

SEO

Posicionamiento SEO - Cómo destacar entre tus competidores.

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Una manera de hacer Europa"



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA

Índice

Introducción

03.

¿Qué es el posicionamiento SEO?

04.

Cómo hacer una estrategia SEO

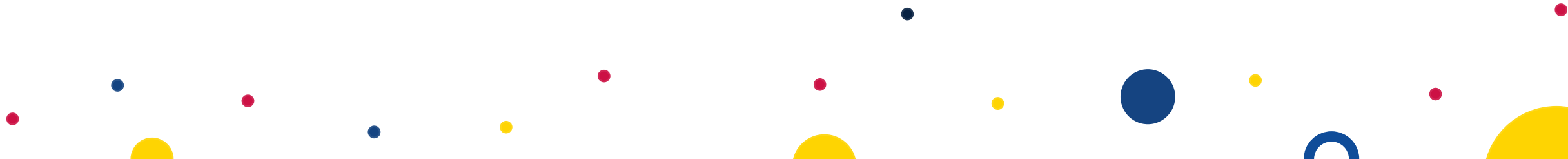
07.

Casos de éxito SEO

11.

Conclusiones

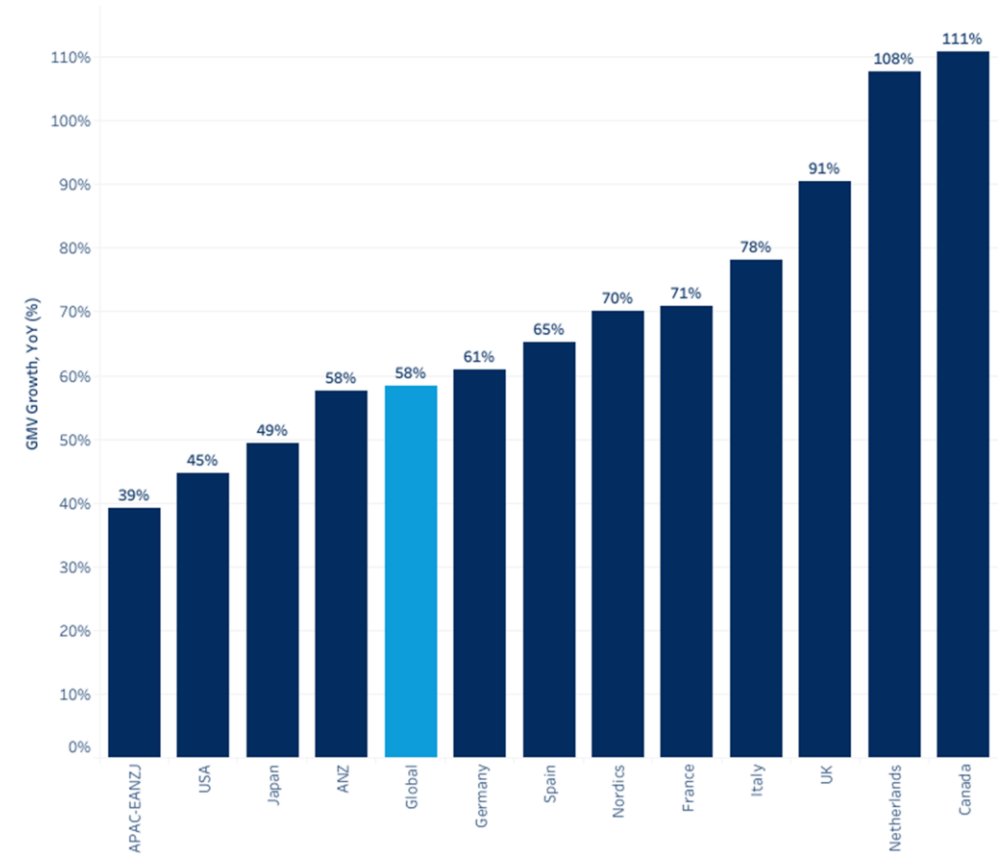
12.



Introducción

Los consumidores, están adoptando nuevas formas de consumo online por razones como la falta de confianza a la compra física por motivos de salud, entre otros factores.

A partir de este planteamiento, uno de los aspectos principales que debe considerarse es cómo de fácil es encontrar la web de una pyme en internet o qué posicionamiento tiene en los principales motores de búsqueda. Para lograr un buen posicionamiento que genere interacciones es necesario que la pyme desarrolle una estrategia de SEO .



¿Se ha incrementado el uso de los datos a raíz de la pandemia?
Madurez data driven de las empresas. INCIPY. 2021.

¿Qué es el SEO?

El SEO es una **estrategia de marketing** digital fundamental **para que una pyme destaque** entre otras. Consiste en una serie de técnicas para la **optimización de los recursos** de la empresa para que el **buscador identifique su web como relevante**, situándola de las primeras en su motor de búsqueda.

El posicionamiento SEO se conforma por dos grandes bloques principales:

1.

SEO On Page

2.

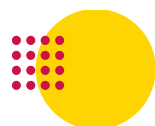
SEO Off Page



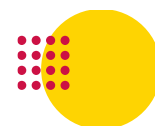
¿Qué es el SEO?

1. SEO On Page

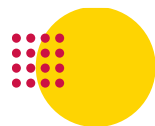
Es todo aquello que se puede **modificar dentro de la página web** como la estructura de la información y el contenido. Tiene una serie de factores imprescindibles:



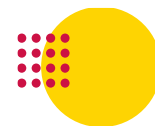
Etiquetas de título o meta-titles



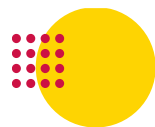
Incluir un widget de redes sociales



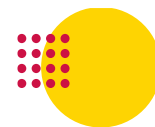
Meta descripciones



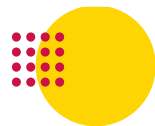
Adaptación responsive optimizada



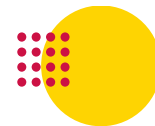
Tamaño del contenido y volumen de las publicaciones



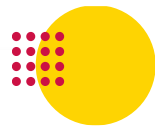
Velocidad de carga



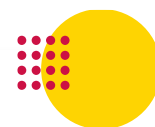
Url limpias



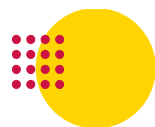
Enlaces internos, externos o rotos



Enlaces do-follow y no-follow



Featured Snippet



Portal y contenido con coherencia

¿Qué es el SEO?

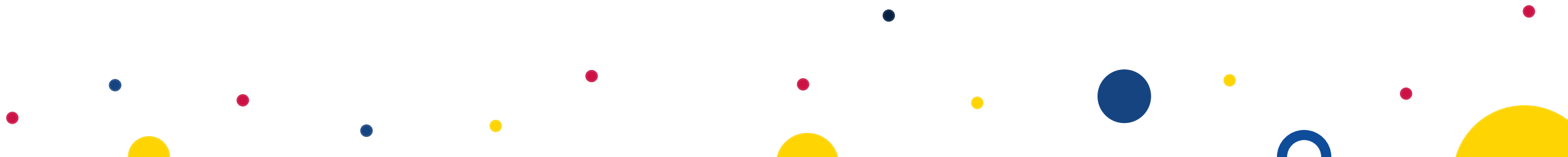
2. SEO Off Page

Es toda actuación que se realiza desde sitios externos para mejorar el posicionamiento en búsquedas. Tiene una serie de aspectos fundamentales:

 Enlaces de referencia o backlinks

 Redes Sociales

 Directorios y foros

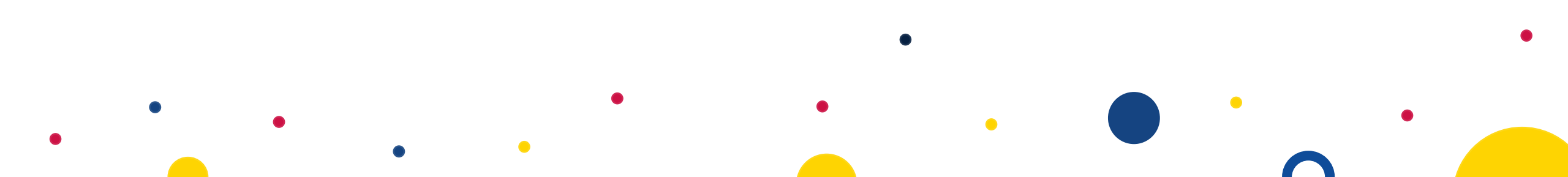


Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Definición de objetivos

Es el primer paso a la hora de desarrollar la estrategia SEO de una pyme. **¿Por qué llevarla a cabo?**

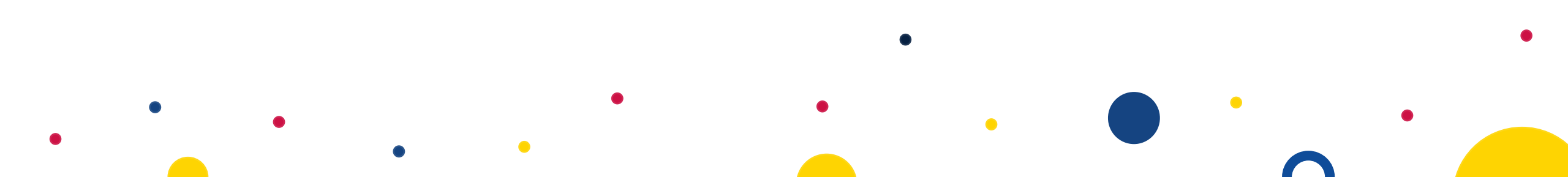
- > **Aumentar el número de visitas** o tráfico en tu página web.
 - > Generar un **mayor número de oportunidades de venta**.
 - > Obtener un **mayor número de ventas**.
 - > **Reducir el esfuerzo** de convertir potenciales clientes en clientes.
 - > **Aumentar la notoriedad** de la marca de una pyme.
- 

Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Creación de un buyer persona

El buyer persona es la representación ideal de tu cliente. A partir de la creación del buyer persona, se puede comenzar a desarrollar la estrategia SEO, ya que, al resultar tu cliente ideal, puedes definir los siguientes aspectos fundamentales.

- > El **lenguaje de comunicación** que quieres utilizar para acercarte a tu clientela ideal.
 - > El **tipo de contenido** que tu comprador ideal espera de tu pyme.
 - > Los **canales de comunicación** o distribución mediante los cuales compartirás con ellos los contenidos de tu pyme.
- 

Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Instalación de herramientas SEO

Las herramientas SEO destacan por su gran variedad a la hora de escoger para potenciar la visualización de una empresa, por ello, se refleja a continuación las herramientas SEO más frecuentes, dependiendo si éstas son de pago o gratuitas:

De pago

Ahrefs

SE Ranking

SEMRush

KWFinder

Keywords Everywhere

Gratúitas

Google Analytics

Google Search Console

Google Keyword Planner

Google Trends

Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Utilización de palabras clave

Habiendo definido el buyer persona y con una herramienta SEO, lo que separa al comprador de tu producto son las palabras clave, aquellas palabras que harán que la web de tu pyme esté en los primeros puestos de los motores de búsqueda. Para elegir las palabras clave, existe un proceso:

- > Se debe considerar **qué quiere destacarse** o vender.
- > **Identificar las palabras clave** que se puedan utilizar para que los usuarios accedan a este producto o servicio que se quiere vender.
- > Se debe **analizar si el volumen de búsqueda de las palabras clave es contundente.**
- > Por último, tras el análisis, debe **crearse una base de datos con las mejores palabras clave.**

Casos de éxito SEO

A continuación, se presentan dos casos de éxito de empresas que crecieron mediante una estrategia SEO.

Las Tres Jotas

Tras la implementación de una estrategia SEO de palabras clave, ha podido posicionar a la empresa consiguiendo que el 25% de los usuarios que visitan su página, se conviertan en contacto a través del correo, teléfono o localización de mapa.



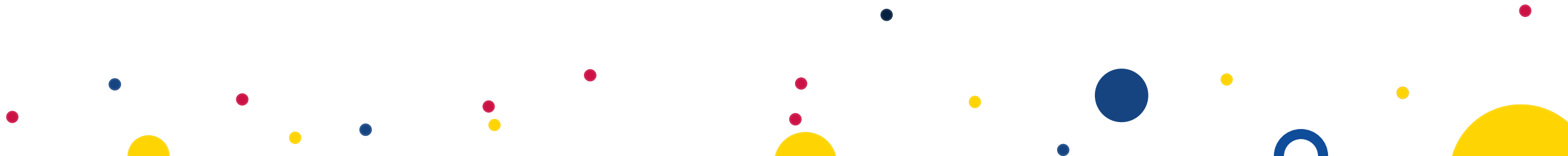
Cerrajeros Los Maños

Como resultado de varios años trabajando en el posicionamiento de la pyme, han conseguido su posicionamiento en la primera página de un buscador de referencia a base de construcción de enlaces y de una estrategia de experiencia del usuario, lo cual, ha repercutido de forma positiva en la captación de nuevos clientes para la pyme.

Conclusiones

El canal online cada vez se abre camino con más fuerza y las pymes deben adaptarse a las nuevas tendencias. Esto deriva en la necesidad de estar presente en los principales buscadores. Pero no solo es importante estar presentes, sino tener un buen posicionamiento en estos buscadores para que los potenciales clientes accedan más a tu web y existan más oportunidades de generar una venta

Desarrollar una estrategia de posicionamiento SEO ayudará a tu pyme a mejorar en visibilidad, notoriedad, ventas, etc. lo que mejorará el nivel de ingresos y fomentará el crecimiento de tu empresa.



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Una manera de hacer Europa"



VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA