

El **Posicionamiento Web (SEO)** engloba todos los procesos llevados a cabo para que tu página aparezca en una buena posición en buscadores como Google, Bing o Yahoo y que los motores de búsqueda entiendan de qué se trata tu tienda. SEO es la técnica con la que a medio/largo plazo se consigue llevar hasta las primeras posiciones los términos considerados objetivo para tu tienda. Con esto podremos llegar a tener visitas y con ellas potenciales clientes, que sin el posicionamiento no conseguiríamos. Para los buscadores hay más de 200 factores que determinan la diferencia entre una web interesante o no, por lo que hay que tener en cuenta muchas cosas.

Mínimamente, y sin hacer un curso de SEO estos son los pasos que no debemos dejar sin hacer

1.- Hacer una lista con las palabras clave

Es fundamental crear una lista con las palabras clave o frases que creas que pueden utilizar tus clientes potenciales para encontrar tu tienda en los buscadores. Aquí no buscamos posicionar 3, 4 o 10 términos, sino todos los que podamos o consideremos interesantes. Para esto es muy importante que te pongas en la piel de tus futuros clientes, de qué manera pueden llegar a tu tienda. Como ya sabrás, al introducir una palabra en el buscador aparecen propuestas de forma automática, haz la prueba con palabras relacionadas con tu tienda y verás cómo lo están haciendo tus competidores. Dando repuesta a estos campos ya sabrás alguna: tu nombre, marca, productos, servicios, ubicación, adjetivos, verbos, idioma. Cuando tengas una lista, haz una selección de las mejores palabras que sean más específicas, ya que las obvias y generales para tu sector tendrán mucha competencia y serán muy difíciles de posicionar.

2.- Prepara tu tienda con contenido optimizado

Introduce artículos y contenido destacado en tu tienda, será más llamativa para tus posibles clientes y para los buscadores. Las palabras clave anteriormente seleccionadas tienen que estar en el contenido, en la navegación, en las imágenes, en los títulos... El contenido hay que renovarlo continuamente. Los buscadores premian el contenido fresco.

En el backadmin de tu tienda puedes hacer esto. La manera de llevarlo a cabo es la siguiente:

- Productos, modificar, información. Utilizando lo más posible las palabras claves en los campos de : breve descripción, descripción y etiquetas.

- Productos, modificar, SEO. Utilizando lo más posible las palabras claves en los campos de : META TITULO, META DESCRIPCION, META PALABRAS CLAVE . La URL AMIGABLE estará basada en el nombre de tu artículo, si ves que no queda agradable o amigable cámbiala.

- Categorías, modificar. Utiliza lo más posible las palabras claves en los campos de : META TITULO, META DESCRIPCION, META PALABRAS CLAVE.

- Haz lo mismo en marcas y proveedores si son datos que se muestran en la navegación de tu tienda.



PRIMEROS PASOS POSICIONAMIENTO

Para optimizar aún mejor tu posicionamiento SEO y URL. nos tienes que enviar el título y la descripción que quieres que aparezca en tu página principal para posicionar la portada. Todo esto cuando consideres que la página está lista para ser posicionada. Y también que te generemos el archivo robots y el sitemap que usarás en las herramientas de webmaster.

3.- Indica a los buscadores que existes

Diles a los buscadores que tu página existe. Entra en las páginas de alta de url de google, bing y yahoo e indexa tu tienda. Si además te das de alta en las herramientas de control de webmaster de estos buscadores te darán unos códigos para verificar la propiedad de tu web. Envíanos esos códigos y los colocaremos de forma adecuada para que las herramientas te autentifiquen y puedas interactuar con ellas.

4.- Crea enlaces externos hacia tu tienda online

Cuando el contenido esté preparado, haz enlaces externos hacia tu tienda y así los buscadores la detecten. La forma de hacer esto es hacer el registro de tu tienda en directorios temáticos de tu actividad y en todos los blogs que puedan tener interés para tu sector. Navega por foros blogs y hazte un hueco profesionalmente en ellos aportando información seria y sin caer en la tentación de hacer auto publicidad o te tacharan de spammer.

5.- Ver datos y analizar las estadísticas

Tienes que analizar estadísticas tanto de la tienda como del dominio, sobre todo del dominio que son mejores y que se toman en el servidor. Se accede desde kpanel a crear la pass y luego directo.<http://ww.tunombrededominio/estadisticas/>

Analiza junto con las herramientas de webmaster la información que te proporcionan y así podrás valorar lo mas significativo de tu web y cuales son tus puntos débiles que debes mejorar.

Finalmente, no olvides que en TusTiendas estamos para ayudarte y cualquier duda que tengas sobre este u otros asuntos del posicionamiento estaremos encantados de ayudarte. Somos Google Partner Certified lo que nos permite conocer muchas formas de posicionar adecuadamente tu tienda y sobre todo detectar posibles problemas. Ten presente que el posicionamiento SEO es una carrera de fondo y debes tener paciencia durante al menos 1 año para ver resultados consolidados. Si quieres posicionarte rápido y tener resultados inmediatos debes usar el SEM, que es posicionarte de forma patrocinada y destinar un importe mensual para estas acciones. El SEM tiene otra forma de trabajarse que también podemos asesorarte y sus resultados son inmediatos, pero es importante saber hacer las cosas para no dilapidar el dinero que destines a ese marketing.

Un último apunte , si nos lo permites, es que puedes contar con nuestro trabajo profesional para hacer por ti todo este trabajo de posicionamiento y el coste del mismo solo dependerá de las horas que quieres dediquemos a tu web mensualmente, no de la cantidad de términos a posicionar ni del importe que desees invertir en SEM.