

Ante la creciente demanda de BIM en la industria de la construcción, la normalización de los procesos constructivos que cada vez más exigen su implementación en el mundo y las oportunidades que representa su estado actual al estar en proceso de crecimiento, se vuelve muy oportuno implementar una estrategia de BIM Marketing en un momento en el que es relativamente fácil competir.

BIM ha abierto nuevos canales de comunicación entre empresas fabricantes, y los profesionales que implementan sus productos en proyectos constructivos, aventajan así a su competencia que todavía no son capaces de proveer sus productos con esta tecnología. Si bien, BIM está en un momento de madurez, los canales de difusión y estrategias de BIM Marketing aún están emergiendo impulsados por esta acelerada tecnología.

El comentario anterior, representa una gran oportunidad dentro de los Medios Online, por medio del Marketing de Contenidos, Marketing de Medios Sociales, la Publicidad Nativa, el SEO y la publicidad pagada en buscadores, donde destacar y conseguir un buen posicionamiento se da en función de la originalidad, antigüedad, calidad y cantidad de los contenidos propios y de la competencia. Por ejemplo, intentar posicionar la frase "mi producto" puede ser sumamente competitivo y difícil de conseguir, lo mismo sucede para encontrar temas relacionados a "mi producto" que no estén sobre explotados y nos permitan desarrollar contenido para destacar; pero si a estas fases clave y contenidos les agregamos el factor BIM, todo cambia, desde la perspectiva BIM todavía hay mucho por explorar.

Dicho en otras palabras, BIM se encuentra en un momento clave en el que es inminente su generalización, pero a la vez, existen muchas oportunidades para posicionarse por delante de la competencia con menos esfuerzo. Esto representa una oportunidad en términos de tiempo, ya que la competencia crece rápidamente, y ser los primeros supone una gran ventaja.

En tal sentido, la experiencia conseguida por nuestro equipo durante los últimos años, en la consultoría, desarrollo de catálogos BIM y estudios de mercado, garantiza un panorama de asesoramiento completo para el fabricante en la estrategia de Marketing BIM.



Por este motivo y evolución de la empresa, podemos ofrecer los siguientes servicios:



Estrategia y Creatividad



Posicionamiento BIM



BIM Marketing de contenidos



Desarrollo de eventos BIM



Publicación y discusión BIM



Banners

Estrategia y Creatividad



Auditoría y Definición de Objetivos.

En Fabricantes BIM intercambiamos información con la empresa fabricante para establecer lineamientos de comunicación, analizar los recursos existentes y visualizar las oportunidades de comunicación que se presenten en una colaboración. Así, se definirán objetivos medibles para monitorizar y controlar el desempeño de las acciones llevadas a cabo.



Plan de Marketing y Comunicación Online.

En función de la plataforma y objetivos definidos junto con la empresa fabricante, pondremos un plan de marketing y comunicación considerando contenidos multimedia (gráficos, textuales, audiovisuales, etc.) y multiplataforma (Redes Sociales, Blog, Youtube y otros) en el periodo de tiempo acordado.

Posicionamiento BIM



Posicionamiento BIM en motores de búsqueda.

Se recomienda que todos los contenidos desarrollados dentro de la estrategia de comunicación estén optimizados para un correcto posicionamiento en Google, con el fin de conseguir más tráfico altamente segmentado e identificando lo que el usuario busca. Es por esta razón que la estrategia de SEO debería establecer algunos de los parámetros sobre los cuales se confeccionen los contenidos y la comunicación a seguir.



Auditoría del SEO actual de la empresa.

Fabricantes BIM coordinará sus esfuerzos con la estrategia de SEO que pretenda implementar o esté implementando la empresa fabricante, para reforzar, complementar y/o aprovechar nuevas oportunidades en el posicionamiento de los contenidos BIM generados.



Análisis de la competencia.

Se analizará qué le está funcionando a la competencia para detectar oportunidades y dificultades a la hora de competir con determinada estrategia.



Investigación y estrategia de Keywords.

Fabricantes BIM, en colaboración con la empresa fabricante, desarrollará una lista de frases por las que se considere conveniente ser posicionados en los motores de búsqueda y se refinará en función de su volumen de búsqueda, competitividad y facilidad de obtener resultados dependiendo de los recursos que vayan a destinarse para ello. Como resultado de esta fase se obtendrán las frases clave que tengan un volumen de búsqueda relevantes, que sean posibles de posicionar y que puedan funcionar para el resto de la estrategia.



SEO interno (In Page).

Las páginas de los contenidos generados en colaboración con Fabricantes BIM, ya sean dentro del Website de la empresa fabricante o dentro de alguno de los canales de Fabricantes BIM, serán optimizados con las frases clave definidas para la estrategia del fabricante.



SEO externo (Of Page).

Se llevará a cabo una campaña de promoción, difusión y vinculación de los contenidos generados con el fin de que se indexen con mayor relevancia y mejoren sus puestos en las páginas de resultados de los motores de búsqueda.



Seguimiento, análisis y reporte de desempeño.

Se monitorizará la evolución y comportamiento del SEO de los contenidos para mantener, afinar y mejorar su desempeño. Se reportará mensualmente a la empresa fabricante.

BIM Marketing de contenidos

Dependiendo de los recursos que la empresa desee destinar a esta estrategia y de los objetivos que pretenda alcanzar, se desarrollarán contenidos que podrán ir desde una página o un blog en un dominio nuevo particular hasta publicaciones en redes sociales, artículos, notas de prensa, infografías, etc. Esto quedará definido en la fase de estrategia y creatividad. Los temas que se desarrollarán en los distintos contenidos se elegirán a partir de 3 factores:



El marco sugerido por la estrategia SEO de palabras clave.



Los temas que por razones estratégicas sean de interés particular para la empresa fabricante.



Propuestas creativas que genere Fabricantes BIM o resulten de la colaboración con el departamento de Marketing o Comunicación de la empresa fabricante.

Los objetivos podrán ser tales como generar mayor tráfico de un segmento especializado, posicionarse como una autoridad en algún tema, generar confianza, obtener el feedback de los usuarios o tener mayor presencia en determinada comunidad.



Desarrollo y edición de contenidos gráficos y textuales.

Fabricantes BIM desarrollará, en base a la estrategia definida, notas de prensa, artículos para blogs, infografías, contenidos de entretenimiento, etc., teniendo en mente que estos propicien la viralidad y destaquen en las búsquedas del segmento de interés.



Desarrollo y producción de contenidos Audiovisuales.

Siendo YouTube el segundo buscador más importante (siguiendo a Google), y el vídeo el formato que cada vez más prefieren los usuarios y el que es más fácil de indexar en las primeras posiciones debido a que tiene menor competencia; recomendamos destinar una buena parte de la estrategia de contenidos a la creación de vídeos para esta plataforma.

Algunos tipos de vídeos que funcionan para fabricantes de productos de la construcción en una estrategia de BIM Marketing son: tutoriales del uso de sus archivos BIM, entrevistas o documentales sobre algún tema relacionado al BIM, promocionales corporativos o del Catálogo BIM, vídeos creativos patrocinados por el fabricante, etc.

Ejemplos de vídeos promocionales a medida (hay más posibilidades):



<https://www.youtube.com/watch?v=0rLtAIsE3s>



<https://www.youtube.com/watch?v=cSekyLaAqkw>



<https://www.youtube.com/watch?v=2Pt2bxdgeEs>



<https://www.youtube.com/watch?v=K2-r7-O2Ys&list=PLQc-4W0-ojQJezdnvTDETJ->



<https://www.youtube.com/watch?v=-02j5r-WDK0Q>



<https://www.youtube.com/watch?v=-jZ2kBI0z8y0>

Desarrollo de eventos BIM

Tenemos experiencia en la gestión y promoción a medida de Eventos BIM Presenciales y On-Line

Llegamos al nicho de mercado adecuado para la publicación del catálogo BIM. Asimismo tenemos la colaboración de diferentes profesionales del sector de la construcción y con amplia experiencia en BIM, lo que proporciona un atractivo para el usuario que participa de los eventos.





https://www.youtube.com/watch?v=K2-r7-_O2Ys&list=PL-Qc-4W0-ojQjezdntDETJZlr9hq_gqFo



<https://www.youtube.com/watch?v=0rLtAlsiE3s>

Publicación y difusión BIM



Difusión del Contenido BIM del FABRICANTE en la base de usuarios de Bimetrica.com.

Bimetrica.com cuenta con una Base de Usuarios BIM (Profesionales que utilizan BIM para sus proyectos), con registros de más de 60 países.

La difusión de los contenidos BIM desarrollados a través Fabricantes BIM se distribuyen en la base de usuarios de Bimetrica.com, mediante Banners Publicitarios y publicaciones enviadas por medio de Correo Electrónico y Canales de Social Media.



Difusión de Contenido BIM de la EMPRESA FABRICANTE en el BIM Channel de Bimetrica.com.

Foros Especializados, Blogs y diversas plataformas. Fabricantes BIM, en coordinación con la empresa fabricante, se encarga de la difusión del catálogo BIM del FABRICANTE y sus Contenidos Multimedia (Boletines de prensa, Vídeos, Infografías, Artículos, etc.), a través de los distintos canales propios y ajenos de los que tiene conocimiento para hacerlos llegar a las comunidades virtuales deseadas.



Seguimiento, análisis y reporte de desempeño.

Se monitorizará la evolución y comportamiento de los contenidos para mantener, afinar y mejorar su desempeño.



Difusión del contenido en Medios Sociales.

Promocionaremos diferentes campañas por los medios sociales de Fabricantes BIM y Bimetrica.com, sectorizando por nicho de mercado el mensaje deseado.

MEDIOS SOCIALES	SEGUIDORES TOTALES	ALCANCE
Bimetrica.com	20.000 (Creciendo)	200.000 (Creciendo)
Facebook		
Linkedin		
Twitter		
Google +		
Wordpress		
Youtube		
Rebelmouse		
Pinterest		

Banners

Llegue a sus clientes potenciales de una manera directa.

En Bimetrica.com ofrecemos la oportunidad de llegar a los profesionales más cualificados en la industria de la construcción, promoviendo su marca, productos y servicios mediante banners publicitarios.

Los principales temas de interés de los usuarios son: archivos BIM de productos de la construcción, los software de diseño y construcción, servicios para el desarrollo de proyectos, formación especializada, servicios de consultoría BIM y aplicaciones tecnológicas enfocadas al diseño y construcción.

Los perfiles de usuarios en BIM son: Arquitectos, Ingenieros, Aparejadores, Interioristas, Constructores, Project Manager y Estudiantes.

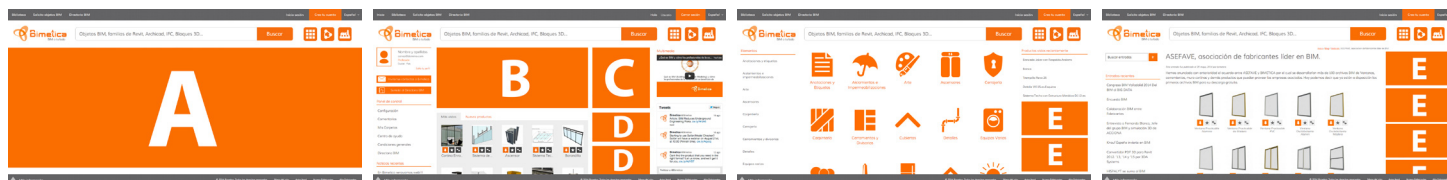
Datos

Tipo de visita:
Profesional de la construcción.

Intereses:
BIM, Tecnología, Construcción, Productos, Colaboración.

Tiempo promedio de visita:
6:00 min.





Banner A

Banner rotativo en página principal de web.

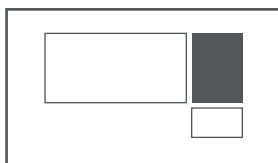
Tamaño:
1920 x 605 px.



Banner B

Banner rotativo largo en página de inicio de usuario registrado.

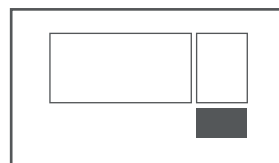
Tamaño:
880 x 348 px.



Banner C

Banner medio en página de inicio de usuario registrado.

Tamaño:
400 x 420 px.



Banner D

Banner básico en página de inicio de usuario registrado.

Tamaño:
400 x 215 px.

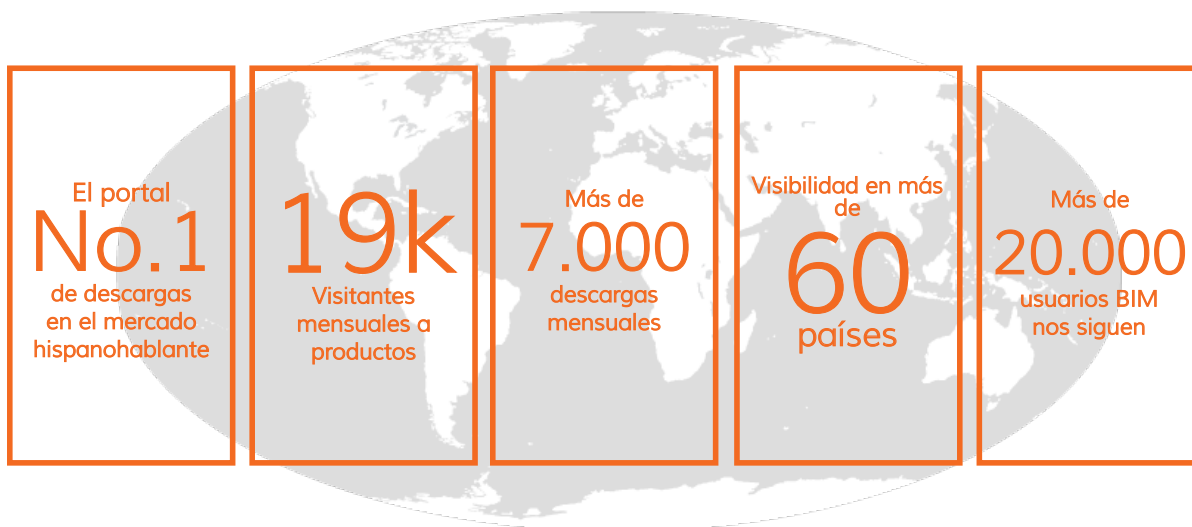


Banner E

Banner básico en búsqueda de contenido, blog Bimetrica. Visible a usuarios registrados y visitas en general.

Tamaño:
500 x 250 px.

POSICIONAMIENTO **Bimetrica.com** 2013/2014 las cifras nos avalan.



En **Fabricantes BIM**
generamos oportunidades de negocio
para tu empresa.

Para más información contactar al +34 932 267 322 o info@bimetrica.com / www.fabricantesbim.com

