disponer de tiempo para innovación, certificaciones, herramientas, gestión de proveedores, formaciones continuadas, gestión y contabilidad, fiscalidad, administración y un largo etcétera que cualquier emprendedor del sector conoce. Además, del día a día de una agencia en el trabajo con los clientes, hay que destinar gran parte del tiempo en la correcta gestión del resto de tareas mencionadas. Muchas pequeñas agencias de marketing digital perecen en los primeros 3 años de vida. Y una gran parte de las que sobreviven han de acabar especializándose y colaborando con otras agencias para terceros. Gran parte, antes de los 5 años de vida, acaban cerrando la puerta y sus promotores buscando su futuro profesional en el mercado laboral por cuenta ajena. Aún no hay datos oficiales sobre esta tasa de mortalidad de las agencias de marketing, pero se calcula que de entre las “15.000 y 30.000 agencias de marketing digital” que hay en España, la gran mayoría son profesionales con un ordenador en sus casas y el 90% perecerán antes de 5 años.

En palabras de Antonio Lamadrid CEO de SERSEO, “Lo cierto es que hoy en día cualquier persona con un ordenador puede publicar un web y comenzar a captar posibles clientes con campañas de publicidad online en menos de 30 días. Sin embargo eso no significa que esto te convierta en una “agencia de marketing digital”. Una verdadera agencia de marketing digital requiere de formación interdisciplinar, experiencia de negocio, conocimientos del sector específico del cliente para el que va a trabajar, además de gestión de procesos, metodologías, innovación permanente, y la formación diaria... Algo que cuando se carece de capacidad interna, tarde o temprano se refleja en la falta de calidad de servicio al cliente final, con lo que supone un coste de oportunidad para la Pyme.”

Algunas pequeñas agencias pueden conseguir implantarse en el mercado y hacerse un hueco en algún sector específico: hostelería, viajes, turismo... Esto puede evolucionar e incrementar las probabilidades de éxito a largo plazo de la agencia. Pero también hay que contar con las cargas

fiscales.

Y es que con el aumento de la presión fiscal que existe en nuestro país sobre las pequeñas empresas y autónomos parece casi imposible que este tipo de microempresas puedan crecer y alcanzar objetivos luchando en un mundo donde las grandes corporaciones y la presión administrativa que supone gestionar una pequeña empresa, es uno de los puntos débiles más habituales.

El modelo que SERSEO lleva creando los últimos 10 años, es el de una red de agencias que conoce bien a qué tienen que enfrentarse las pymes cada día, y no solo porque las cerca de treinta agencias que ya se han unido a ella sean precisamente eso, pymes. Si no porque han creado una estructura de gestión que facilita que las agencias de marketing digital se dediquen exclusivamente a eso: a prestar servicios de marketing digital a sus clientes.

La red de agencias SERSEO lleva años apostando por el modelo DAO que tanto estamos escuchando en los últimos tiempos. Se trata de una organización autónoma descentralizada que trabaja por un objetivo común. En este caso, las pequeñas empresas y autónomos que forman la red de agencias son profesionales del marketing digital y consultores especializados que buscan, por una parte el apoyo de una empresa más grande para alcanzar objetivos y por otro pertenecer a un equipo con el que poder intercambiar experiencias, puntos de vista sobre los diferentes proyectos y por qué no, colaborar sin perder la independencia de tener su propia empresa.

Emprender en cualquier sector siempre es duro, pero hacerlo en el del marketing digital lo es especialmente debido a la gran cantidad de agencias y autónomos dedicados al sector.

Tal y cómo explica su CMO, Miguel A. Manrique Ordax: “El modelo que hemos conseguido permite que cualquier persona pueda trabajar con todos los recursos y capacidad de una gran agencia de marketing digital, sin tener que asumir los costes necesarios para ellos. Contando con todo tipo de recursos humanos y técnicos para ofrecer un buen servicio a sus clientes. La permanente innovación aplicada, y la unión de muchos pequeños esfuerzos te pueden ayudar en el camino. El modelo de SERSEO es el que me hubiera gustado encontrar hace 25 años cuando comencé a vivir del marketing digital. Me hubiera permitido exclusivamente centrarme en el mejor servicio al cliente, sin preocuparme del 75% restante que supone la gestión diaria de una agencia de marketing digital en este país”.

Formar parte de una red de agencias como la de SERSEO es la solución que muchos esperaban y la mejor forma de demostrar que el incremento de valor empresarial de una organización crece a medida que lo hace el número de nodos. Quienes, al fin y al cabo, son los que hacen posible la evolución de la misma.

Además, la agencia en la que trabajan más de 100 profesionales del sector, ha sido recientemente nombrada Agente Digitalizador para el plan del Gobierno Kit Digital y ayudará en el proceso de obtención del Bono Digital a las pymes que deseen comenzar su transformación digital. Una posibilidad de ampliar la lista de clientes que muchas pequeñas agencias del sector digital no hubieran podido conseguir por sí solos.

Datos de contacto:

Ana G. Salazar

670495374

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>