

CONTIGO *Tu negocio es nuestra energía*

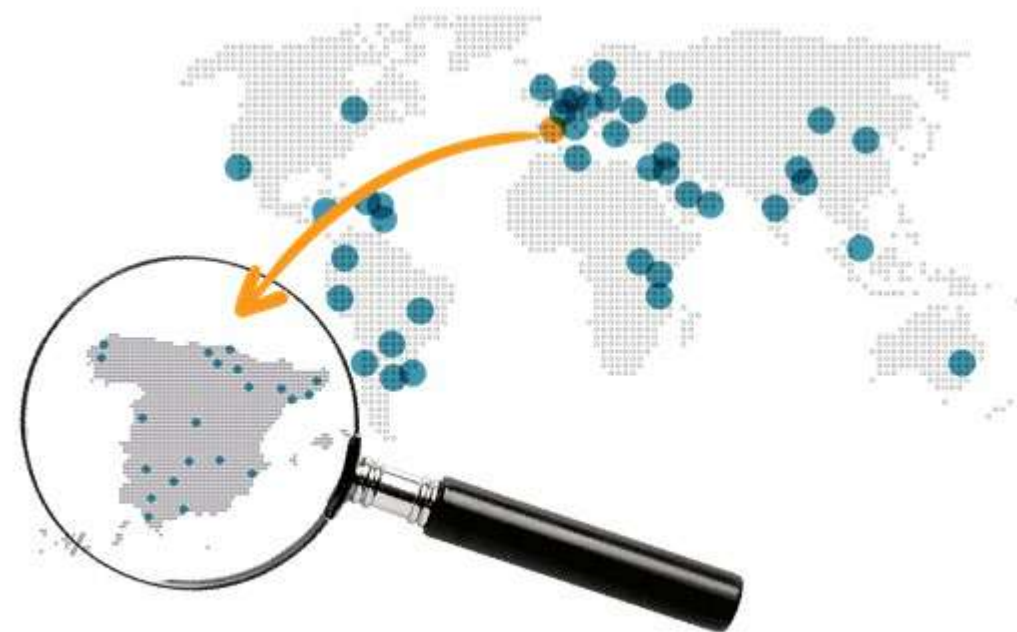
Programa para ayudarte a reorientar, adaptar y digitalizar tu negocio

NIVEL EXPERTO: *Sesión 4* **SEO y SEM**

PRESENTACIÓN YOUTH BUSINESS SPAIN (YBS)



- [Youth Business Spain](#) (YBS) somos una fundación dedicada a ayudar a jóvenes en dificultades a poner en marcha y consolidar sus negocios.
- Prestamos servicios a través de una red de entidades sociales con dilatada experiencia en el fomento y apoyo al autoempleo.
- Es miembro de [Youth Business International](#) (YBI), fundada por SAR el Príncipe de Gales para apoyar a jóvenes emprendedores en el mundo. Tiene presencia en más de 50 países de todo el mundo.
- Ofrecemos servicios gratuitos de Formación, Acceso a Financiación y Mentoring



¿Qué es SEO?



SOS GO DIGITAL NIVEL EXPERTO DIGITAL

SEO es el acrónimo de Search Engine Optimization, lo que en español significa optimización para motores de búsqueda.

Es un conjunto de técnicas y de herramientas que sirven para optimizar tanto las paginas webs como landing pages, para que los buscadores, como Google, puedan leerlas de forma mas fácil y rápida.



SOS GO DIGITAL NIVEL EXPERTO DIGITAL

¿Qué hay que hacer para que Google indexe mi web?

Lo primero que tenemos que hacer es lógicamente crear nuestra web y asegurarnos que es accesible a través de internet.

Darnos de alta en el entorno google:

- *Search Console*
- *Google Analytics*
- *Page Speed Insights*



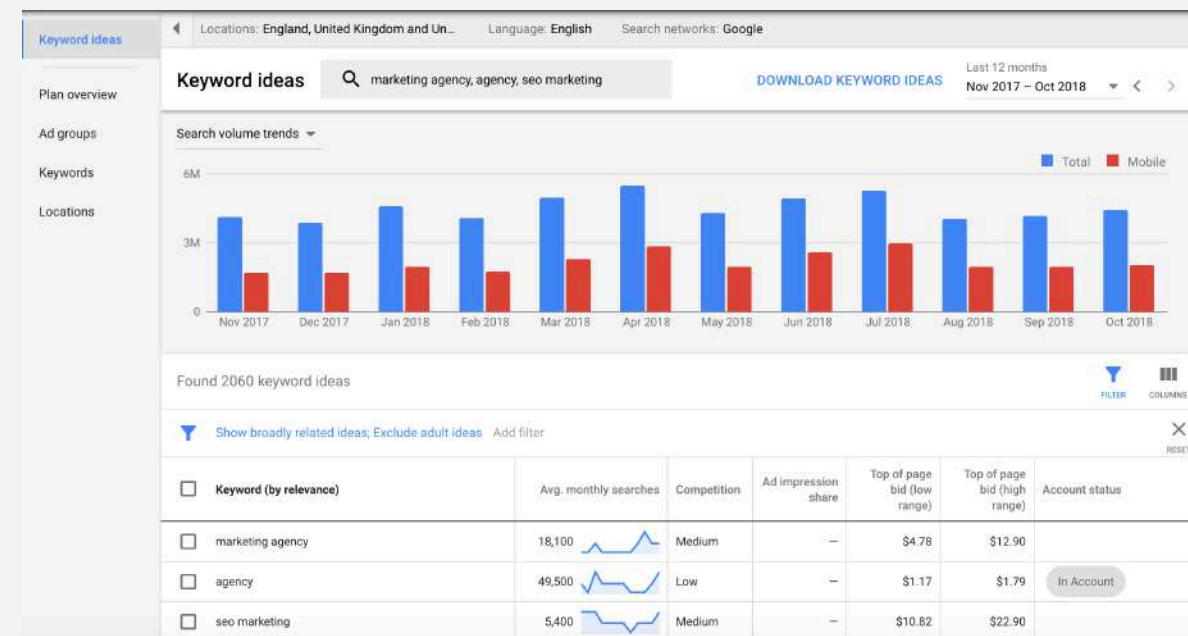
¿Cómo debo escribir para que Google me indexe mejor?

Debemos escribir optimizado para SEO, es decir, siguiendo estas recomendaciones:

1. Optimizar palabras clave keywords para SEO

Debemos elegirla antes de empezar a escribir. Primero debemos buscar las palabras clave.

Google Keyword Planner



2. Optimizar título para SEO

Se ha de elegir un título de entre 45 y 70 caracteres.

Debe ser descriptivo y contener la palabra clave.






Ej.: "Bodegas Habla, ¿El mejor vino de Extremadura?"

Google el mejor vino de extremadura

Todo Imágenes Noticias Shopping Maps Más Configuración Herramientas

Aproximadamente 10.200.000 resultados (1,26 segundos)

Anuncios · Consultar el mejor vino de extremadura

 <p>¡Oferta! Vino Sin Alcohol Win... 42,00 € Vinosselección Envío gratuito De Google</p>	 <p>¡Oferta! Colección... 890,00 € Vinosselección Envío gratuito De Google</p>	 <p>¡Oferta! La Faraona 2017... 1200,00 € Vinosselección Envío gratuito De Google</p>	 <p>Habla No4 Collection 104,00 € campoluzenote... De Google</p>	 <p>Media botella l... hauts de smith... 14,20 € Vinatis ES De Google</p>
---	---	--	---	--

Ribera del Guadiana

Ribera del Guadiana. Es el **vino** extremeño más galardonado. Producido en seis regiones de gran tradición como son Cañamero, Matanegra, Ribera Alta, Ribera Baja, Tierra de Barros y Montánchez. El hecho de comercializarse bajo el amparo de una Denominación de Origen es garantía de éxito. 30 sept 2020

www.saboraextremadura.es › vinos-extremenos-de-calidad

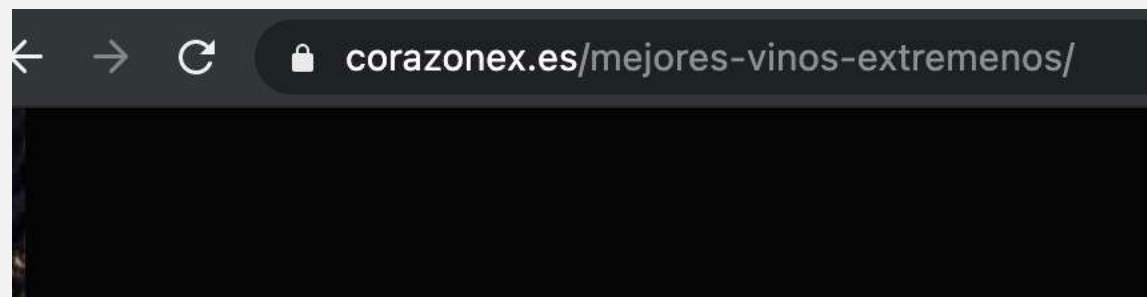
Los mejores vinos extremeños de calidad - Sabor a ...

3. Optimizar Slug o URL para SEO

Tiene que ser corta

Debe contener la palabra clave y ser descriptiva del post.

Ej.: "el-mejor-vino-extremadura"



5. Optimizar meta descripción para SEO

Debe contener la palabra clave.

Tiene que tener una longitud máxima de 170 caracteres y mínima de 150.

Es recomendable que sea atractiva para el lector.

Además de ofrecer un resumen del contenido y que parezca llamativo

www.corazonex.es › mejores-vinos-extremenos ▼

▶ **Los mejores vinos extremeños 2020 | Corazonex**

Los mejores vinos extremeños 2020. **Extremadura** es una tierra que se distingue por contar con una exquisita variedad de opciones en gastronomía. Sin embargo ...

6. Optimizar imágenes para SEO

Al menos debes tener una imagen por cada post. Tiene que tener relleno su atributo "alt", con el texto alternativo, describiendo la propia imagen.

Debe que estar optimizada en relación calidad/tamaño.

El nombre del archivo usado debe ser descriptivo de la imagen.

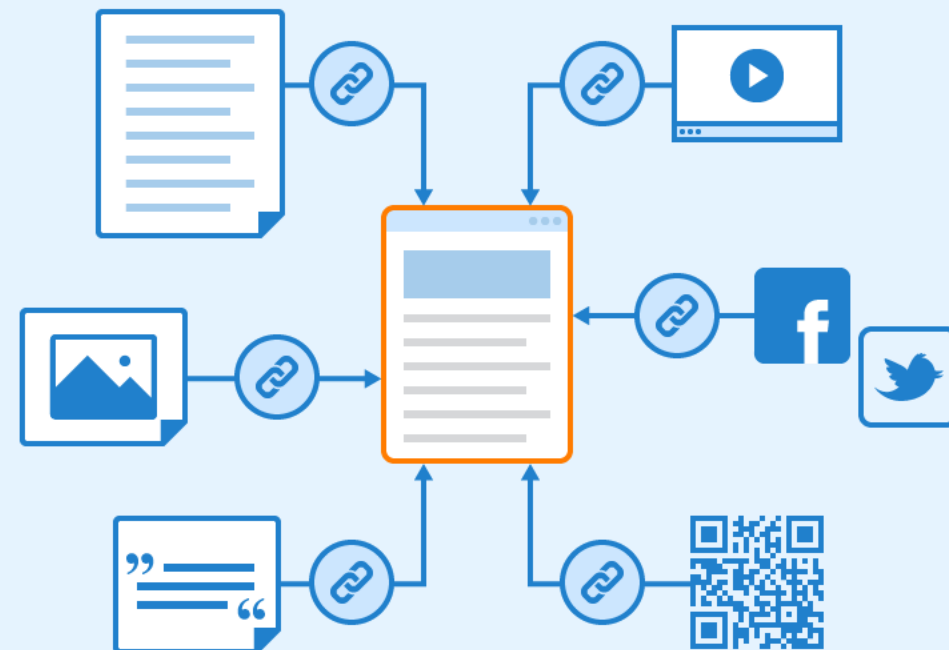


¿Qué son los backlinks y por qué hay que crearlos desde el principio?

Los backlinks son enlaces hacia nuestra web que está más que comprobado que favorecen el posicionamiento web. Aunque se desconoce con exactitud en qué medida afecta. Incluso algunos backlinks pueden ser perjudiciales para nuestro SEO.

Por eso si vamos a hacer linkbuilding debemos elegir muy bien desde donde lo hacemos y que estrategia seguimos, pero lo que sí está claro es que hay que hacerlo desde el principio.

Se sabe que prima la calidad sobre la cantidad. Si nuestro sitio web está enlazado desde otro que tenga una autoridad online superior, los motores de búsqueda tendrán más en cuenta nuestro sitio, no cabe duda.



Evitar cometer errores los errores más comunes en posicionamiento web.

- No rellenar todas los meta títulos y meta descripciones
- No rellenar la etiqueta "alt" de las imágenes
- Crear poco contenido, artículos cortos, títulos no optimizados y meta etiquetas incompletas.
- No derivar recursos a la creación de backlinks
- Tener un web con un rendimiento no adecuado, lento o con poca usabilidad
- No optimizar las imágenes
- No analizar previamente las palabras clave a posicionar
- No trabajar las redes sociales
- No usar técnica de email marketing
- Dejar de crear contenido nuevo cada semana.



¿Qué es SEM?



¿QUÉ ES GOOGLE ADS (ADWORDS)?

Se trata de un servicio de Google que ofrece a las empresas la posibilidad de anunciar sus productos y/o servicios dentro del buscador y otros sitios asociados, como YouTube, mediante anuncios de Adwords.

La estrategia SEM se basa en un sistema PPC (Pago por Click), es decir, se paga por cada click que reciben los anuncios por parte de clientes potenciales.



¿POR QUÉ USAR EL SISTEMA PPC?

La publicidad de Pago por clic tiene puntos muy interesantes, entre ellos:

El sitio web puede contactar con clientes potenciales en cuestión de horas.

Es posible analizar y medir el capital invertido en la campaña SEM, lo que permite la evaluación del rendimiento de los anuncios. Esto es, la cantidad de ventas concretadas durante la campaña.

Al combinar la estrategia SEM, con una estrategia SEO, es posible captar una cantidad mayor de clientes potenciales.



DEFINIR OBJETIVOS EN GOOGLE ADS

Segmentación

Es importante definir quién es el público objetivo del anuncio. A mayor cantidad de características, mejores serán los resultados.

Optimización

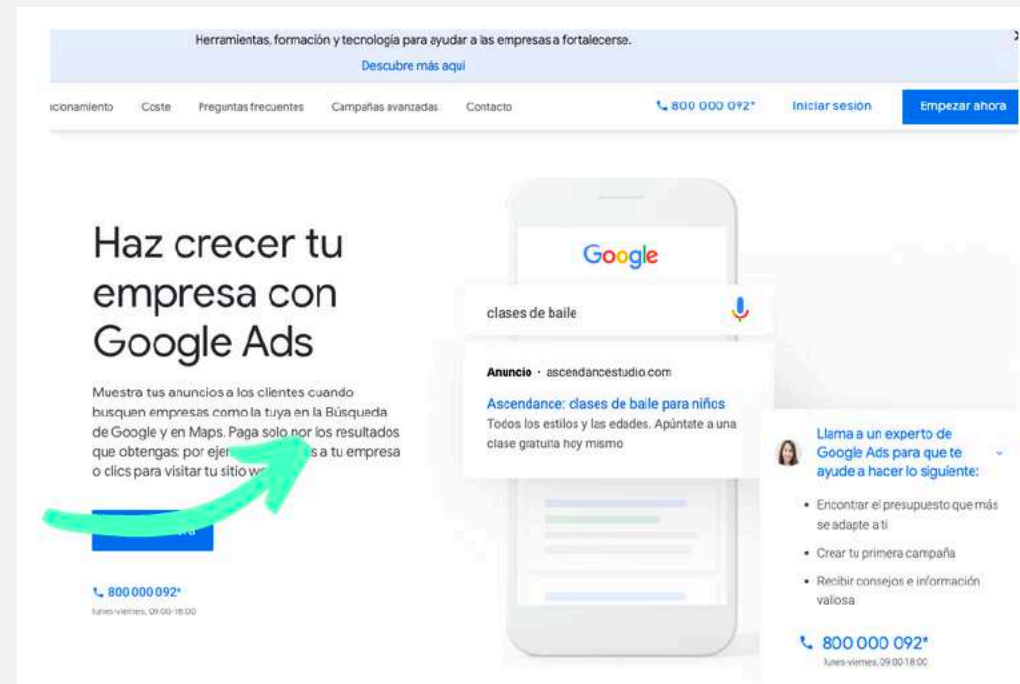
Los anuncios de Google Ads deben ser optimizados de forma continua, haciendo uso del testeo y la medición, con el objetivo de corregir errores y mejorar los resultados obtenidos.



¿CÓMO CREAR UNA CAMPAÑA EN GOOGLE ADS?

Crear una cuenta en Google Ads

Para crear una cuenta en Google Adwords es necesario tener un correo de Gmail que pueda ser vinculada. En caso de no tenerla, debe crearla antes de comenzar. Para crear tu cuenta de Google Ads, acceda aquí. Una vez en la página, introduce el correo Gmail, una contraseña, sigue los pasos que indica la página y realice la verificación la dirección de correo.



Herramientas, formación y tecnología para ayudar a las empresas a fortalecerse.
Descubre más aquí

iconamiento Coste Preguntas frecuentes Campañas avanzadas Contacto 800 000 092* Iniciar sesión Empezar ahora

Haz crecer tu empresa con Google Ads

Muestra tus anuncios a los clientes cuando busquen empresas como la tuya en la Búsqueda de Google y en Maps. Paga solo por los resultados que obtengas: por ejemplo, por clics para visitar tu sitio web.

[800 000 092*](#)
Lunes-viernes, 09:00-18:00

clases de baile

Anuncio · ascendancestudio.com

Ascendance: clases de baile para niños
Todos los estilos y las edades. Apúntate a una clase gratuita hoy mismo

Llama a un experto de Google Ads para que te ayude a hacer lo siguiente:

- Encontrar el presupuesto que más se adapte a ti
- Crear tu primera campaña
- Recibir consejos e información valiosa

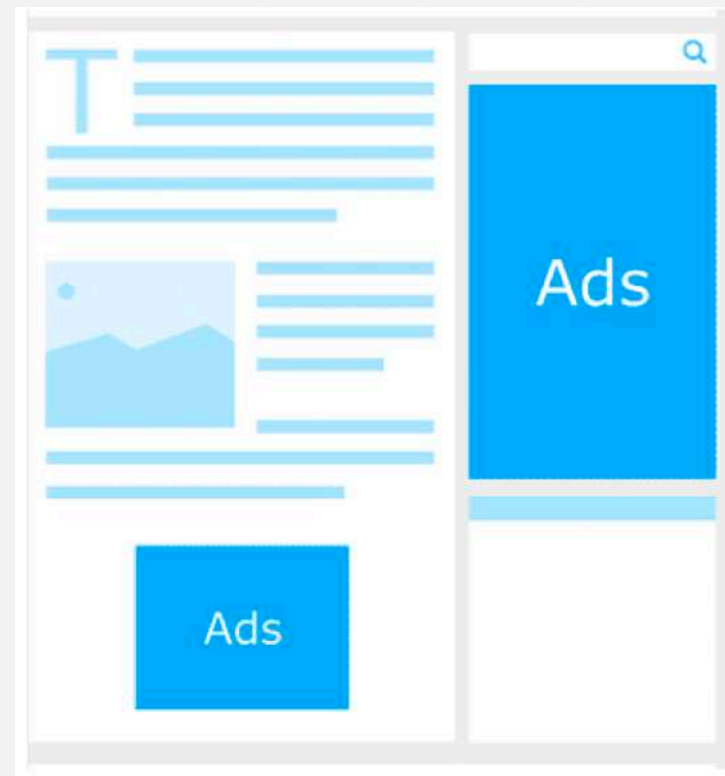
[800 000 092*](#)
Lunes-viernes, 09:00-18:00

SOS GO DIGITAL NIVEL EXPERTO DIGITAL

Programar la campaña

Una vez que se haya verificado la cuenta de correo, es momento de poner manos a la obra. Se selecciona la opción “realizar campaña”. Las instrucciones de la página son bastante claras, por lo cual no es difícil seguirlas.

La campaña contiene la configuración general. Ahí se decide cuál será el nombre de la campaña, el gasto diario de inversión, el público al que irá dirigido el anuncio, las palabras clave necesarias, etcétera. También se selecciona el canal para ejecutar la campaña en Google Ads:



CANALES EN GOOGLE ADS

RED DE DISPLAY

Esta es usada por lo general en el remarketing. En ella, se presenta el anuncio de manera gráfica a los clientes potenciales mientras se navega en otros sitios web.

RED DE BÚSQUEDA

Los anuncios son mostrados como texto cuando el usuario ingresa en el buscador alguna de las palabras clave seleccionadas para el anuncio.

VÍDEO

Canal de muestra de anuncios en Youtube.

Selecciona un tipo de campaña ?

Búsqueda



Llega a los clientes interesados en tu producto o servicio con anuncios de texto

Display



Publica diferentes tipos de anuncios en la Web

Shopping



Promociona tus productos con anuncios de shopping

Vídeo



Llega a los espectadores de YouTube y capta su interés en toda la Web

Smart



Consigue tus objetivos de negocio con anuncios automáticos en Google y en toda la Web

Discovery

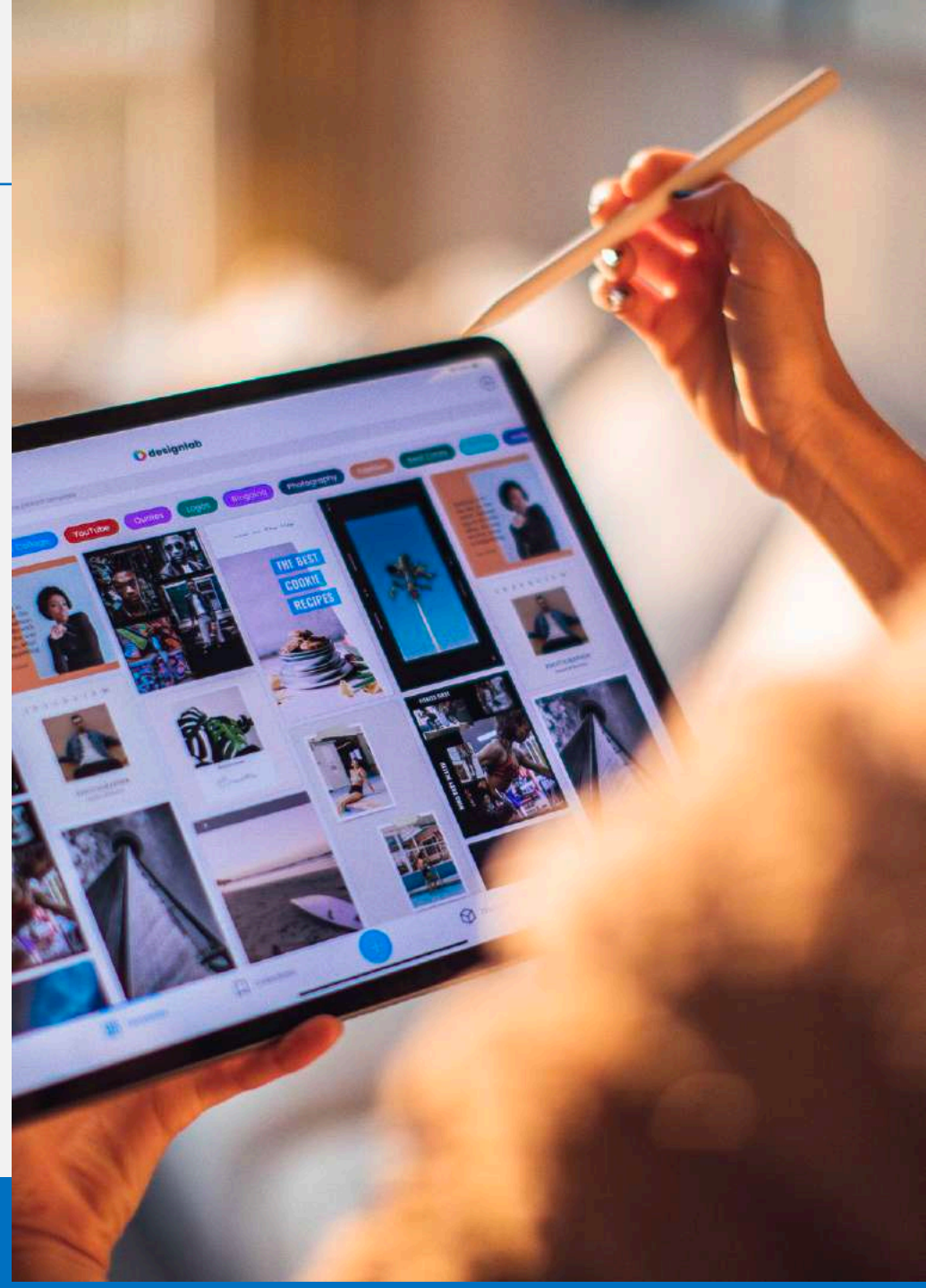


Publica anuncios en YouTube, Gmail, Discover y muchos sitios más

EL ANUNCIO

Esta será la vista que aparecerá como resultado de la búsqueda realizada por los potenciales clientes.

Es por ello que los esfuerzos deben centrarse en la creación de un anuncio que llame la atención.

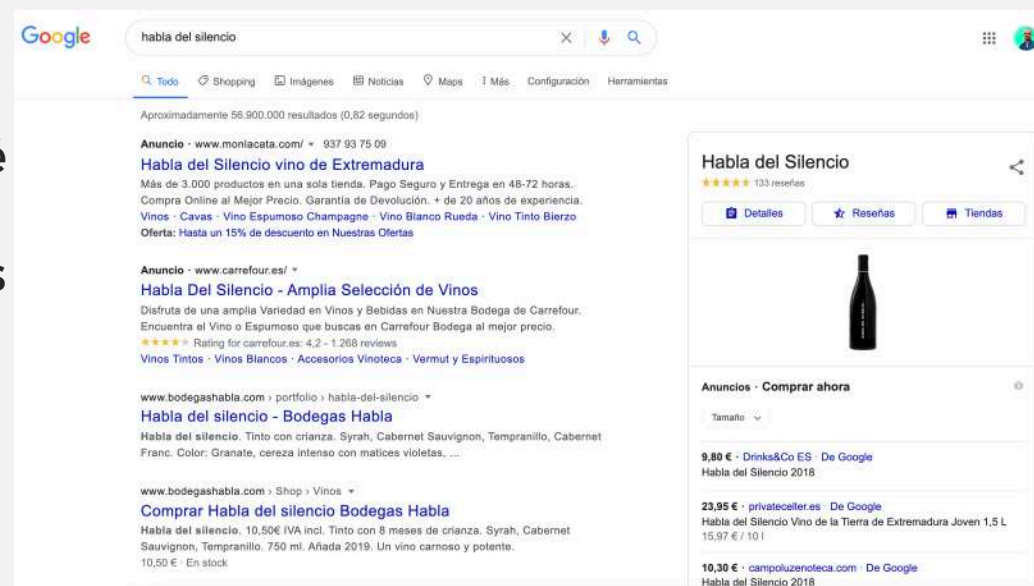


EL ANUNCIO

El título es la parte más importante del anuncio, ya que es la oportunidad de cautivar al público objetivo. Debe contener como máximo 25 caracteres.

La descripción del anuncio les indicará a los usuarios qué es lo que encontrarán al ingresar. El espacio disponible para ello son dos líneas, con un máximo de 35 caracteres por línea. En ella, debes explicar al cliente potencial por qué debe elegir entrar al anuncio e incluir un llamado a la acción.

Para el anuncio, es necesario introducir la URL visible del sitio web (la URL que verá el usuario en el anuncio) y la URL de destino (a dónde será dirigido al entrar en el anuncio).



The screenshot shows a Google search for "habla del silencio". The search results are displayed in a list format. The first result is from "www.moniacata.com" with the title "Habla del Silencio vino de Extremadura". The second result is from "www.carrefour.es" with the title "Habla Del Silencio - Amplia Selección de Vinos". The third result is from "www.bodegashabla.com" with the title "Habla del silencio - Bodegas Habla". The fourth result is also from "www.bodegashabla.com" with the title "Comprar Habla del silencio Bodegas Habla". On the right side, there is a detailed view of the "Habla del Silencio" product, showing a bottle image, a star rating of 4.2, and a price of 9,80 €.

SELECCIÓN DE PALABRAS CLAVE

Se trata de los caracteres que ingresará el usuario y que serán relacionadas con la campaña, razón por la cual es importante elegirlos sabiamente.

El sistema de Google Ads realiza sugerencias de las palabras clave que posiblemente usará el público objetivo en la búsqueda de un producto o servicio determinado.

En este paso se requiere la elección de palabras clave con intención de compra, con el objetivo de aumentar la posibilidad de que las personas que ingresen en el anuncio concreten la transacción.



¿CUÁLES SON LOS INDICADORES DE RENDIMIENTO DE GOOGLE ADS?

Impresiones

El número de veces que el anuncio ha aparecido en las búsquedas de usuarios.

Clics

Esto es, la cantidad de veces que los usuarios han dado clic en el anuncio.

Clic Through Ratio (CTR)

Es el resultante de la división del total de clics entre el total de la inversión, determinando la eficacia del anuncio.

Costo Por Clic (CPC)

Indica el costo por cada clic realizado por el usuario.

Conversiones

Se trata del número de clics que han realizado la acción esperada (conversión).



GRACIAS POR TU ATENCIÓN

¡Hasta la próxima!



[@vgcanito](https://twitter.com/vgcanito)



[/victorgonzalezcanito/](https://www.linkedin.com/company/victorgonzalezcanito/)



victor.canito@haydia.es

endesa



Youth Business
Spain