

# HILL PLANET

STRATEGY · MARKETING · BRAND



## TU PARTNER GLOBAL EN MARKETING DIGITAL

Creemos que estamos en una posición única para liberar todas las posibilidades de la era digital en el mundo tradicional del marketing. Desde la estrategia y creación hasta el lanzamiento y más allá.

Somos una agencia diferente, híbrida de servicio completo y personalizado.

COMUNICACIÓN Y RESULTADOS





## **BIENVENIDO**

Nuestra meta es crecer, superarnos y conseguir el éxito de nuestros clientes.

Somos una Consultoría, Agencia de Marketing, y Estrategia Digital con el claro objetivo de ayudar a las empresas y marcas a responder de forma rápida y eficaz para liderar las dinámicas del mercado. Orientados a conseguir las metas y retos de nuestros clientes para seguir creciendo juntos día a día.

**Toni Masero - CEO**

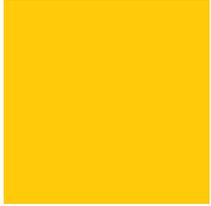


Nuestro trabajo es idear y crear para brindar valor a las marcas y aumentar el patrimonio de nuestros clientes.

Tenemos muy claro que cada éxito nos trae nuevas oportunidades, nos hace mejores, nos hace crecer.

## NUUESTRO EQUIPO





# QUE HACEMOS

Nuestro trabajo es mejorar el Marketing Digital de tu empresa, brindamos un abanico de estrategias que permiten lograr los objetivos de cada uno de nuestros clientes.

# Marketing Outsourcing

Externaliza el canal online de tu negocio, Nuestros equipos de profesionales están especializados en el correcto análisis de dicho canal para lograr el mayor ROI. Aplicamos estrategias adaptadas a las necesidades de cada caso en cuestión.

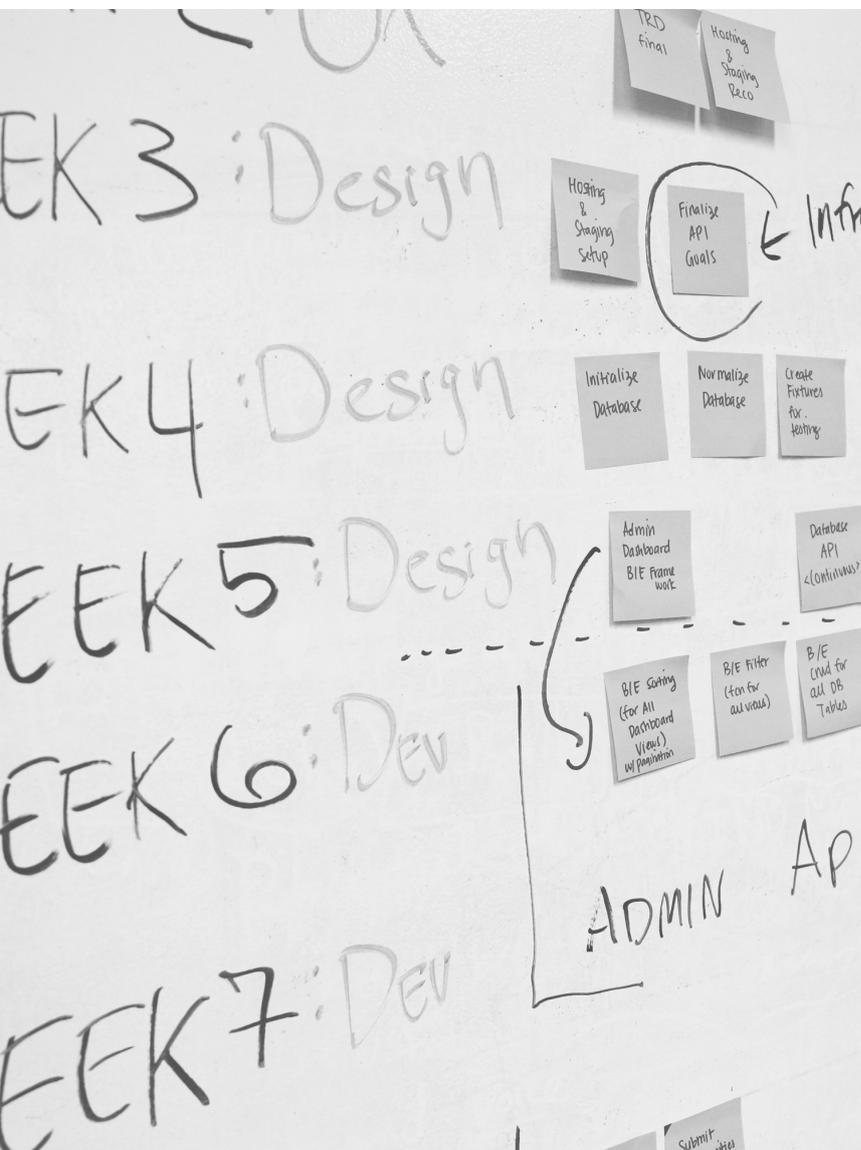


# Estrategia

- Consultoría de negocio
- Consultoría digital
- Marketing Internacionalización
- Auditoria de rendimiento de canal

# Proyectos

- Desarrollo WEB
- E-Commerce
- Desarrollo de aplicaciones





# Marketing Digital

- Auditoría WEB
- SEO/ASO
- SEM
- Social Media
- Usabilidad Web (UX)
- Analítica WEB
- Reputación Online
- Contant Marketing



# CASOS DE ÉXITO

Hemos trabajado con más de 100 clientes y desarrollado alrededor de 200 proyectos web.  
Te explicamos algunos de ellos :)

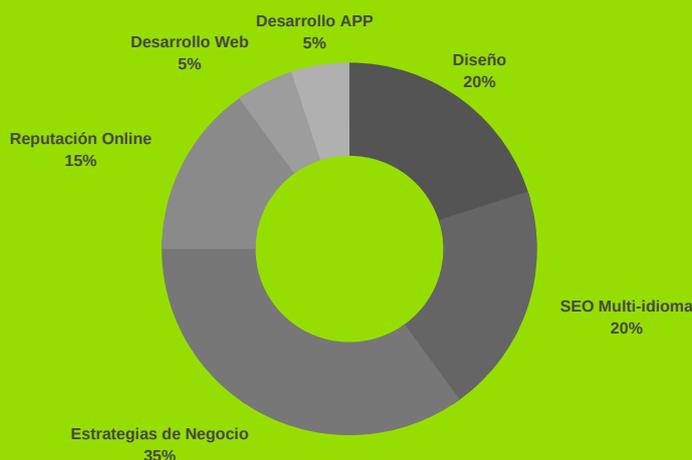


# MEJORAMOS LA RENTABILIDAD EN MARKETING DE SUEZ

Suez es una marca global de soluciones integradas del agua que se dedica a desarrollar proyectos de consultoría, diseño, ingeniería y construcción, equipamiento, mantenimiento y formación relacionados con el agua.

Esta firma nos planteó dos grandes retos. El primero de ellos era crear una aplicación interna con la que el equipo comercial de la empresa pudiera gestionar de una manera más fácil y cómoda sus ventas y estar constantemente en comunicación. El segundo era incrementar los leads a través de su canal online con el objetivo de lograr una mayor rentabilidad en sus acciones de marketing y convertirse en una firma de carácter global con presencia online en diferentes países.

## SERVICIOS DESARROLLADOS



- Una sólida reputación de la marca a nivel online
- Mejora de la web
- Posicionamiento en Google para varios idiomas y países
- Rentabilizar la inversión en el canal online en un 230% en 1 año
- Mejora de la gestión de los proyectos y comercial a través de las zonas de usuarios de las webs y app.

## SOLUCIÓN PARA EL CLIENTE

Primero empezamos con el desarrollo de la aplicación, con la que mejoramos la gestión de los proyectos comerciales, y posteriormente nos dedicamos a la creación e implementación de una estrategia de posicionamiento, reputación y rentabilidad del negocio online.

¿Qué es lo que hicimos en este sentido? Generar una reputación de marca en el canal online, crear nuevas webs para las divisiones europeas de la firma, mejorar la web general existente para que fuera más usable y atractiva para sus visitantes así como posicionarla en Google para varios idiomas y países.

También, diseñamos una estrategia a corto y largo plazo para el posicionamiento de nuevas marcas a nivel de reputación en cada uno de los países en los que opera la compañía.

El resultado de todas estas acciones fue la generación de una sólida reputación de la firma en el terreno online así como un aumento de la rentabilización de la inversión en este medio en un 230% en 1 año. Esto es lo más importante puesto que cualquier empresa lo que busca siempre es obtener la mayor rentabilidad posible en cada una de sus estrategias.



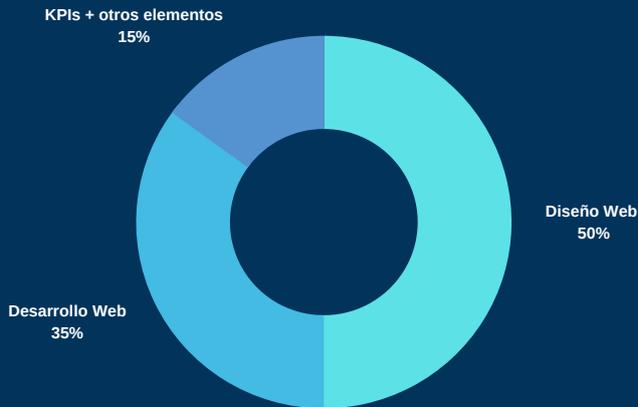
# DISEÑAMOS Y DESARROLLAMOS LA PÁGINA WEB PARA WE ARE FIBER

We are fiber es una empresa italiana ubicada en Albania, con sede en Roma, Londres y Dubai. Ofrece servicios de outsourcing de equipo de administración, ventas, telemarketing, smartsourcing y data entry para ayudar a gestionar y optimizar negocios.

Necesidades del cliente cuando llegó:

- 1- Agrupar sus servicios en un mismo portal
- 2- Internacionalizar su empresa en Europa
- 3- Ganar visibilidad y leads

## SERVICIOS DESARROLLADOS



- Diseño y desarrollo de una web multiidioma con un diseño amigable y una nueva línea gráfica modernizada.
- Creación de los KPIs en dashboards en tiempo real para la medición de los distintos canales.
- Inserción de un bot en su página web
- Copywriting en español, italiano, inglés y francés.

## SOLUCIÓN PARA EL CLIENTE

Primero empezamos con el diseño y desarrollo de la página web, nos dedicamos a la creación e implementación de una estrategia de posicionamiento y reputación del negocio.

¿Qué es lo que hicimos en este sentido? Generar una reputación de marca en el canal online para poder posicionarla en Google para varios idiomas y países, añadir elementos en la web para que fuera más usable y atractiva, por ejemplo, creando contenido e insertar un bot para mejorar el servicio a los clientes.

El resultado de todas estas acciones fue la generación de una sólida reputación de la firma en el terreno online.

# BROMPTON

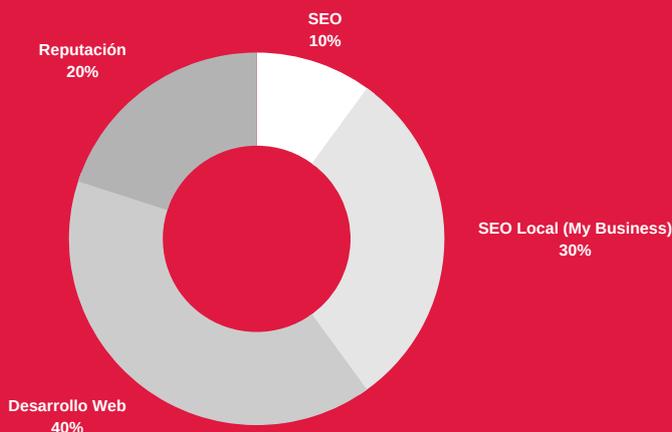


## HICIMOS QUE BROMPTÓN ENTRARA POR LA PUERTA GRANDE EN EL MERCADO ESPAÑOL

Brompton es una de las marcas de bicicletas urbanas más vendidas del mundo. De fabricación británica, comercializan bicicletas urbanas plegables con un diseño muy característico aunque la mayor parte de su popularidad se debe a su facilidad de almacenamiento y transporte. Es tanto su éxito que en muchas capitales europeas se han creado diversos grupos de gente aficionada a estas bicicletas que reciben el nombre de Bromptonites, Broptonians o Bromptidians.

Esta conocida marca se planteó el desafío de entrar en el mercado español y sabía que la mejor forma de hacerlo era a través de la red, por lo que contrató nuestros servicios para conseguir este fin.

### SERVICIOS DESARROLLADOS



- Introducir y consolidar a la marca en el mercado español
- Posicionar la web y la ficha en My Business
- Aumentar las ventas logrando ser el país que más ventas obtuvo en 2016

### SOLUCIÓN PARA EL CLIENTE

Tras el estudio de mercado de rigor en el que analizamos su sector y su competencia, diseñamos una estrategia de posicionamiento integral de la marca en el mercado español, lo que significa que llevamos a cabo un amplio rango de acciones tales como crear una página web corporativa dirigida al mercado español con un diseño moderno y muy usable.

Además de abrir la página de Google My Business y optimizarla, elaborar contenidos explicativos sobre la marca, trabajar las palabras claves del sector, construir una reputación de la firma en la red, llevar a cabo estrategias de linkbuilding y un largo etcétera de medidas para tratar de lograr el objetivo que nos habríamos marcado.

El esfuerzo y dedicación dieron sus frutos y nos encargamos de consolidar a la marca en el mercado español así como de posicionar su página web entre los primeros resultados de Google.

Esto a su vez, hizo que las ventas de las bicicletas Brompton en España se multiplicaran, llegando a ser el país que más ventas obtuvo en el año 2016, un dato que habla por sí solo de la calidad de nuestra estrategia de posicionamiento de marca.



# DISEÑAMOS Y DESARROLLAMOS LA ESTRATEGIA DE MARKETING PARA MY NEWS

My News fue el primer diario electrónico personalizado creado en Europa.

Su cartera de servicios ha ido evolucionando hacia el pressclipping, la gestión del conocimiento y el análisis de datos.

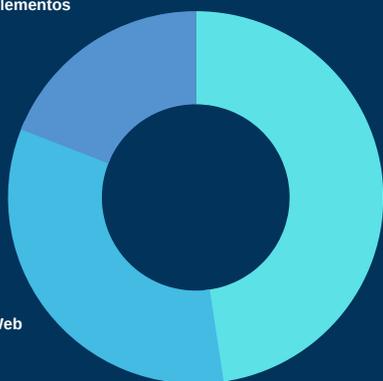
Necesidades del cliente cuando llegó:

- 1- Agrupar sus servicios en un mismo partner
- 2- Reputación Online
- 3- Ganar visibilidad y leads
- 4- Mejorar sus resultados

## SERVICIOS DESARROLLADOS

KPIs + otros elementos  
19%

Desarrollo Web  
33.3%



Diseño Web  
47.6%

- Auditoría inicial para ver el estado del mercado y su punto de partida.
- Re-diseño y desarrollo de una web multiidioma con un diseño amigable y una nueva línea gráfica modernizada.
- Creación de los KPIs en dashboards en tiempo real para la medición de los distintos canales.
- Mejora del posicionamiento orgánico.
- Gestión y optimización de las campañas SEM en Google Ads y Social Media.

## SOLUCIÓN PARA EL CLIENTE

Primero empezamos con el rediseño y el desarrollo de la página web, nos dedicamos a la creación e implementación de una estrategia de posicionamiento y reputación del negocio.

¿Qué es lo que hicimos en este sentido? Generar una reputación de marca en el canal online para poder posicionarla en Google para varios idiomas, añadir elementos a la web para que fuera más atractiva y usable, por ejemplo, creando contenido de calidad, mejorando la versión responsive de la página web y su optimización onsite.

El resultado de todas estas acciones fue la generación de una sólida reputación de la firma en el terreno online.

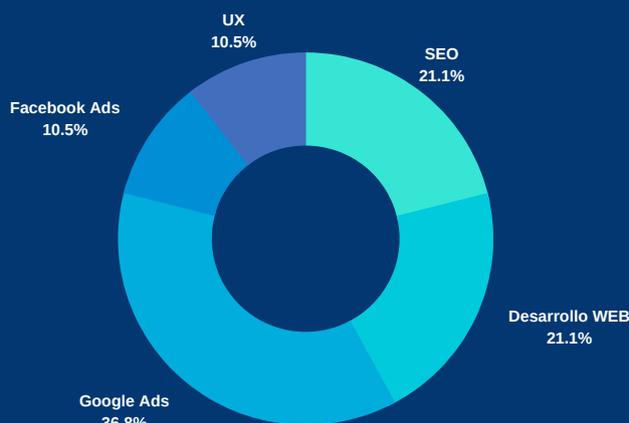


# POSICIONAMOS LA PÁGINA DE RAFA NADAL ACADEMY EN GOOGLE Y BING

Rafa Nadal Academy es un centro de entrenamiento de tenis localizado en Barcelona y dirigido especialmente a extranjeros que cuenta con diversos programas tanto para principiantes como para profesionales experimentados.

Al ser un centro dirigido a extranjeros, el director de esta academia, Rafa Nadal, quería planificar y ejecutar una estrategia digital con la que pudiera ponerse en contacto con sus potenciales clientes a pesar de la distancia física.

## SERVICIOS DESARROLLADOS



- Mejoramos notablemente el porcentaje de conversión.
- Posicionamos la página web en Google y Bing para las palabras clave principales logrando aumentar el tráfico orgánico un 430% en 2016 vs 2015
- Se mejoraron las campañas de Adwords mejorando el CPC y el ROI
- Incremento de la asistencia en eventos puntuales de captación de clientes y torneos.

## SOLUCIÓN PARA EL CLIENTE

Lo primero que hicimos en este proyecto fue analizar el sector y realizar un estudio de palabras claves que nos sirvió de base para crear una estrategia de posicionamiento orgánico y SEM.

Lo fundamental era lograr que los extranjeros, principalmente británicos, que buscaran una academia de tenis en Barcelona encontraran a nuestro cliente en las primeras posiciones de Google y que su página web invitara a contratar sus servicios.

Por ello, creamos una landing especial con contenido optimizado desde el punto de vista SEO a través de la cual conseguimos mejorar el porcentaje de conversión en el tráfico logrado por las campañas de SEM, concretamente conseguimos aumentar la conversión en un 8,7%.

Estas campañas SEM eran minuciosamente optimizadas teniendo en cuenta factores como el público objetivo al que iban dirigidas (intereses, ubicación geográfica y demás), así como el contenido del anuncio para que fuera lo más atractivo posible y generara un mayor número de conversiones, algo que conseguimos con creces.

Aun así no nos conformamos y después de posicionar la web en Google y en Bing y multiplicar por cuatro su tráfico respecto al año anterior, llevamos a cabo un rediseño para mejorar su usabilidad y que los usuarios quisieran permanecer en ella, lo que se tradujo en un incremento de la conversión en el tráfico orgánico.

Asimismo, diseñamos diferentes campañas en Facebook Ads para obtener un mayor alcance en los eventos y torneos que organizaba la academia, aumentando de este modo la asistencia a dichas actividades.

# OUR BRANDS

*Hill Planet*  
Strategy · Marketing · Brand

The **lift** co.  
IMPROVING BUSINESS

*Hill Develop*  
Diseño · Desarrollo · Programación

 **SEO  
COACHING**

Edificio Luxa, 08018, Barcelona

P: 931 45 49 00 | WEB: [hillplanet.com](http://hillplanet.com) | E: [hello@hillplanet.com](mailto:hello@hillplanet.com)