

Inbound Marketing, la guía definitiva, **nuevo libro de Cyberclick**

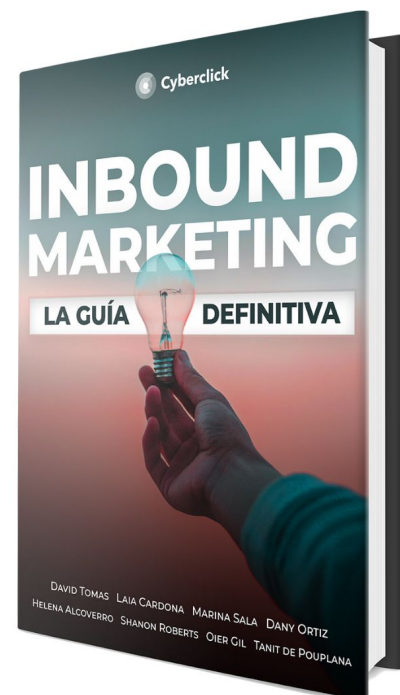
- La publicación repasa todos los activos de la metodología y comparte casos de éxitos y los contenidos más adecuados para trazar una buena estrategia en inbound
- Disponible en Amazon en versión ebook y tapa blanda

Barcelona, 18 de noviembre. Con el objetivo de compartir su expertise, Cyberclick publica un libro que aborda los secretos para preparar una buena estrategia en inbound.

Bajo el título [*Inbound Marketing. La guía definitiva*](#), la publicación ofrece una amplia visión de la metodología y repasa en detalle todos los conceptos y elementos clave para que puedas convertirte en un experto de la materia.

“Si queremos aportar valor al usuario, el inbound es el presente del marketing, es la única forma de entender nuestro sector en la actualidad”, afirma David Tomás, cofundador de Cyberclick y uno de los autores del libro.

El inbound marketing está en auge debido al cansancio publicitario de los consumidores y únicamente destacarán aquellas empresas que apuesten por el contenido y aporten información útil y relevante para el usuario. Precisamente el inbound marketing integra técnicas de publicidad y marketing digital que no son intrusivas para comunicarse con el usuario al principio del proceso de compra y acompañarlo hasta el final de la conversión, ofreciéndole en todo momento contenido personalizado y adaptado al momento de su buyer journey.



La guía, disponible en Amazon en versión ebook y tapa blanda, recoge en 18 capítulos el siguiente contenido:

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Historia del Inbound Marketing
3. Cómo crear tu Buyer Persona en Inbound Marketing

4. ¿Cuáles son las etapas de la metodología Inbound?
5. Inbound Marketing vs. Outbound Marketing
6. Los activos del Inbound Marketing
7. Pasos para ejecutar una estrategia de Inbound Marketing
8. Acciones para convertir con el lead nurturing y lead scoring
9. Marketing Automation en Inbound Marketing
10. Tipos de leads en empresas
11. Los contenidos más adecuados para MQL y SQL
12. ¿Por qué puedes estar perdiendo leads en tu Inbound Marketing?
13. Puntos clave para tu posicionamiento SEO en Inbound Marketing
14. Cómo saber si una estrategia de Inbound Marketing es rentable
15. 10 estrategias de atracción en Inbound Marketing y casos de éxito
16. Estrategias de Inbound Marketing para 5 sectores del mercado
17. Data Analytics en Inbound Marketing: qué métricas mirar y por qué
18. Recursos para seguir aprendiendo sobre Inbound Marketing

Para la elaboración del [libro](#) han participado profesionales del equipo de Cyberclick, especializados en cada área del marketing digital: SEM, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa y Data Science.

Cyberclick apostó por esta filosofía y fue la primera empresa de habla hispana en hablar de Inbound marketing y la primera empresa española que consigue ser Partner Platinum de Hubspot en menos de un año.

Sobre Cyberclick

Cyberclick es una empresa especializada en marketing digital con más de 20 años de experiencia. Acompañamos a nuestros clientes en la creación de su estrategia y la optimización de campañas de publicidad online, desde una perspectiva innovadora, analítica y científica y con compromiso en los resultados. Contamos con equipos especializados para cada área del marketing digital: SEM, Video, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa, Data Science, Auditoría de Publicidad y Formación In-Company.

Además, queremos demostrar que la excelencia solo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor pyme para trabajar en España, según Great Place to Work. Es la única empresa española premiada en los WorldBlu awards por su cultura empresarial.

Contacto de prensa

Tanit de Pouplana / tpouplana@cyberclick.net / (+34) 93 508 82 34 - 619 65 44 4