

# Doce Publicidad desvela las claves del Inbound marketing

## [Multimedia](#)

**Doce Publicidad, la agencia sevillana de Marketing online y Diseño web, apuesta por una de las tendencias del momento en el sector: el inbound marketing. Por ello, cuenta con un certificado oficial por parte de la empresa estadounidense HubSpot.**

Desde hace ya varios años, el marketing tradicional intenta adaptarse a un contexto dominado por nuevos consumidores. Las personas ya no piensan ni compran de la misma forma; el mundo digital les ha convertido en usuarios exigentes y activos, que rechazan de forma radical las técnicas de venta más intrusivas. Como respuesta a todos estos cambios, nace el inbound marketing.

### Definición

Cuando se habla de inbound marketing se hace referencia a una metodología que tiene como objetivo atraer al usuario y aportarle valor. Atrás quedaron los anuncios de televisión o las llamadas telefónicas que nadie quiere responder, el cliente no quiere sentirse invadido ni obligado a comprar. "En esta ocasión quiere ser él quien te encuentre", afirman desde Doce Publicidad.

Sus cuatro fases son: la atracción hacia una web concreta, la conversión de visitas en registros para la base de datos, la educación para cada una de las fases de compra, y la fidelización.

### Historia

El concepto fue acuñado en el año 2006 por Brian Halligan y Dharmesh Shah, fundadores de la empresa estadounidense de software [HubSpot](#). "Sin embargo, nos atrevemos a afirmar que las bases de la idea se remontan en torno a los años 50 o 60", explican.

Sus orígenes están muy ligados al marketing relacional, una técnica nacida en los 90 y cuya máxima es crear relaciones duraderas en el tiempo. Con la llegada de Internet y las redes sociales, todos estos conceptos cobraron más vida que nunca.

### Aspectos clave

La agencia defiende que los aspectos más importantes del inbound marketing son:

- Buyer persona. Representación ficticia del cliente ideal, ayuda a comprenderlo y a saber qué necesita.

- Marketing de contenidos. Contenidos de valor que interesen al usuario y den visibilidad en buscadores.
- Segmentación. Facilita el proceso de compra, aportando la información que el cliente necesita según su perfil.
- Automatización del marketing. Utilización de un software que asegure la entrega correcta de los mensajes.
- Análisis. El ámbito digital permite analizar para seguir mejorando.

Mirando hacia el futuro

[Doce Publicidad](#) sabe que el éxito de las empresas depende -y dependerá- de su capacidad para atraer y satisfacer al usuario. Se puede contactar con ellos en el 954 63 91 05 o rellenando su [formulario de contacto](#).

---