Iniciar sesión Atención al cliente

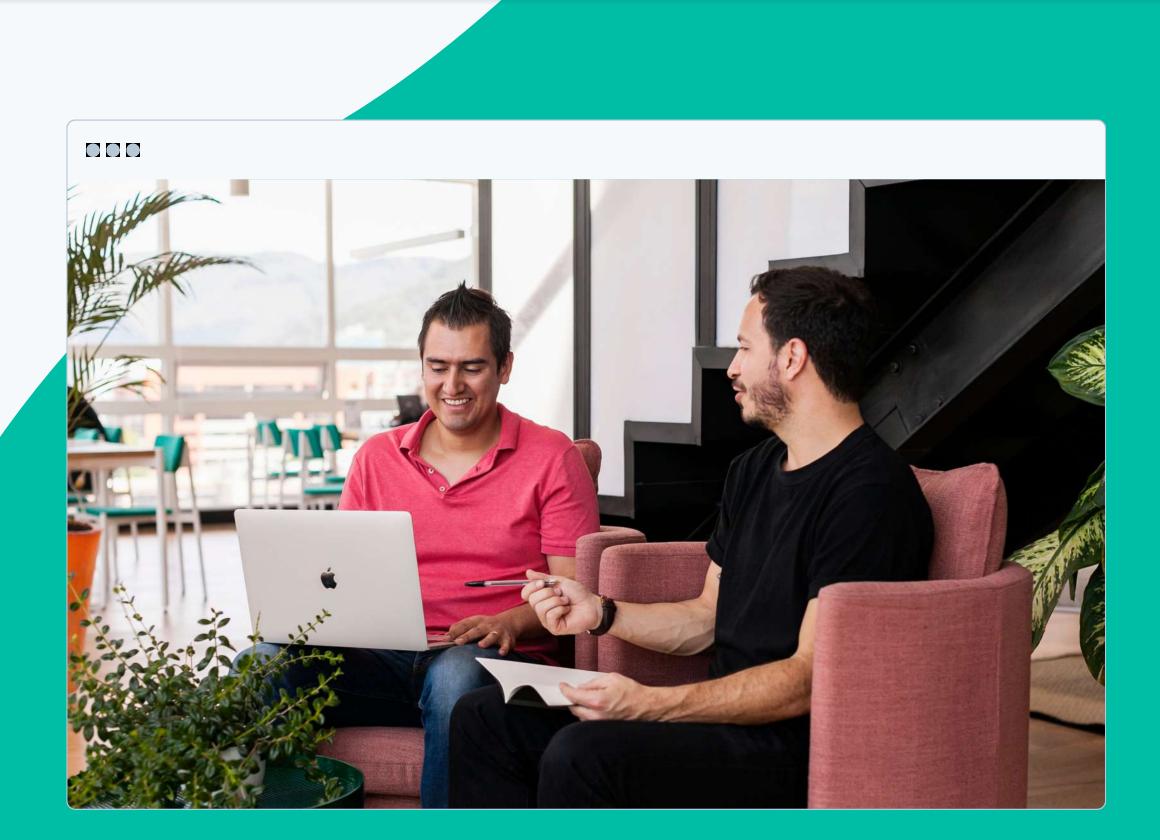


HubSpot

## Visita Costa del Sol duplica su número de visitantes con HubSpot

Casos de éxito, página principal > Directorio > Visita Costa del Sol

Visita Costa del Sol se fundó en 1976 y es la oficina de turi<mark>smo de la</mark> región litoral de Málaga (España). Hasta principios de 201<mark>6, usaba</mark> principalmente métodos de publicidad y marketing tradicionales para atraer a sus visitantes. Sin embargo, como la mayoría de l<mark>os turistas</mark> ahora planean sus vacaciones online, se dieron cuenta de que ese enfoque debía cambiar. Visita Costa del Sol creó una nueva estrategia de marketing centrada en el contenido. Desde su asociación con HubSpot, la oficina de turismo ha revitalizado completament<mark>e su sitio</mark> web, aumentando el tráfico un 20% y los leads calificados un 50%.





más visitas a la región malagueña de la Costa del

50% de aumento de los leads

20% de aumento del tráfico del sitio web

#### Información sobre Visita Costa del Sol

Visita Costa del Sol es la oficina de turismo de la región litoral de Málaga (España). Ayuda a los turistas potenciales a descubrir todo lo que la zona tiene para ofrecer. En su sitio web se puede encontrar información sobre alojamientos,

restaurantes, experiencias y

excursiones.

**Industria:** Viajes y ocio Tamaño de la empresa: Pequeña empresa (entre 1 y 25 empleados) **Ubicación:** España Casos de uso:

**Productos** Marketing Hub **CMS Hub** 

### Atraer turistas en la era de Internet

Visita Costa del Sol es la oficina de turismo de la región litoral de Málaga (España) que ayuda a los turistas potenciales a descubrir todo lo que la zona tiene que ofrecer. Sin embargo, hasta principios de 2016, la oficina usaba principalmente métodos de publicidad y marketing tradicionales para atraer a sus visitantes, y sabían que eso debía cambiar. Internet es el primer lugar al que acuden las personas que buscan opciones para sus vacaciones, y la oficina pretendía convertir su sitio web en una máquina de generación de leads.

Manolo Lara, director de marketing digital de Visita Costa del Sol, buscaba atraer más personas al sitio web con contenido útil e inspirador, así que la adopción de la metodología de inbound marketing era el próximo paso natural.

"Nuestros clientes potenciales ya estaban en Internet, listos para contratar y compartir. Necesitábamos una forma de atraerlos a nuestro sitio, conocer más sobre ellos y poder deleitarlos con nuestro contenido y nuestros servicios online".

Al principio, Visita Costa del Sol intentó implementar este nuevo plan con Markitude, una plataforma de marketing online de España. Sin embargo, Manolo afirma que era muy difícil de usar, y por eso empezó a buscar otra solución. Descubrió el sitio web de HubSpot y quedó sorprendido por la gran cantidad de contenido profesional sobre la metodología inbound. Después de una demostración del software de HubSpot, la oficina de turismo quedó absolutamente convencida.

"HubSpot tenía todo lo que necesitábamos para comenzar con nuestra nueva estrategia. Tenía todas las características que buscábamos (contenido, analíticas, automatización, redes sociales y correo electrónico) y todas estaban interconectadas. Fue una decisión muy fácil y firmamos el contrato en 2016".

#### Crear contenido para convertir

Con ayuda de su agencia de marketing INNN, Visita Costa del Sol comenzó a trasladar su sitio web al CMS de HubSpot. Una de las primeras decisiones fue redoblar la apuesta con su blog usando la app Blog. Ahora, su blog está lleno de publicaciones modernas, y lo actualizan varias veces a la semana. La oficina de turismo también utiliza las características de SEO del software de HubSpot para garantizar que la clasificación de su blog alcance los primeros puestos en los motores de búsqueda, y además comparte todas las publicaciones a través de la herramienta de **bandeja de entrada de las redes sociales**.

La oficina de turismo convirtió su sitio web en una biblioteca, agregando guías de destinos, organizadores de itinerarios y vídeos panorámicos en seis idiomas diferentes. Todo el contenido está dirigido a diversos perfiles de consumidor de los visitantes y se configura en su propia página de destino, junto con llamadas a la acción (CTA) y formularios para aumentar la interacción de los usuarios.

Una vez que los visitantes del sitio web facilitan sus datos, se les realiza un seguimiento a través del embudo de marketing con correos electrónicos y ofertas que se basan en sus intereses específicos, como cursos de golf, excursiones, alojamientos, restaurantes o atracciones.

"Dedicamos mucho tiempo a investigar y analizar los hábitos de los consumidores y las tendencias del mercado, y eso nos permite crear contenido innovador y atractivo", explica Manolo. "Luego, usamos el software de HubSpot para aprovechar esa información de una manera totalmente poderosa y todos los visitantes viven una experiencia personalizada. Esto genera un reconocimiento de marca importante y, al final, nos ayuda a convertir a los visitantes del sitio web en turistas para nuestra región".

Visita Costa del Sol también quiere seguir desarrollando su estrategia inbound y el panel de analíticas de marketing es fundamental para lograr ese objetivo.

"Nos ofrece una manera de monitorizar la eficacia de todo nuestro embudo de marketing. Con tan solo un par de clics podemos ver cuáles son los materiales que tienen mejor rendimiento, en qué áreas debemos mejorar y qué debemos cambiar. Nos ha permitido planificar de una manera que antes no habría sido posible".

#### Inbound marketing innovador con resultados sorprendentes

En apenas unos meses, Visita Costa del Sol cosechó resultados excepcionales, que incluyen un aumento del 20% en el tráfico de visitantes y un crecimiento del 50% de sus leads calificados. Los visitantes al sitio web permanecen en él más tiempo e interactúan mucho más (las visitas a la página aumentaron un 200%).

El blog de Visita Costa del Sol desempeñó un papel fundamental en esta

transformación y aparece en los primeros puestos para varios términos clave, lo cual ha aumentado el número de usuarios que lo comparten en las redes sociales y ha generado enlaces entrantes de calidad. "Estamos muy contentos con los resultados", cuenta Manolo. "A principios de este año, calculamos que alrededor de 250.000 usuarios del sitio web visitarían nuestra

región durante todo el año. Pero eso ha cambiado drásticamente. Vamos por el buen camino para llegar a los 495.000 visitantes de aquí a finales de año (es decir, duplicar el número de visitantes), y esto supondrá un impacto económico colectivo de 72,7 millones de euros. Es increíble el gran impacto que hemos podido generar en un periodo de tiempo tan breve".

mejores. "Creemos que estos resultados son solo la primera etapa de nuestra estrategia. El año que viene, perfeccionaremos nuestros perfiles de consumidor y posteriormente usaremos las herramientas workflows y campañas para automatizar otras de nuestras acciones. Estoy seguro de que podemos seguir

mejorando. Confío plenamente en la plataforma de marketing de HubSpot, que es

una parte fundamental de nuestro enfoque multicanal", asegura Manolo.

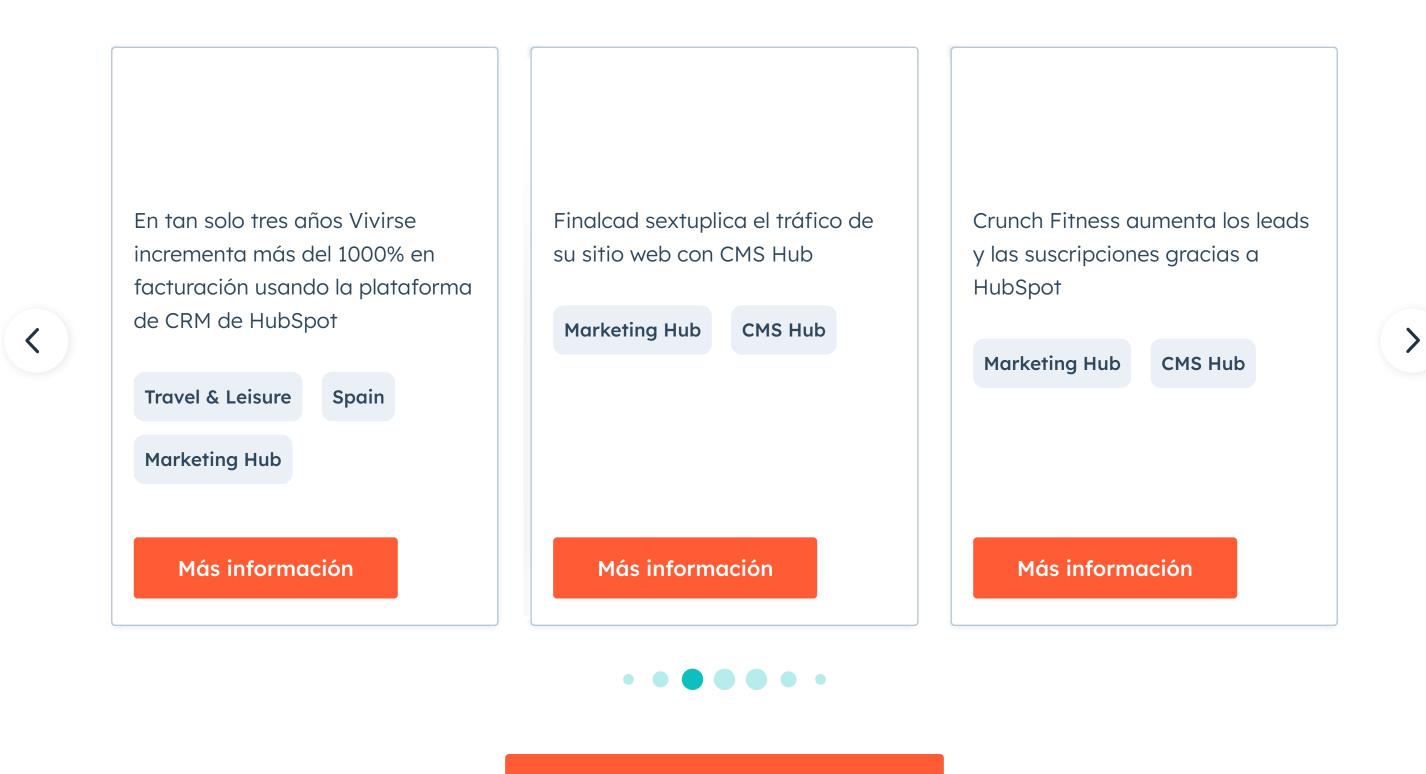
características avanzadas del software de HubSpot para generar resultados aún

La oficina de turismo está decidida a continuar con este éxito y a usar las



Empieza a crecer hoy con HubSpot Gracias a un conjunto de herramientas que te permiten hacer tu proceso más humano y a un equipo de asistencia comprometido, nunca fue tan fácil hacer crecer tu empresa con HubSpot. Solicitar una demostración

# Casos de éxito relacionados



∧ Volver al inicio

Ver todos los casos de éxito

Funciones populares App gratuita para programar reuniones Herramientas de redes sociales Software de seguimiento de emails Automatización para emails de ventas Software de anuncios

Software de email marketing

Herramientas de gestión del

pipeline

Software para gestión de leads

Creador de páginas web gratuito Plantillas de emails de ventas Software de asistencia técnica Generador de formularios online gratis Generador de chatbots gratis Software de chat en directo gratis Analíticas de marketing

Creador de landing page gratis

Web hosting gratuito

<u>Aspectos legales</u>

Website Grader Generador de buyer personas Trabaja con Generador de firmas de email nosotros EN Generador de ideas para el Plantillas empresariales gratis Inversores EN Datos de la industria Comparación de software

Herramientas gratuitas Empresa Sobre nosotros Equipo directivo Junta directiva Blog

Contacto

Recursos para prensa

Últimas noticias EN

Accesibilidad en sitios web

Únete a un grupo local de usuarios EN **Partners** Todos los programas para partners **Solutions Partner Program App Partner Program HubSpot para Startups** 

Programa de

Afiliados EN

Clientes

Atención al cliente

Copyright © 2023 HubSpot, Inc.

<u>Seguridad</u>

<u>Política de privacidad</u>

para empresas