

Importancia del marketing en buscadores y estrategias SEO para páginas de negocios

OLOT 'Ciutat dels Detalls' / 23-12-2020 / 19:47



Sin lugar a dudas, los negocios han encontrado en internet un canal de ventas y de proyección competitiva muy importante. Para la mayoría de ellos, internet se ha convertido en su principal foco de búsqueda de clientes y en el recurso más valioso para desarrollar su actividad comercial. Destacar en los mercados digitales, sin embargo, requiere de una estrategia de marketing bien orientada.

El marketing digital moderno tiene implicaciones en muchas ramas o vertientes. Algunos expertos se basan en la generación de contenido de calidad como el centro de toda la estrategia, mientras que otros buscan a la publicidad de pago como el elemento diferenciador de su metodología. No obstante, si hay una estrategia valiosa en estos días, es aquella donde el posicionamiento en buscadores o SEO esté en el centro de todo, y partiendo de allí se ejecuten y consoliden el resto de las propuestas de marketing digital.

Beneficios del SEO para negocios

Al hablar de negocios se puede hacer referencia tanto a las tiendas o negocios físicos -que disponen de internet como un canal para ser encontrados, para mejorar el llamado SEO local y como una línea de comunicación interactiva con sus clientes, a la vez que sirve de recurso para analizar mejor el mercado objetivo- pero también se puede hacer referencia a los negocios nacidos durante y para internet, que miran en el posicionamiento SEO no solo una propuesta válida para mejorar sus métricas, su credibilidad y ventas, sino que directamente dependen de ello.

Para ambos casos, los beneficios son similares y numerosos.

Tráfico de calidad y visibilidad

Cuando se tiene una página web esta debe ser visible y el tráfico debe ser siempre de calidad por encima de la cantidad. La visibilidad viene marcada con la facilidad con la que un usuario, al realizar una búsqueda, puede encontrar el sitio web de un negocio determinado. El tráfico de calidad es la facilidad con la que el usuario adecuado encuentra el negocio adecuado, basándose primero en la facilidad para que ello se dé. Por tanto, visibilidad y tráfico de calidad son términos

unidos.

Visibilidad: el posicionamiento SEO se orienta a incluir palabras clave o términos comunes para que el usuario encuentre con mayor facilidad un negocio. Por ejemplo, si el negocio vende servicios de fontanería, la visibilidad estará marcada por cómo ese sitio web posicione para palabras clave como fontaneros, servicios de reparación de tuberías, instalación de griferías, y todo lo relacionado con su mercado o negocio.

Tráfico de calidad: se define como tráfico de calidad a los usuarios que entran al sitio y que están interesados precisamente en lo que el sitio ofrece. Es decir, es un tipo de usuario que tiene la tendencia a tomar una acción -suscribirse, comprar, solicitar más información, llamar a la empresa-. La captación de tráfico de calidad sólo es posible cuando existen herramientas y técnicas que garanticen la visibilidad y la presencia del sitio en todos los sentidos.

Generación de ventas y de interés por parte de usuarios potenciales

Gracias al posicionamiento SEO, las páginas de negocios tendrán un mayor número de visitantes genuinamente interesados en los servicios y productos que allí se ofrecen. Desde luego, hay detrás todo un compendio de técnicas de marketing para hacer eso posible.

La traducción resumida de ello es que existe un mayor potencial para generar ventas -ya que el tráfico está debidamente segmentado- y un creciente interés que, en el peor de los casos, permanecerá latente en la mente de los consumidores potenciales aunque en un primer momento no tomen la decisión de comprar.

Crecimiento apalancado en todos los sentidos

El posicionamiento SEO es una técnica, una estrategia y un modo de hacer marketing a nivel general. Y es que cuando se utiliza el posicionamiento SEO como estrategia:

Se crece a largo plazo con inversiones cada vez menos considerables. O lo que es igual: mantener los primeros lugares en los buscadores saldrá cada vez más económico.

Se mejoran exponencialmente los servicios web, la usabilidad, el posicionamiento local, los contenidos y toda la estrategia de marketing, ya que el posicionamiento SEO también utiliza las mejores herramientas para generar métricas y estadísticas fiables para la toma de decisiones más atinadas.

¿Cómo contratar un experto en SEO para negocios?

Un consultor SEO es un experto en todo lo que al posicionamiento de un sitio web se refiere, no únicamente de cara a los buscadores, sino en todo el proceso de marketing digital orientado a la captación de tráficos mejor segmentados y de mayor cantidad, a mejorar los procesos de venta y, en definitiva, liderar el mercado y generar ganancias.

Josep Deulofeu es un experto SEO en Girona que ha trabajado con marcas como Tradeinn, Laumont o Laperrquera, entre otros negocios en la provincia de Girona, Barcelona, Andorra y Figueres. Es, por tanto, un buen ejemplo a considerar al momento de que un negocio requiera de

servicios especializados para llevar su sitio web y su proyecto digital completo a nuevos niveles de jerarquía y ganancias.

Asesoría y servicios integrales: además de la sapiencia propia en SEO, un consultor experto debe conocer las tendencias y modos de proceder en SEM, publicidad de pago y Google Ads; en creación y administración de sitios y tiendas -desde el punto de vista técnico-; así como la asesoría comercial en negocios digitales y la toma de decisiones en base a la analítica web.

Experiencia y certificaciones: las certificaciones en tecnologías asociadas al SEO y al SEM son importantes porque garantizan que el profesional se ha capacitado para la realización de sus servicios. Pero es la experiencia, y por encima de ello, la satisfacción de sus clientes, el mejor indicador de que se está ante un servicio de calidad.

Todo negocio en internet debe priorizar la inversión en SEO. Es el camino más seguro a seguir para lograr liderar su nicho de mercado y, en el proceso, el papel de un experto o consultor SEO será crucial, ya que son los mejor capacitados para asesorar cada una de las actividades de marketing digital que las empresas digitales o con presencia digital deben realizar.

Autor: Redacción