



#somosAJE



¡Nueva edición Meet AJE!! En esta edición Meet AJE vamos a conocer mejor la [Agencia Traficonline](#) de la mano de su gerente **Carlos López**.

Desde Traficonline te ayudan a conseguir más clientes gracias a Facebook, Instagram, LinkedIn y Google, muy enfocados a los resultados, teniendo su método probado ACC para llevarte clientes potenciales a tu negocio.

- Hola Carlos, cuéntanos un poco que puesto desarrollas en Agencia Traficonline, qué funciones realizas y cómo te decidiste a llevar a cabo este proyecto.

Primero tuve una agencia de marketing online, 7 años antes de montar la actual; con esta llevamos 3 años mi socia Sonia y yo, y otros dos compañeros más. La trayectoria fue lineal porque hacíamos una serie de servicios del marketing online como desarrollar páginas web.



Pero, vimos que realmente eso no era lo que querían los clientes, que realmente lo que buscaban era que les llevásemos directamente a ellos a clientes. Así que decidimos hacer un máster, muy específico en funnel o embudo de ventas y demás, especializándonos en lo que queríamos que era conseguir clientes para cualquier tipo de negocio de una manera rápida y sobretodo, razonablemente económica.

Ese era el objetivo hacia donde queríamos llevar a nuestra agencia de marketing online.

Actualmente, yo soy el administrador de la empresa, encargándome un poco de todo lo que es el tema de administración y captar clientes nuevos; mientras que mis otros compañeros se dedican más al “cacharreo”; digamos que yo me dedico un poco más a la estrategia y ellos a la implementación.

- ¿Qué servicios y líneas de negocio tiene? ¿Cuál es vuestro valor diferencial?

Nuestro servicio, por decirlo de una manera fácil, es que somos los comerciales de captación de una empresa, haciéndolo online que es realmente mucho más barato y mucho más eficaz. Por lo tanto, lo que ofrecemos es conseguir clientes a cualquier tipo de negocio mediante estrategias digitales dependiendo de las necesidades de cada cliente.

Lo que nos diferencia de cualquier agencia es la especialización, ya que nosotros solo nos dedicamos a esto. No hacemos páginas web, no hacemos SEO, no somos community manager,... nosotros estamos muy especializados en este tipo de estrategias de leads. Entonces eso, normalmente, casi ninguna agencia lo hace.

Esto nos confiere un background muy importante porque realmente hacemos muy bien esta parte, porque es a lo único que nos dedicamos. Además, el problema que tienen este tipo de estrategias es que necesitas mucha dedicación y estar constantemente formándote porque todo esto cambia muy rápido. Por lo que, en el momento que no te dedicas 100% a esto vas perdiendo este poso y tus campañas son menos eficaces.

-Por último, ¿por qué decidiste pertenecer a AJE Granada?

Previamente, cuando cree la anterior empresa ya estaba en AJE. Y ahora con TraficOnline debía estar también. Primero porque creo en el asociacionismo, me parece que la unión hace la fuerza. Segundo me gusta mucho la labor que hace Aje con los empresarios y el apoyo que ofrece, y para eso a me siempre me van a tener ahí para echar una mano en lo que podamos. Y tercero, porque realmente es una puerta muy interesante para conocer a otro tipo de empresarios, ya no solo por hacer networking para ampliar la red de contactos; si no porque conoces otro tipo de personas y de empresarios que siempre es enriquecedor y es lo que te lleva a ir creciendo día a día, sin aislarse uno en su burbuja de su empresa.



➤ Contacta [con TraficOnline](#) en:

carlos@agenciatraficonline.com

634 798 587



Entrevistas Meet AJE patrocinadas por [OYA Abogados](#)

OYA
Abogados & Asesores