GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo impulsar las ventas de un negocio en 2023?

Actualidad Empresarial | 11/01/2023 | 00:00

En la actualidad, tener presencia en internet es imprescindible para las empresas de cualquier tipo y tamaño. No obstante, es fundamental contar con una estrategia que permita a las compañías multiplicar sus ventas, conseguir nuevos clientes y fidelizarlos.

En este aspecto, algunas de las acciones digitales más importantes a la hora de impulsar las ventas de un negocio son los servicios de publicidad en Google o el diseño de páginas web profesionales que impacten, retengan la atención de los usuarios y principalmente, generen una rentabilidad económica.

Claves para impulsar las ventas de un negocio

Empresas como Agencia SEO Local (ASL), ofrecen la posibilidad de aumentar las ventas a través de la implementación de una estrategia adecuada al sector, la ciudad y los objetivos de cada empresa.

De este modo, es posible tener un mayor alcance y mejorar la reputación, por medio del posicionamiento en las primeras páginas de búsqueda de Google, generando tráfico en la página web para convertir esos usuarios en clientes y lograr mayor rentabilidad.

Para tal fin, es necesario disponer de una página web profesional que ofrezca a los potenciales clientes una experiencia de usuario óptima para retener su atención y terminar vendiéndoles el producto o servicio que comercialice el negocio.

Es imprescindible contar con un socio como ASL que crea páginas web con diseño adaptado a cualquier tipo de dispositivo, SEO On-Page optimizado y encriptación avanzada para garantizar la seguridad de los usuarios. A su vez, los sitios son de uso sencillo, permitiendo a los administradores añadir, modificar o eliminar contenido de manera fácil.

Publicidad en Google, un servicio imprescindible

La publicidad en Google es una de las formas más potentes y rentables a la hora de conseguir visibilidad y resultados a corto plazo, multiplicando las posibilidades de impulsar las ventas de un negocio.

Este tipo de publicidad también se conoce como SEM y tiene unas posibilidades muy interesantes y muy accesibles para las empresas. Con ella, es posible segmentar las campañas para atacar sólo a una audiencia determinada que se encuentre en una ciudad, que tenga un rango de edad y unos intereses concretos. O incluso que antes, haya hecho una acción en internet que interese.

Como para cualquier acción rentable, el proceso de planificación estratégica es crucial. Hay que diseñar una estrategia SEM a medida, detectando palabras clave, obteniendo una estimación del coste por clic de cada una de ellas y presentando informes con los resultados obtenidos.

De esta manera, esta agencias como ASL ofrece distintos servicios de publicidad en Google, como las campañas de búsqueda en Google Maps, las cuales son de gran utilidad cuando los usuarios buscan productos o servicios en una zona determinada o los anuncios de texto en Google Search.

En el caso de los negocios locales, también es interesante la incorporación al Programa Premium de Google para realizar acciones publicitarias más eficientes.

La publicidad no ha parado de crecer desde que apareció y esto no es más que porque si se hace bien es rentable. Hoy en día, plataformas como Google o YouTube, permiten poder realizar campañas mucho más precisas y con costes totalmente reducidos con lo que antes suponía poder publicitarse.

Lo importante como en casi todo no es el arco, sino el indio, por lo que la empresa en la que se confie para accionar este tipo de campañas de pago determinará en gran medida la eficacia de los esfuerzos publicitarios. En particular, una buena práctica que ofrecen algunas empresas como Agencia SEO Local (ASL) es ofrecer una DEMO gratuita de lo que pueden conseguir a sus clientes antes.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/194116-como-impulsar-las-ventas-de-un-negocio-en-2023.htm