



CWSC 2026

MARKETING DE IMPACTO

para negocios de coworking

Marta Fernández García

info@eekox.com

www.eekox.com

Marta Fernández

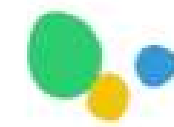


Directora de Marketing
eekox | software coworking



Estrategias de adquisición, marketing digital y crecimiento.

Más de 10 años de experiencia en comunicación y marketing.



Directora de Marketing
CleverAds (SaaS adtech)



Producción Audiovisual
Magnolia TV, productora contenidos



Producción Audiovisual
Mediaset España, grupo audiovisual



marta@eekox.com



fernandezgarciamarta

EL OBJETIVO

Convertir visibilidad en ocupación real

Conseguir que los clientes adecuados te encuentren y te elijan.

- ¿Dónde buscan tus clientes?
- ¿Qué canales convierten mejor?
- ¿Qué influye realmente en su decisión?
- ¿Qué puedes empezar a mejorar desde mañana?



¿Cómo es el cliente actual?

El usuario actual busca, compara, pregunta y valida antes de comprar.

La estrategia de marketing debe acompañar ese recorrido, no interrumpirlo.



Propuesta de valor

La propuesta de valor responde a una pregunta simple:

**¿Por qué elegir tu coworking
y no otro?**

Debe ser clara, relevante y fácil de recordar.

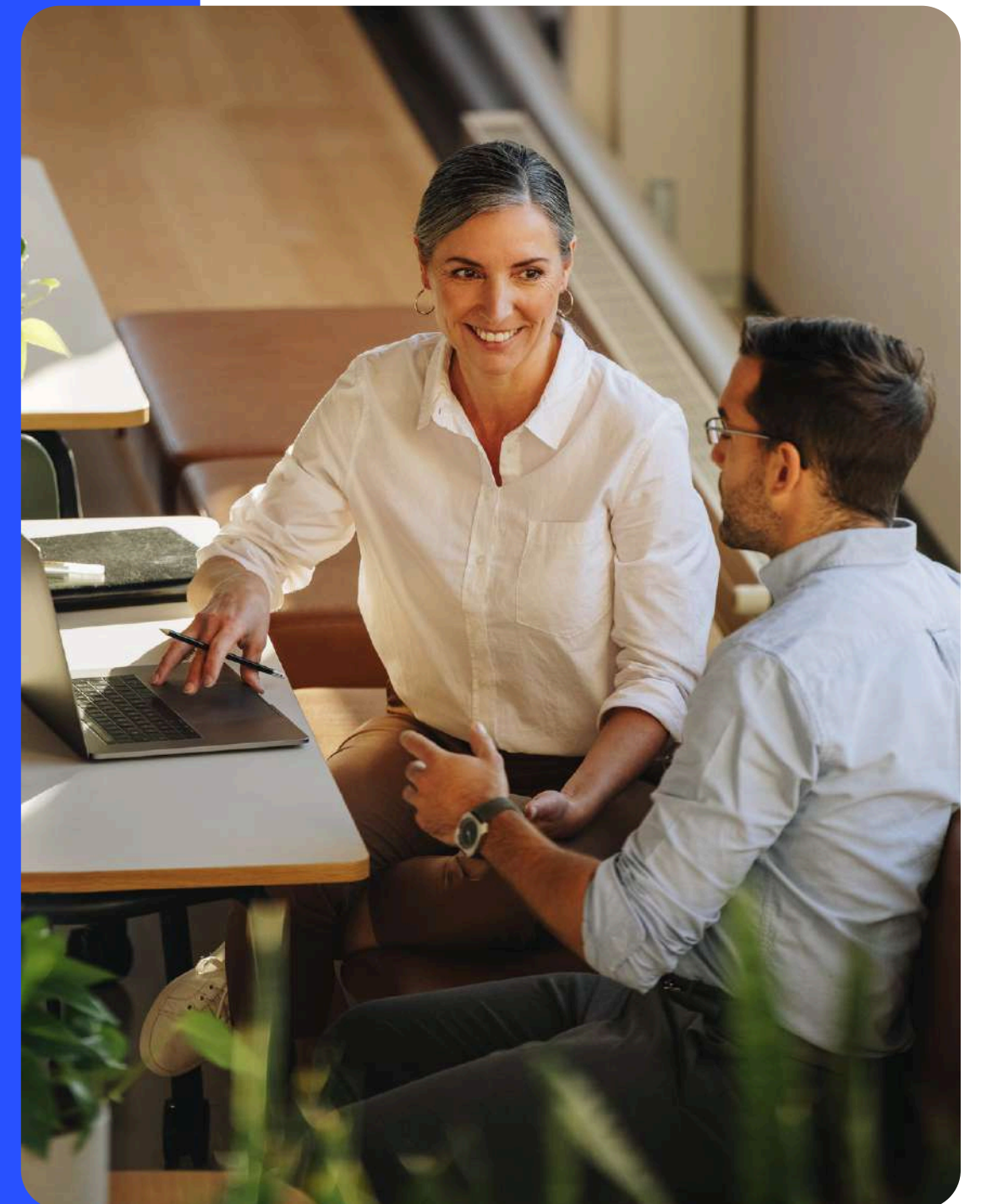
A thick, horizontal blue brushstroke underline is positioned below the text 'Debe ser clara, relevante y fácil de recordar.'

EL VERDADERO IMPACTO

Alinear la estrategia de marketing con la estrategia de negocio

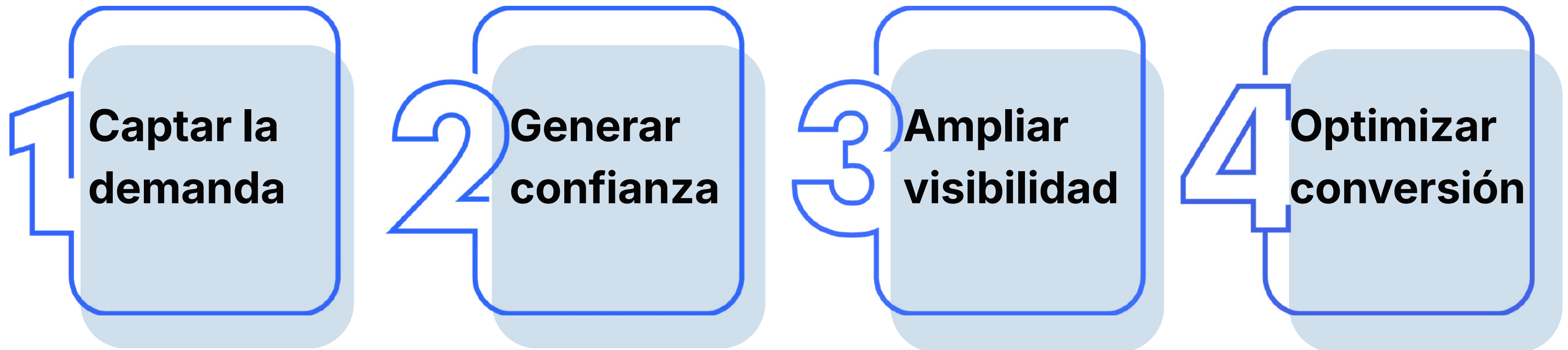
Información clave

1. Qué hace mi empresa
2. Qué problema está resolviendo
3. Cómo lo hace
4. A quién se dirige
5. Por qué



Pasar de acciones sueltas a un sistema de adquisición

La captación eficaz se construye en cuatro capas



1

Captar la demanda

Aparecer dónde y cuándo el usuario está buscando.

SEO, Google Business Profile y campañas en buscadores permiten captar intención real.

Generar demanda vs atraer la demanda

GENERAR DEMANDA

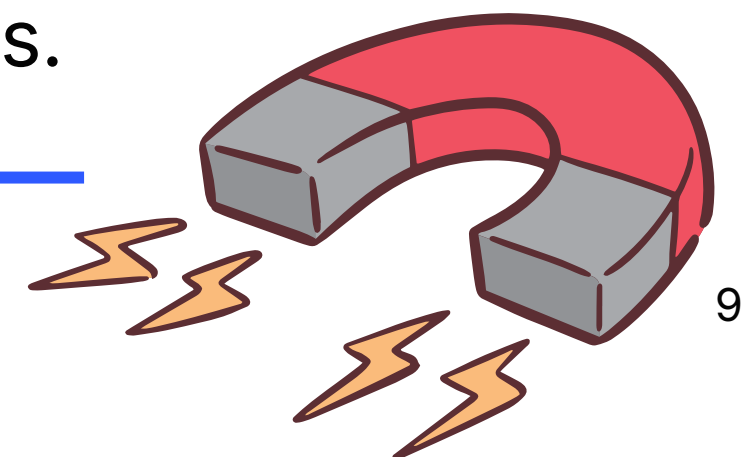
Crear interés donde no existe

Suele implicar educación de mercado, construcción de marca y concienciación del cliente potencial.

ATRAER LA DEMANDA

Aprovechar una necesidad que ya existe

Se centra en estar presente cuando el cliente ya está buscando solución y comparando alternativas.



ENTENDER LA DEMANDA

COWORKING

¿Qué volumen de demanda existe en torno al coworking a nivel global?



550K

Promedio mensual estimado de búsquedas globales del término “coworking” (Google Ads Keyword Planner)

41%

Crecimiento del interés de búsqueda global en 2025 vs 2024 (Google Trends)

+7K

Términos de búsqueda relacionados con coworking identificados a nivel global.



ENTENDER LA DEMANDA

COWORKING

El interés por el término "coworking" mantiene una tendencia de crecimiento en España.



+49K

Promedio estimado de búsquedas mensuales del término "coworking" en España en 2025 (Google Ads Keyword Planner)

+8%

Crecimiento del interés de búsqueda en España en 2025 vs 2024 (Google Trends)

+2K

Términos de búsqueda relacionados con coworking detectados en España.

Búsqueda orgánica

La búsqueda orgánica conecta tu negocio con personas que ya están buscando una solución como la tuya.

VENTAJAS

- Visibilidad sostenida en el tiempo
- Tráfico con intención real
- Refuerza credibilidad y confianza
- Menor dependencia de inversión publicitaria

CLAVES

- Crear contenido escrito alineado con búsquedas reales
- Trabajar SEO técnico y SEO local
- Construir autoridad digital y reputación externa
- Pensar más allá de Google: asistentes de IA, mapas, directorios y marketplaces

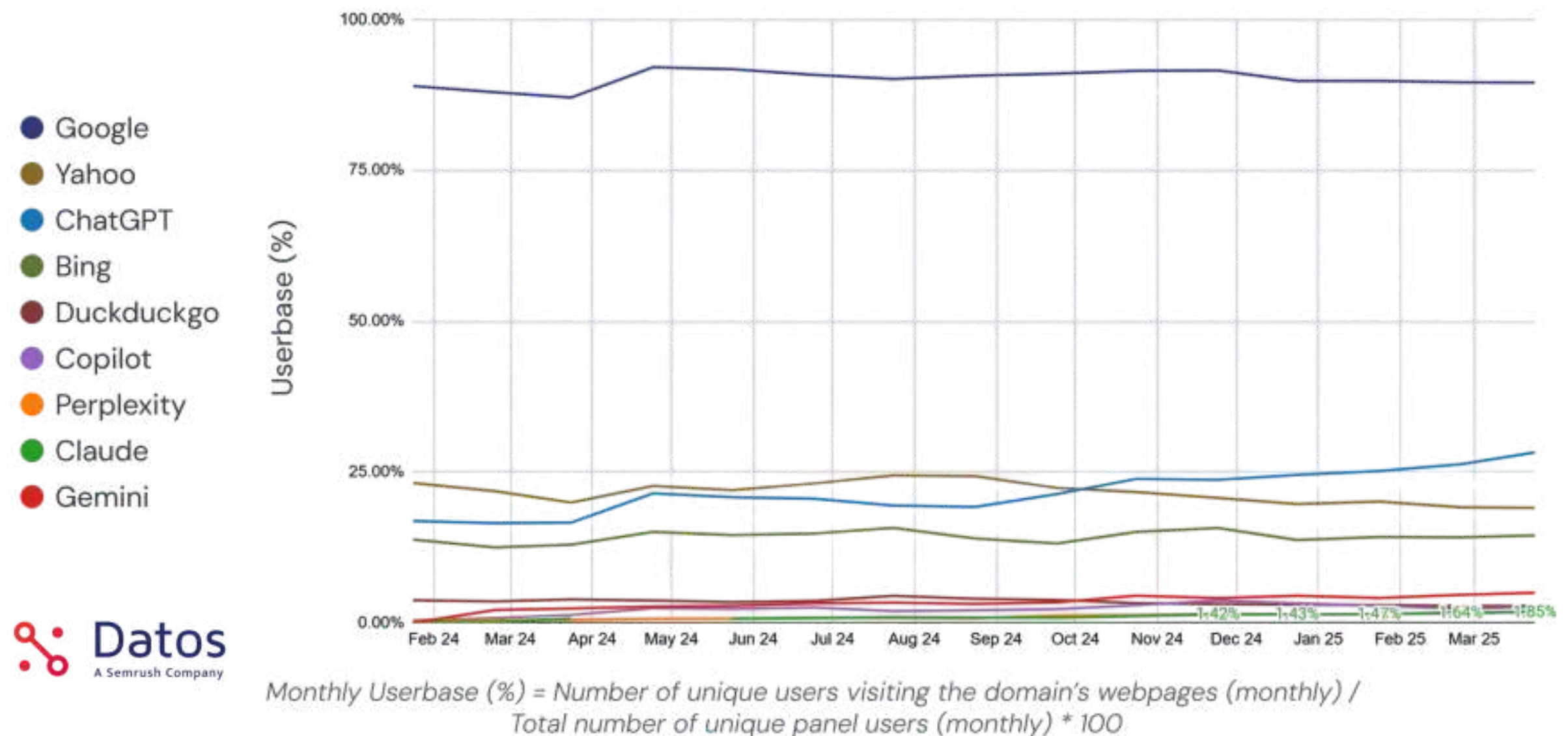


Cómo está evolucionando la búsqueda

Google sigue liderando, pero los asistentes basados en IA empiezan a ganar espacio.

La conclusión estratégica no cambia: entender qué busca el usuario, cómo lo formula y qué intención hay detrás.

Monthly share of users of major LLM and search engine websites (USA, Jan 2024 – Mar 2025)

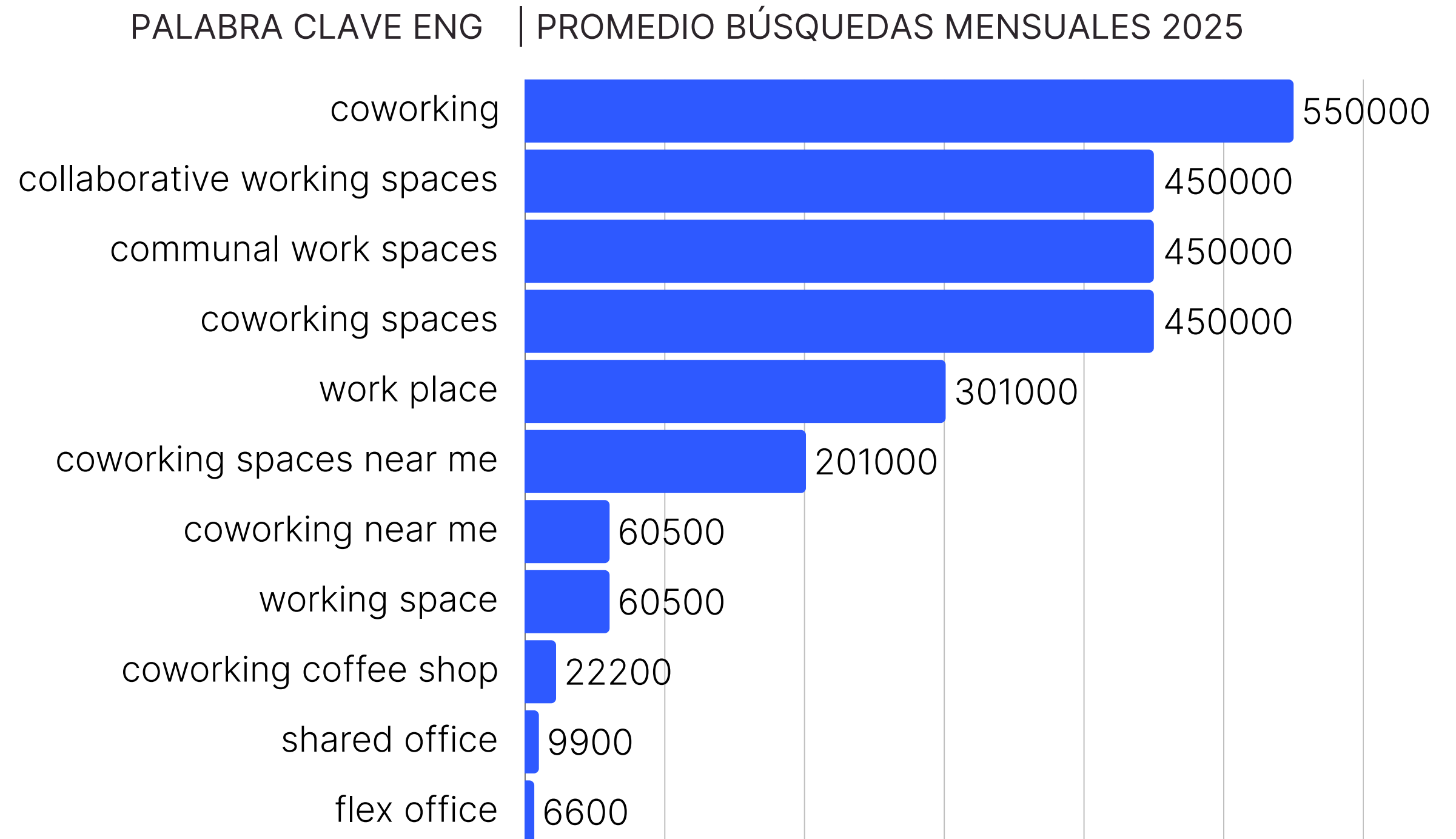


Fuente: Datos.live | The current AI Landscape

Hablar el lenguaje de tus clientes

Las palabras que usa tu cliente para buscar una solución son una fuente directa de información.

Si usas su lenguaje, mejoras posicionamiento, claridad de mensaje y conversión.



BÚSQUEDAS DE NICHO

Las búsquedas con menos volumen también son relevantes.

Reflejan necesidades específicas y pueden señalar oportunidades reales de especialización.

coworking
cafe 1600

coworking
rural 140

coworking
sanitario 70

coworking
para artistas 50

coworking
24 horas 40

coworking
barato 40

hotel
coworking 30

coworking
industrial 30

Descarga el estudio completo

Análisis tendencias de búsqueda sobre coworking 2025 | eekox

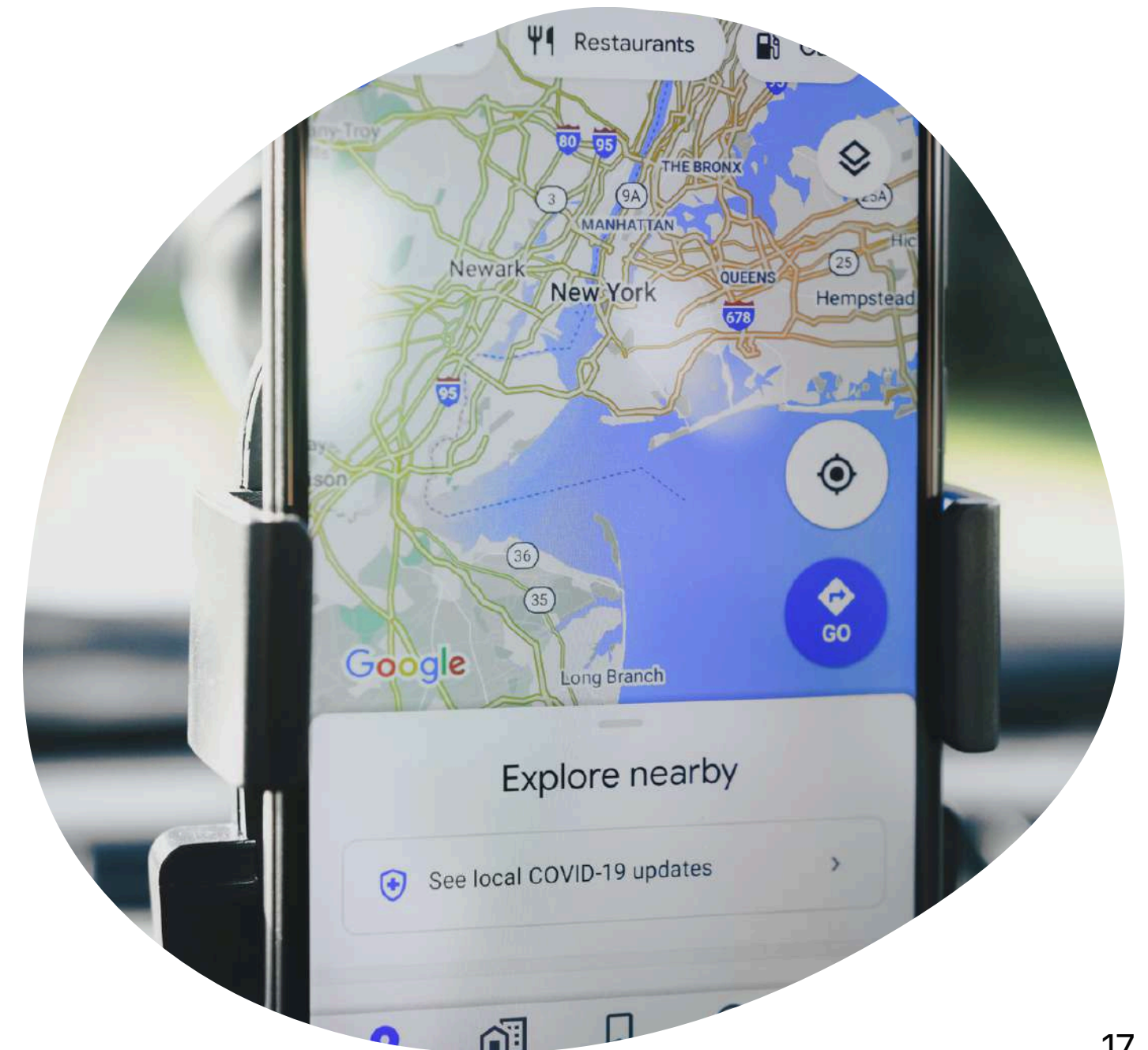


Google Business Profile

Google Maps es uno de los mayores escaparates para negocios físicos y locales.

Factores clave:

- Ubicación
- Reseñas
- Fotografías
- Datos de contacto actualizados
- Horarios y disponibilidad
- Publicaciones y novedades



2

Construir confianza



Antes de reservar, el usuario busca señales que le ayuden a confiar.

Las reseñas, la reputación digital y la prueba social influyen directamente en la decisión.

Reseñas de Google

Las reseñas de Google son una de las señales de confianza más visibles para un cliente que está comparando opciones.

VENTAJAS

- Refuerzan la credibilidad
- Mejoran la visibilidad local
- Influyen en la decisión del usuario
- Aumentan la conversión

CLAVES

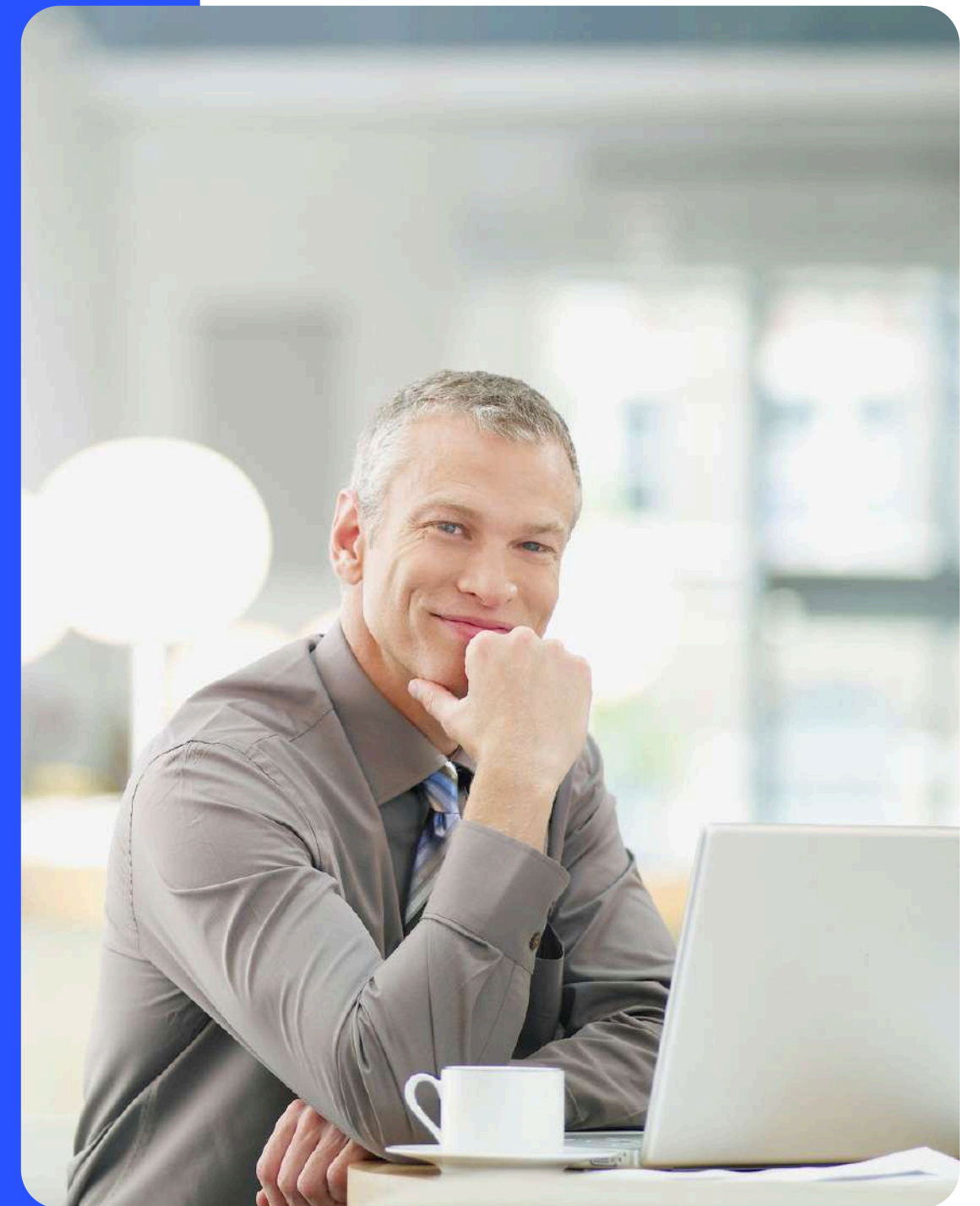
- Diseñar una estrategia de adquisición de reseñas activa y constante
- Responder siempre, tanto a positivas como a negativas
- Convertir experiencias reales de clientes en pruebas públicas de confianza



El cliente no solo valora el producto

El valor percibido no depende únicamente del espacio que ofreces.

También influyen otros factores (objetivos y subjetivos) como tu marca, la experiencia, la atención, el precio, la urgencia y la confianza que generas.



3

Ampliar la visibilidad



No depender de un solo canal.

Una estrategia sólida combina distintos puntos de contacto para aumentar alcance, presencia y oportunidades de captación.

Web, redes sociales, alianzas, plataformas y canales propios pueden cumplir funciones distintas dentro del sistema.

Estrategia de marketing multicanal

No todos los canales cumplen la misma función



Publicidad online

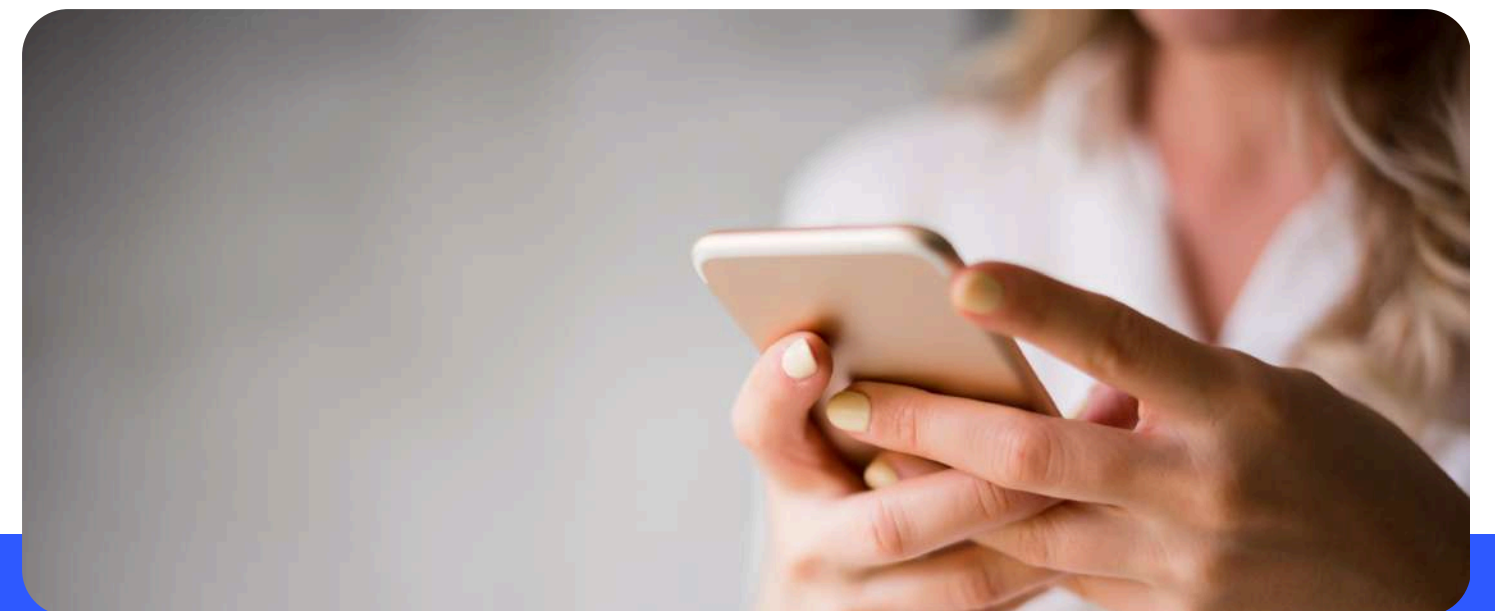
Campañas de pago en buscadores, redes sociales o medios digitales para ganar visibilidad y acelerar captación.

VENTAJAS

- Resultados más rápidos
- Segmentación precisa
- Medición clara
- Escalabilidad según presupuesto y objetivos

CLAVES

- Definir el objetivo y elegir el canal adecuado según la demanda que queremos captar
- Trabajar una segmentación precisa basada en intención, audiencia o contexto
- Medir resultados y optimizar campañas de forma continua



Redes sociales

Las redes sociales ayudan a construir visibilidad, comunidad y confianza.

VENTAJAS

- Mostrar ambiente y comunidad
- Reforzar marca
- Mantener presencia
- Generar prueba social

CLAVES

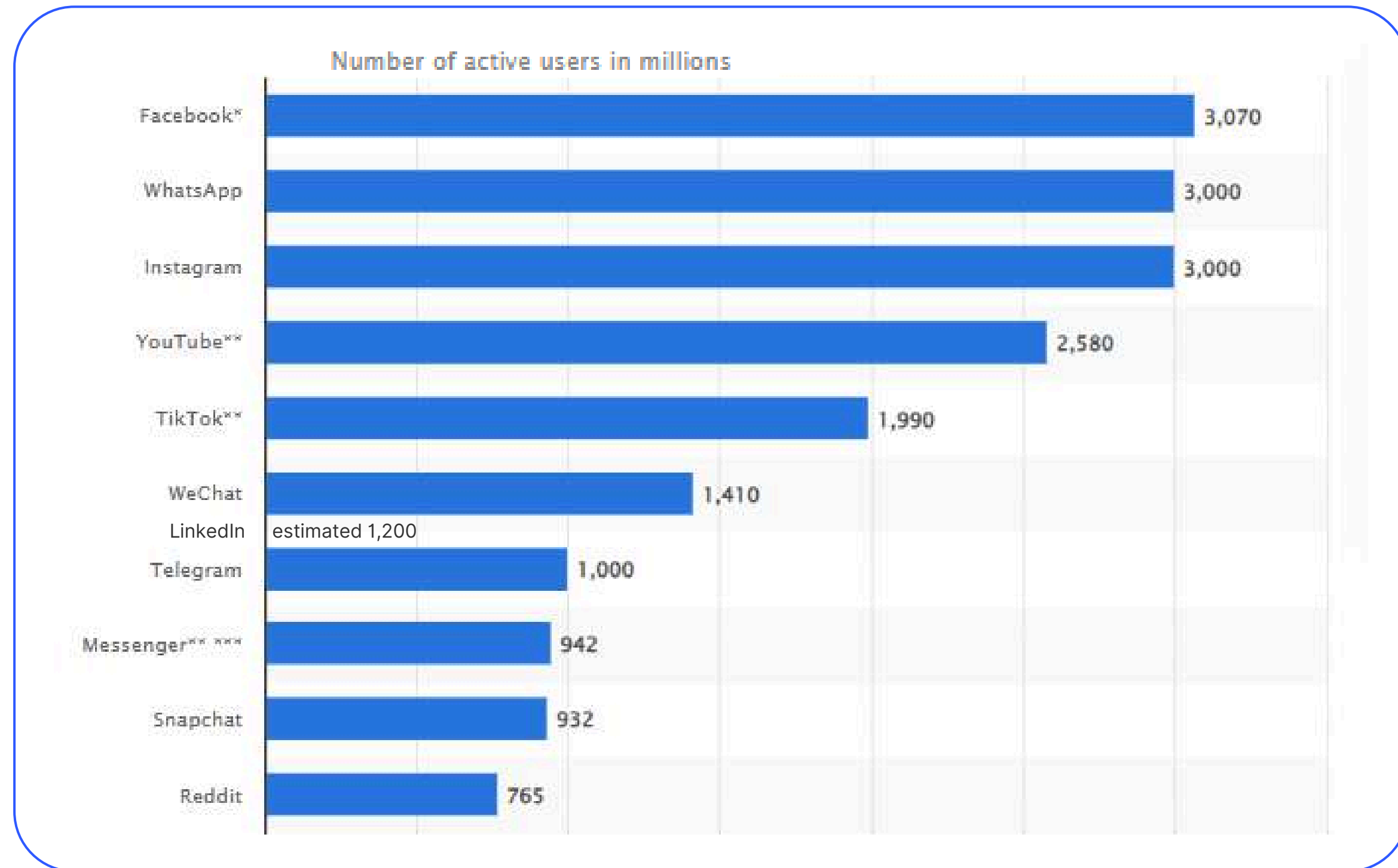
- Elegir las redes más relevantes para tu negocio
- Adaptar el contenido al formato y contexto manteniendo coherencia visual y de mensaje
- Usarlas no solo para publicar, sino también para escuchar, conversar y generar confianza



Panorama actual de las redes sociales

No se trata de estar en la red más popular.

Se trata de identificar dónde tiene sentido estar según tu cliente, tu propuesta, tus objetivos y tus recursos.



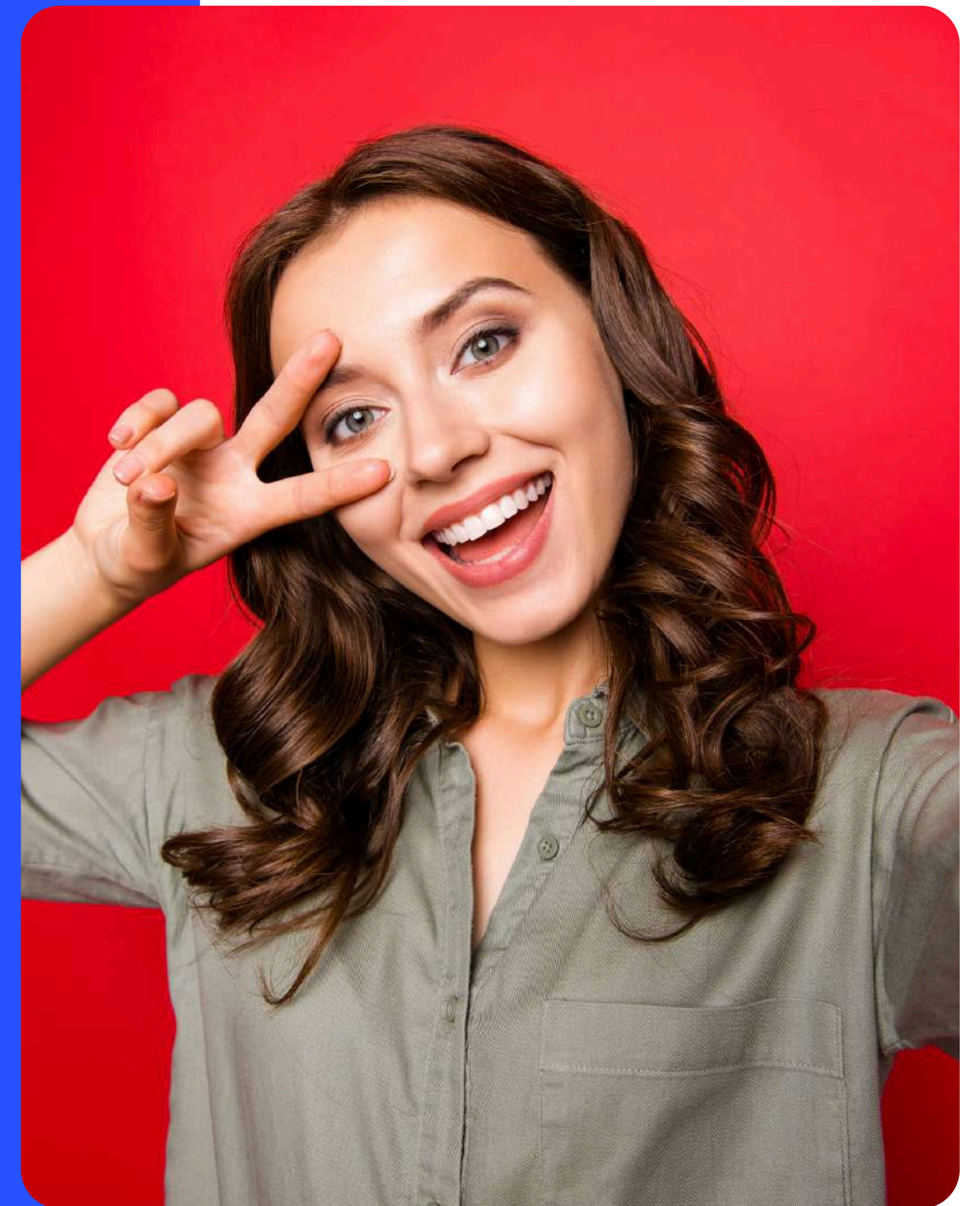
Fuente: Statista 2026

Contenido generado por usuarios (UGC)

Cuando otras personas comparten su experiencia, tu espacio gana credibilidad.

La recomendación espontánea sigue siendo una de las formas más eficaces de generar confianza.

Anima a tus usuarios a subir una publicación, una mención, una foto desde el espacio...



Plataformas

Directorios, comparadores, plataformas y marketplaces no sustituyen tus canales propios, pero ayudan a ganar visibilidad, captar demanda activa y reforzar tu posicionamiento orgánico.

VENTAJAS

- Acceso a demanda ya activa
- Mayor exposición y descubrimiento
- Canal complementario de captación
- Presencia en nuevos puntos de contacto

CLAVES

- Entender qué papel juegan dentro de tu estrategia de crecimiento
- Optimizar fichas, contenido, propuesta de valor, fotos, precios y diferenciación
- Mantener actualizada la información y la disponibilidad

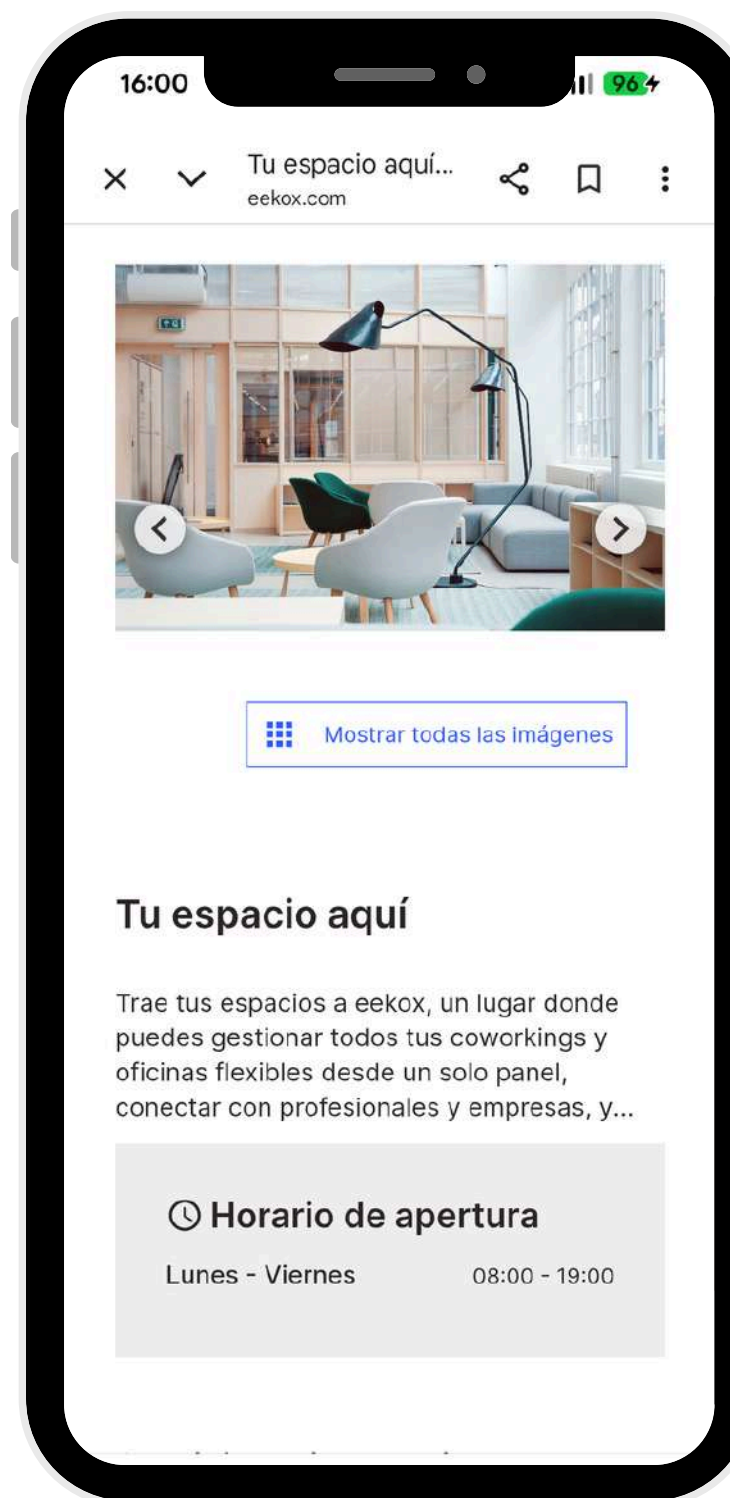




Tu partner para impulsar la visibilidad y la ocupación de tus espacios

Una plataforma especializada para ayudar a operadores de coworking a captar nueva demanda, ampliar distribución y simplificar la gestión comercial:

- Publica tu espacio y gana visibilidad
- Conecta con empresas y profesionales
- Suma un nuevo canal comercial a tu estrategia



4

Optimizar conversión

No basta con generar visibilidad o atraer tráfico. Si la experiencia no acompaña, la demanda se pierde.

Optimizar conversión consiste en reducir la fricción y facilitar que el usuario avance hacia la reserva, la solicitud o el contacto.

Del interés a la conversión

El recorrido del cliente no termina cuando descubre tu espacio.
Cada fase requiere mensajes, contenidos y experiencias distintas.



Optimiza tu página web

Tu web es uno de los principales puntos de conversión. Debe estar diseñada para ayudar al usuario a entender la propuesta, confiar en tu espacio y avanzar hacia la reserva.

- Propuesta de valor y mensaje claro
- Llamadas a la acción visibles
- Información práctica accesible
- Prueba social y señales de confianza



Acompaña al usuario

Los canales directos, como el email y la mensajería, ayudan a mantener el contacto, reducir fricción y acompañar al cliente hasta la reserva.

- Notificaciones automatizadas
- Confirmaciones y recordatorios
- Respuestas más ágiles
- Seguimiento personalizado



Procesos más ágiles, experiencia más fluida

Disponibilidad en tiempo real, reservas más ágiles y menos gestión manual.

La tecnología puede mejorar tanto la experiencia del usuario como la eficiencia operativa del espacio.

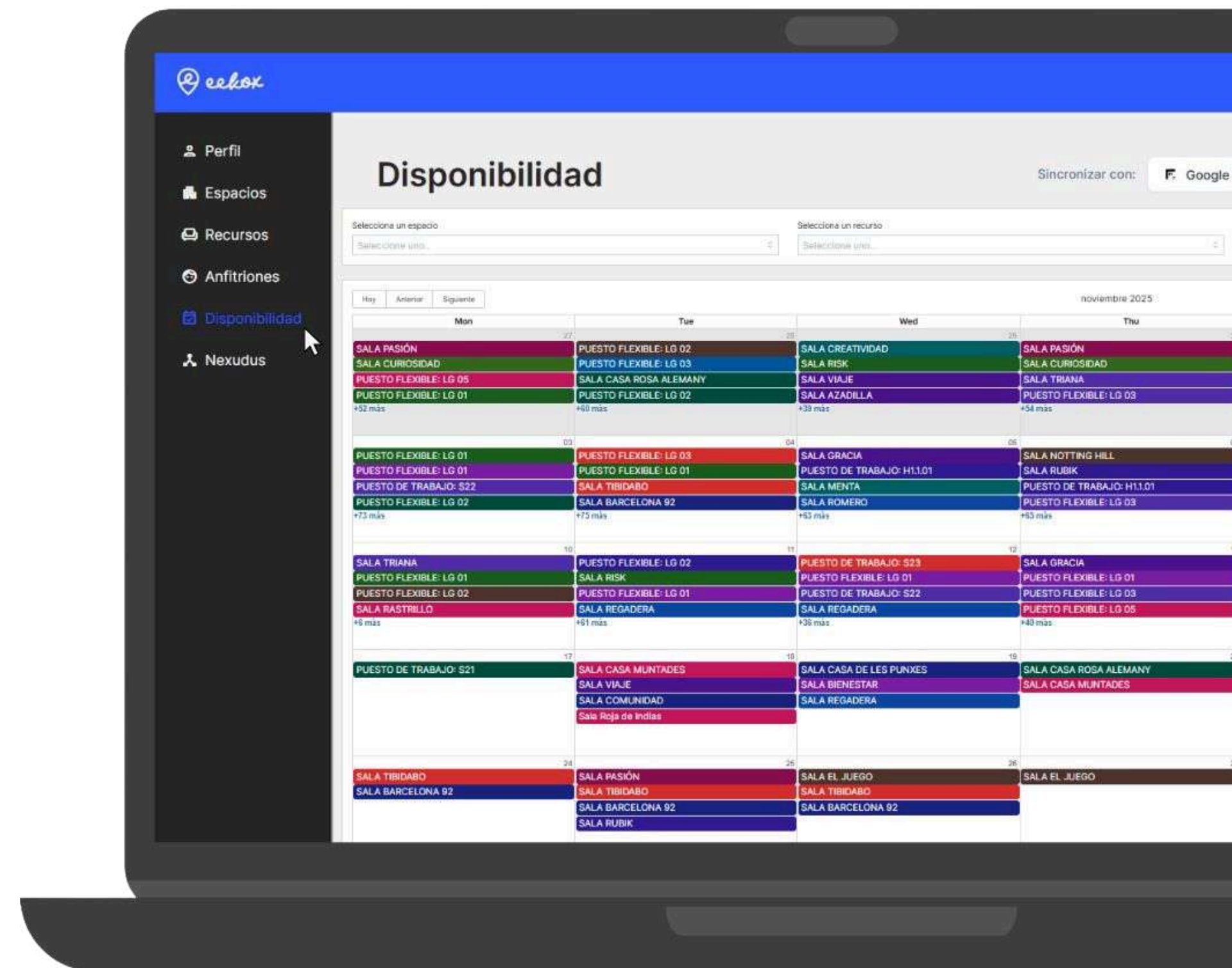




Automatiza la gestión operativa de tu coworking

Digitaliza procesos clave para reducir carga operativa, mejorar la experiencia del usuario y gestionar tu espacio con mayor eficiencia.

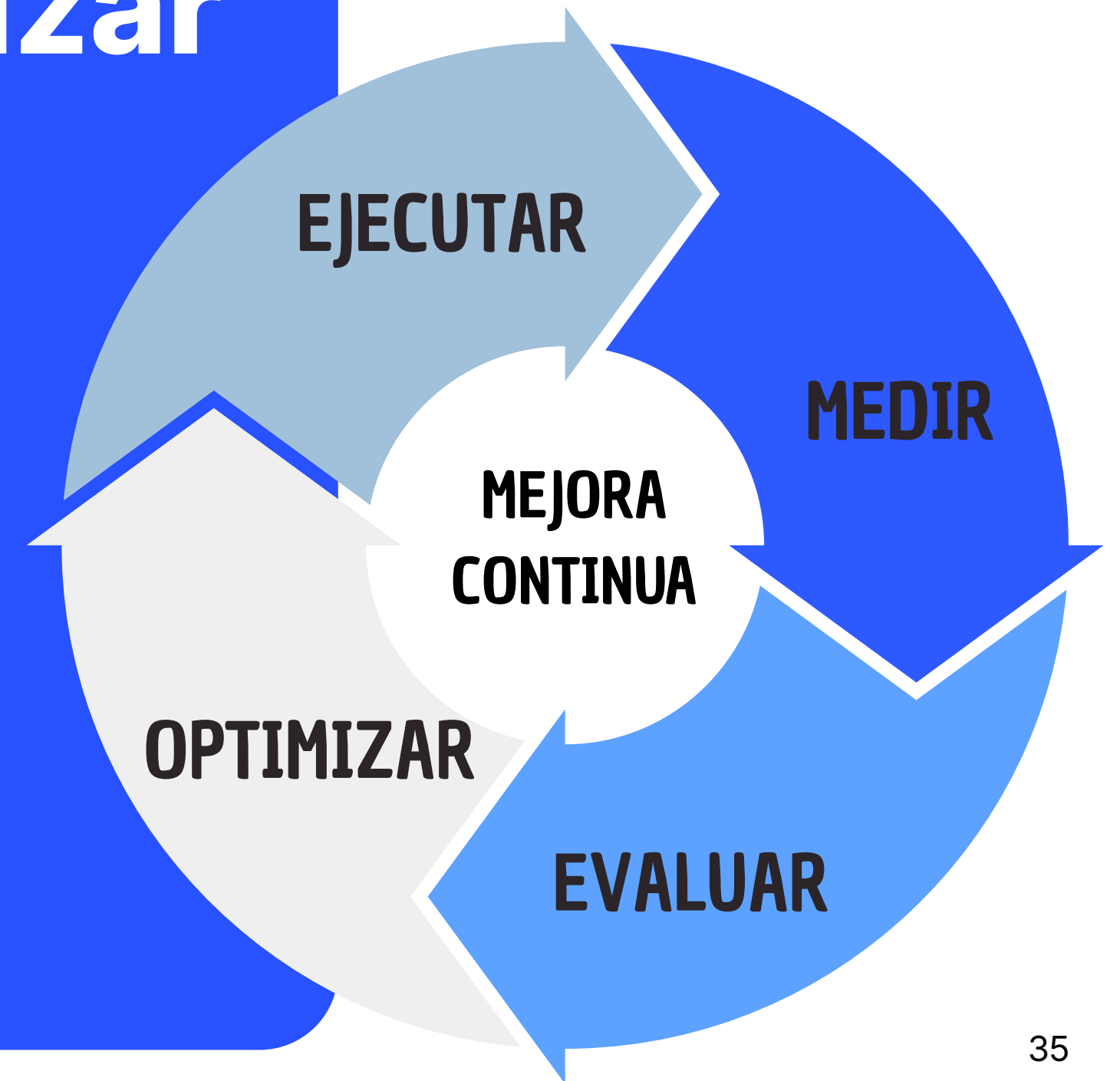
- Gestiona reservas, pagos y disponibilidad desde un único entorno
- Sincroniza calendarios y recursos
- Facilita reservas online con ecommerce integrado
- Accede a métricas de uso, ocupación e ingresos



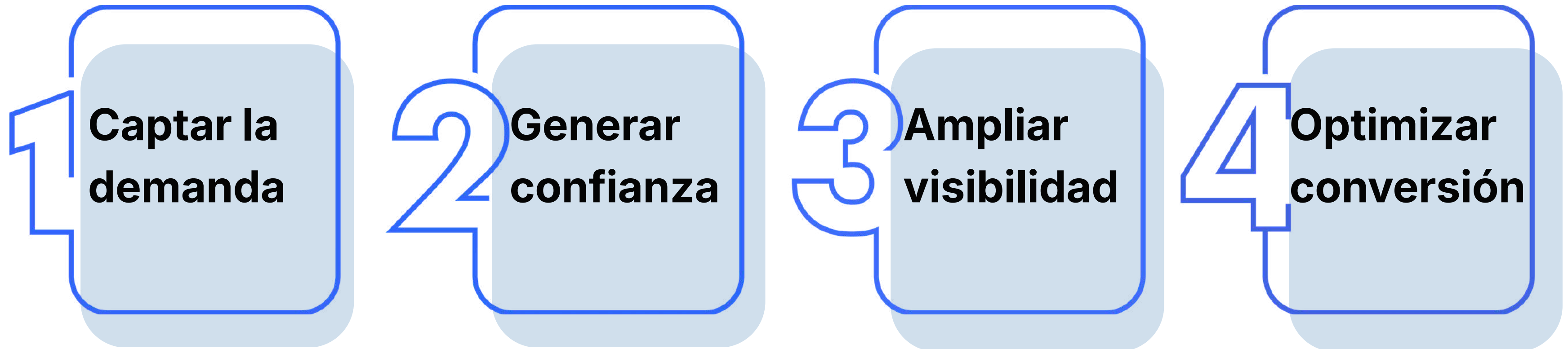
Medir, aprender y optimizar

Una estrategia de adquisición no se construye una vez para siempre. Los hábitos cambian, los canales evolucionan y el mercado también.

Medir ayuda a entender qué está generando impacto real y dónde tiene sentido ajustar esfuerzos.



Un sistema de adquisición sostenible, alineado con tu negocio.





CWSC 2026

GRACIAS

¿Alguna pregunta?

Seguimos en contacto en

 marta@eekox.com

 [fernandezgarciamarta](#)