



Universidad Autónoma de Nuevo León



Facultad de Ciencias de la Comunicación

Lic. en Mercadotecnia y Gestión de la Imagen

Unidad de Aprendizaje: Recursos Digitales

Tutor: Carlos Alberto Rodríguez Salazar.

Fernanda Paulina Maldonado Vazquez

Matrícula: 1629749

Grupo: M01

¿Qué es SEO?

SEO es un término comúnmente utilizado pero que corresponde a las siglas en inglés Search Engine Optimization (optimización para buscadores). El SEO busca influir de forma natural y totalmente permitida en los resultados de búsqueda de los motores como Google. Así el SEO es una de las modalidades de marketing en Internet más utilizadas y conocidas cuyo objetivo es aumentar la visibilidad de las páginas web en los “resultados naturales” (que no requieren ningún pago a los buscadores) de los motores de búsqueda.

Para ello existen muchas tácticas que van desde la optimización de la página web hasta la generación de contenido, pasando por la obtención de links de forma natural así como las relaciones con diferentes plataformas. Todo esto engloban las estrategias SEO o posicionamiento natural, sin embargo se pueden resumir en dos grandes pasos.



El posicionamiento SEO en los resultados naturales consiste en 2 pasos:

1 Optimizar la página web para Google

El primer paso en la estrategia SEO es tener una página web que contenga toda la información necesaria para sus clientes y esté diseñada de tal forma que los buscadores también puedan saber perfectamente de lo que trata su página web, es decir que puedan conocer cuáles son sus servicios o productos. En nuestra guía de optimización web puede leer más, además ofrecemos el diseño de páginas web completamente optimizadas para precios muy económicos.

2 Posicionar la página web en Google

El segundo paso para la estrategia de SEO es obtener altas posiciones en los buscadores para obtener visitas cuando sus clientes busquen productos o servicios de su sector, esto es lo que se llama posicionamiento web.

Antes de empezar con el posicionamiento de su página web entre los primeros puestos en Google es muy importante saber cuáles son las palabras o frases clave interesantes para su empresa y mercado. A veces es relativamente sencillo saber cuáles son los

términos que usan personas para buscar sus servicios, sin embargo la mayoría de las veces es posible que este proceso necesite un trabajo profundo de investigación.

¿Cómo posicionar una web en Google?

Google creó un sistema muy innovador y complejo a la hora de calcular el posicionamiento de páginas web en sus resultados de búsqueda. Google toma en consideración no solamente el contenido de su página web sino la popularidad y autoridad de dicha web en Internet. La popularidad de su página web la determina Google basándose en los diferentes enlaces que tenga en otras páginas. Google mira a estos enlaces como “votos”: y cuantos más votos reciba su página, más alta será la popularidad de su página web. Pero esto no es una democracia, no todos los enlaces son iguales. Google da mucha importancia a la calidad y la autoridad (o notoriedad) de la web de la que vengan los enlaces (los votos) pudiendo premiar a la página web o castigar por prácticas indebidas. Lea más sobre cómo posicionar una página web en Google en nuestra guía de posicionamiento web.

¿Qué es SEM?

SEM es el término que se refiere a las campañas de anuncios a través de las plataformas e Google. SEM corresponde a las siglas en inglés Search Engine Marketing (marketing de buscadores) y como el SEO, el SEM es una de las técnicas más demandada y utilizada dentro del marketing online gracias a su facilidad a la hora de medir resultados así como por los datos que arroja. El SEM es una modalidad de marketing en internet cuyo objetivo es aumentar la visibilidad de las páginas web en los “resultados de pago” (anuncios) de los motores de búsqueda a través de un sistema de pago por clic.

1. Ventajas de la publicidad en Google Adwords

La ventaja más importante que ofrece el SEM y su sistema de publicidad en Google Adwords a empresas es que su web puede estar en la primera página de Google con cada frase clave que le interesa. Las campañas de SEM a través de Adwords nos da la oportunidad de experimentar y analizar frases clave profundamente viendo qué frases clave se convierten en clientes y cuáles no. De esta forma puede seleccionar para la estrategia SEO los resultados de la campaña SEM en cuanto a las frases clave que convierten en clientes.

2 Cómo



funciona Google Adwords

La estrategia SEM se basa fundamentalmente en la plataforma Google Adwords que funciona como una subasta pero con la peculiaridad de que la puja más alta no obtiene de forma automática la posición más alta. Google tiene en cuenta muchos más factores para determinar dónde saldrá su anuncio. Nuestro conocimiento en estrategia SEM y manejo de Google Adwords le garantiza que su anuncio tendrá la posición más alta y todo esto al precio más bajo. Además, podemos controlar qué anuncios atraen más a sus clientes y cuáles no. De esta forma le aseguramos que su campaña de anuncios tendrá el rendimiento más alto.

Google ofrece herramientas muy potentes para medir la efectividad de su campaña Adwords. Al contrario que anunciándose por otros medios, sabrá perfectamente el efecto de su campaña, tanto en número de clientes potenciales visitando la página como en el número de ventas generadas por su Campaña Adwords.

3. Una campaña de alto rendimiento

A la hora de planificar una estrategia SEM hay que tener en cuenta que crear una campaña Adwords no es muy complicado, pero diseñar una campaña con un rendimiento alto, sí. Si la campaña no está creada correctamente sus costes por clic (CPC) son mucho más altos, con la consecuencia de que recibe muchos menos clientes potenciales por más dinero.

¿Combinar SEO y SEM?

A la hora de planificar las campañas SEO y SEM, es preciso tener en cuenta que ambas estrategias tienen mejor rendimiento cuando se intercalan y mezclan las técnicas SEO y SEM.

Por un lado una campaña SEM posicionará su página web inmediatamente mientras se trabaja en la campaña SEO. A la vez los datos obtenidos en la campaña SEM serán de vital importancia para la estrategia SEO ya que arrojarán información sobre las palabras claves que son más atractivas para su negocio y convierten más clientes. Para conocer más detalladamente esta mezcla estratégica de SEO y SEM, visite nuestro blog donde exponemos profundamente los beneficios de una buena estrategia SEO y SEM.