



Servicios

Diseño web

Es solamente la punta del iceberg. Generamos como base una imagen adecuada que sea atrayente a tu público objetivo.

Creación de la estrategia web de generación de valor.

Estrategias de generación de leads y presencia

- Posicionamiento con campañas en buscadores SEM
- Posicionamiento orgánico SEO
- Generación de impacto a través de redes (Community Manager)
- Generación de valor a través de big data y comportamiento

Análisis de palabras clave

1. Describe tu negocio:

2. ¿Qué buscan tus clientes?

3. ¿Qué hay relacionado a tu negocio?

Selección de palabras clave

1. ¿Qué necesidad cubres?

2. ¿En qué área?

3. ¿Ya detectaste el micromomento? Describirlo

¿Cuanto tarda un cliente en tomar una decisión de compra?

¿Qué miedos tiene un cliente antes de comprar?

¿Cómo puedo facilitarle la compra?

¿Debo hacer algún cambio en mi proceso de atención?

¿Que tanta capacidad tengo para atender a clientes rápidamente?

¿Qué acciones voy a tomar para reforzar la retención del cliente?

Análisis de funnel

Escribe tu objetivo de campaña realista.

¿Qué debo cambiar en mi sitio web?

¿Qué debo cambiar de mis procesos?

¿Cuál es mi presupuesto realista?

¿A cuántos clientes realmente puedo atender?

¿Cómo elegir palabras clave?

10 TIPS DE EXPERTO SEO



TÉRMINOS TRANSACCIONALES

Así aseguramos que las personas que están buscando ya tienen la intención de comprar algo.



NO DESCARTES NINGUNA PALABRA

No descartes todas las palabras por el hecho de que no contengan el producto que vendes. Puedes echarlo un poco de imaginación, reunir esas palabras y crear un post en tu blog que hable sobre la temática.



UTILIZA LONG TAILS

Además de ser menos competidas, al ser largas, dentro pueden contener otras palabras clave también importantes.



EVITA PALABRAS MAL ESCRITAS

Desde hace tiempo Google interpreta las faltas de ortografía o fallos de redacción por lo que a pesar de que se busquen de forma errónea, utilízalas bien escritas.



PIENSA COMO TU CLIENTE

Qué buscarían y cómo lo harían. Para conocer la intención de búsqueda de una palabra clave, puedes buscarla desde una ventana de incógnito del buscador para ver si los resultados que aparecen se corresponden con tu negocio y con tu nicho en concreto.



EVITA PALABRAS MUY COMPETIDAS

Descarta en la medida de lo posible las palabras muy competidas con pocas búsquedas, serán las más difíciles de posicionar porque esas pocas búsquedas se repartirán entre muchas webs.



BUSCA PALABRAS YA POSICIONADAS

Mira en Search Console si ya has aparecido con esa palabra clave. Será mucho más fácil mejorar la posición de palabras que ya tienes posicionadas.



NO TE FÍES DEL VOLUMEN DE BÚSQUEDA

No te fijas sólo en el volumen de búsqueda, no por tener más búsquedas te va a traer más ventas.



UTILIZA MÁS HERRAMIENTAS

Si puedes, utiliza otras herramientas de SEO que completen tu estudio. Siempre encontrarás nuevas ideas y palabras que pueden interesarte.

