

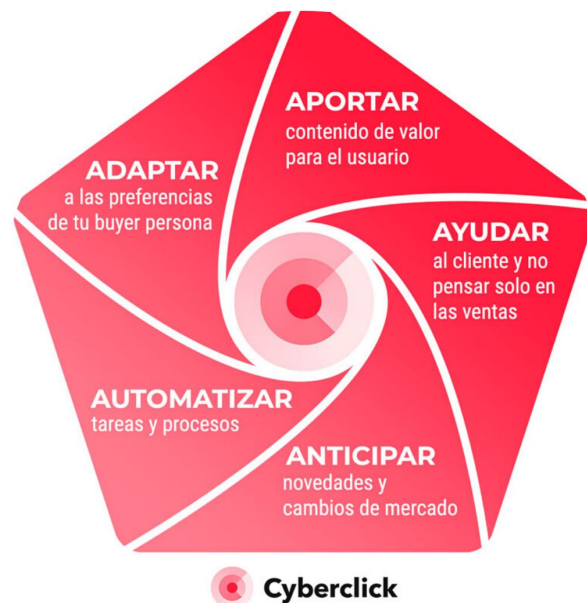
## Aportar, Ayudar, Anticipar, Adaptar y Automatizar Las 5 A del marketing de Cyberclick

- La agencia de marketing digital reflexiona sobre el nuevo rumbo que debe tomar el sector

**Barcelona, 2 de julio de 2020.** ¿Qué es para ti el marketing? Si tuvieras que definirlo con 5 palabras, ¿cuáles escogerías? En Cyberclick hicimos este pequeño ejercicio para reflexionar sobre cómo estamos haciendo marketing y el rumbo que debería coger nuestro sector para tener un impacto positivo en la sociedad.

La prioridad de los marketers no puede ser la venta. De hecho, esta llegará sola si hacemos un buen trabajo previo de escucha, educación y personalización. Las compañías ya no somos los protagonistas de la historia, nuestro papel reside en ayudar a nuestros clientes (ya sean empresas o usuarios finales) a cumplir sus demandas y acompañarlos durante el proceso.

Nuestro sector ha evolucionado mucho y, por ende, nuestra forma de hacer marketing también debe transformarse. El foco deber estar en ayudar a nuestros usuarios a resolver sus inquietudes, ese es el rumbo que debe tomar el nuevo marketing.



### Las **5 A del marketing** de Cyberclick

Toda acción de marketing debería poder definirse bajo estos 5 conceptos:

1. **Aportar:** el marketing debe aportar valor, información útil y relevante para el usuario. Ofrecer contenido, en todos los formatos posibles (web, blog, email, redes sociales, podcast, vídeo), nos ayudará a entablar un diálogo con nuestros usuarios y crear una relación duradera y de confianza.

2. **Ayudar:** ese debe ser nuestro objetivo primordial, nuestro foco no puede estar en las ventas, debemos estar con el cliente para entender sus necesidades y lograr que resuelva sus retos. Nuestro posicionamiento debe ser educar, guiar y acompañar, ofrecer todo nuestro expertise para procurar que la experiencia del cliente sea lo más personalizada y satisfactoria posible.
3. **Anticipar:** anticiparse y prever futuras demandas es la clave del éxito, si somos capaces de detectarlas ya tendremos mucho ganado. Por ello, es fundamental estar al día de las tendencias, preferencias y cambios de mercado y testear todas las novedades que aparezcan para poderlas ofrecer a nuestros clientes antes de que las soliciten.
4. **Adaptar:** activar el radar para conocer quién es nuestro buyer persona, cómo consume información, qué le interesa y qué le preocupa para adaptarnos a sus preferencias. Si detectamos, por ejemplo, que nuestro usuario está en Instagram, no publicaremos en Facebook, se trata de adaptarnos a sus formas y hábitos de consumo.
5. **Automatizar:** la tecnología está aquí para ayudarnos, debemos incorporarla en nuestras tareas diarias para agilizar el trabajo, optimizar tiempo, reducir costes y ofrecer una mejor experiencia de usuario. Las empresas que han incorporado alguna clase de automatización en sus procesos han incrementado un 10% sus ganancias en un período de 6 a 9 meses, afirma la consultora Strategic IC.

Ahora es momento de migrar hacia un marketing más consciente e integrador, que no priorice únicamente los beneficios de la compañía sino que sea capaz de generar riquezas para todo su entorno. Las 5 A del marketing de Cyberclick resumen esa voluntad de acompañamiento, integrando la tecnología y con el ojo siempre puesto en el consumidor. Aportar, Ayudar, Anticipar, Adaptar y Automatizar. Cada una de estas palabras, además, incluyen **la A de Analizar**, que siempre está presente, en todas nuestras acciones de marketing para poder revisar, mejorar y crecer.

El marketing debe generar un impacto positivo en la sociedad, esa debe ser la premisa de partida. “Trabajemos para ser una compañía que la sociedad quiera que exista”, decía Soichiro Honda.

**Vídeo ¿Adiós a las 4 P? Las nuevas 5 A del Marketing**



**Sobre Cyberclick**

Cyberclick es una empresa especializada en marketing y publicidad digital.

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, 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 sólo es posible con un equipo de personas felices.

**Contacto de prensa**

Tanit de Pouplana

tpouplana@cyberclick.net

(+34) 93 508 82 34