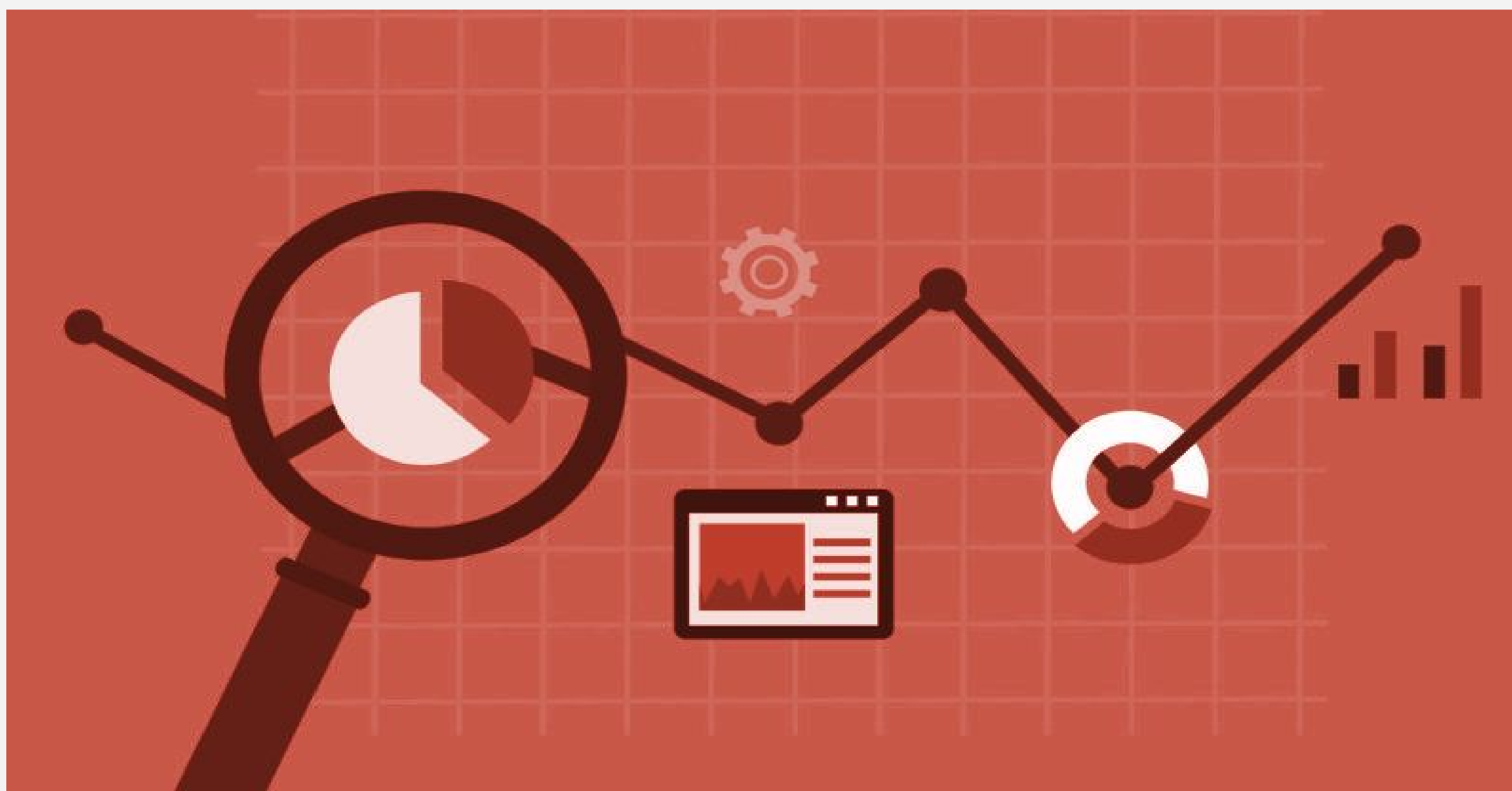
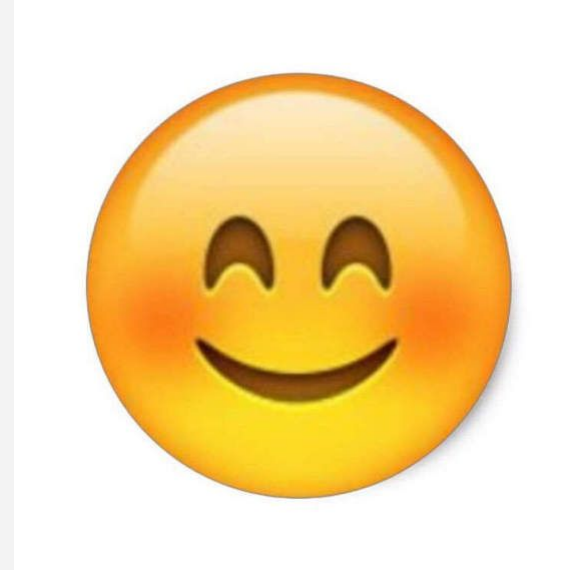


Cómo encontrar las palabras clave que mejor funcionen para mi empresa



Hi, friends.



INBOUNDCYCLE





Agenda



1. Cambios en el contexto

- a. Cambios en el ciclo de compra del usuario

2. La atracción de tráfico

- a. ¿Qué es?
- b. Casos reales

3. La búsqueda de keywords

- a. Búsqueda de keywords
- b. Creación de contenido y SEO

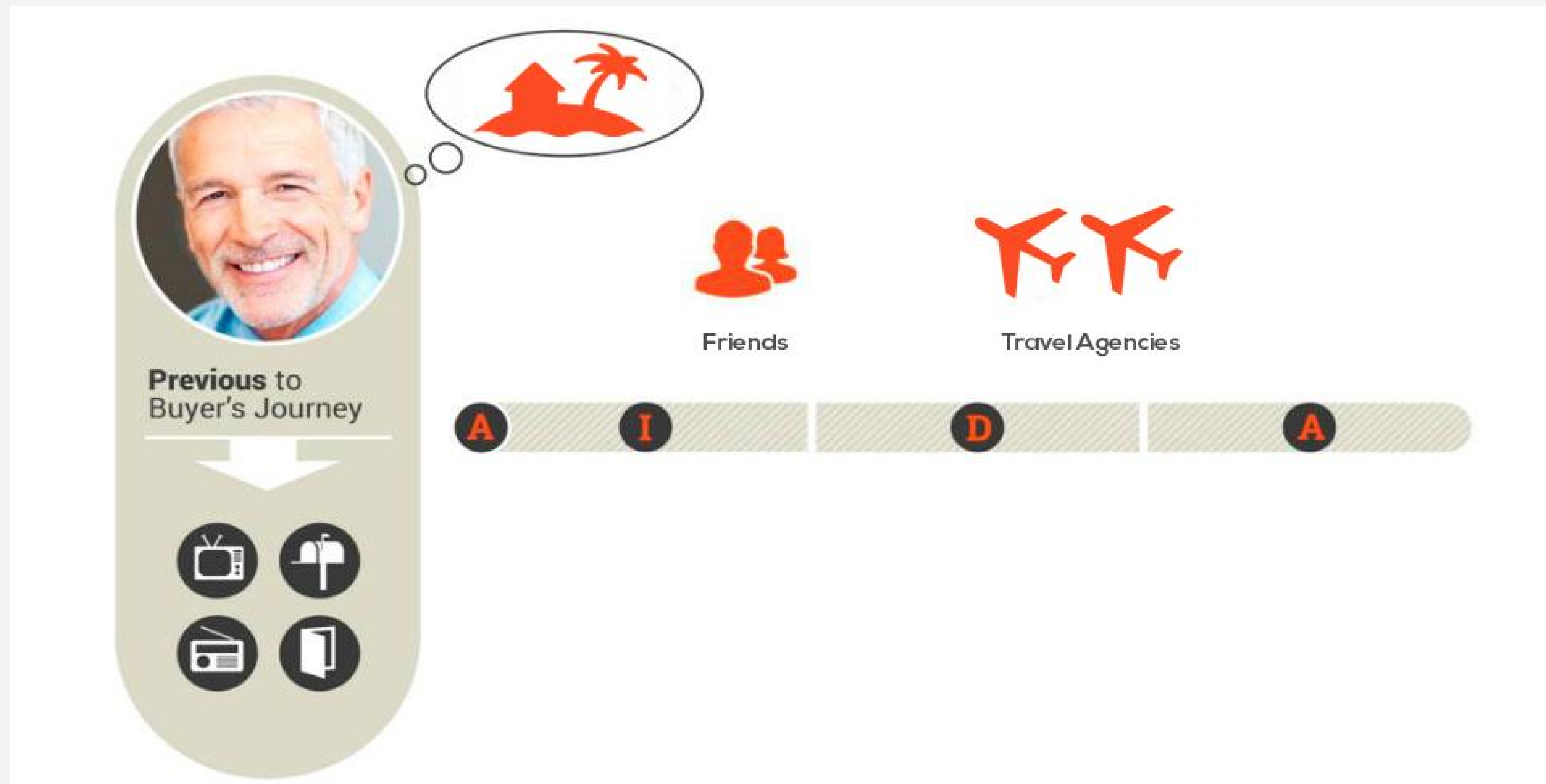
4. Ejemplos reales Inbound Marketing

5. Bibliografía recomendada

CAMBIOS EN EL CONTEXTO

Ejemplo de compra de un viaje en 1998

Mi padre



Ejemplo de compra de un viaje en 2018

Mi hermano



¿Cuáles son las diferencias?

¿Qué ha cambiado en el contexto actual?



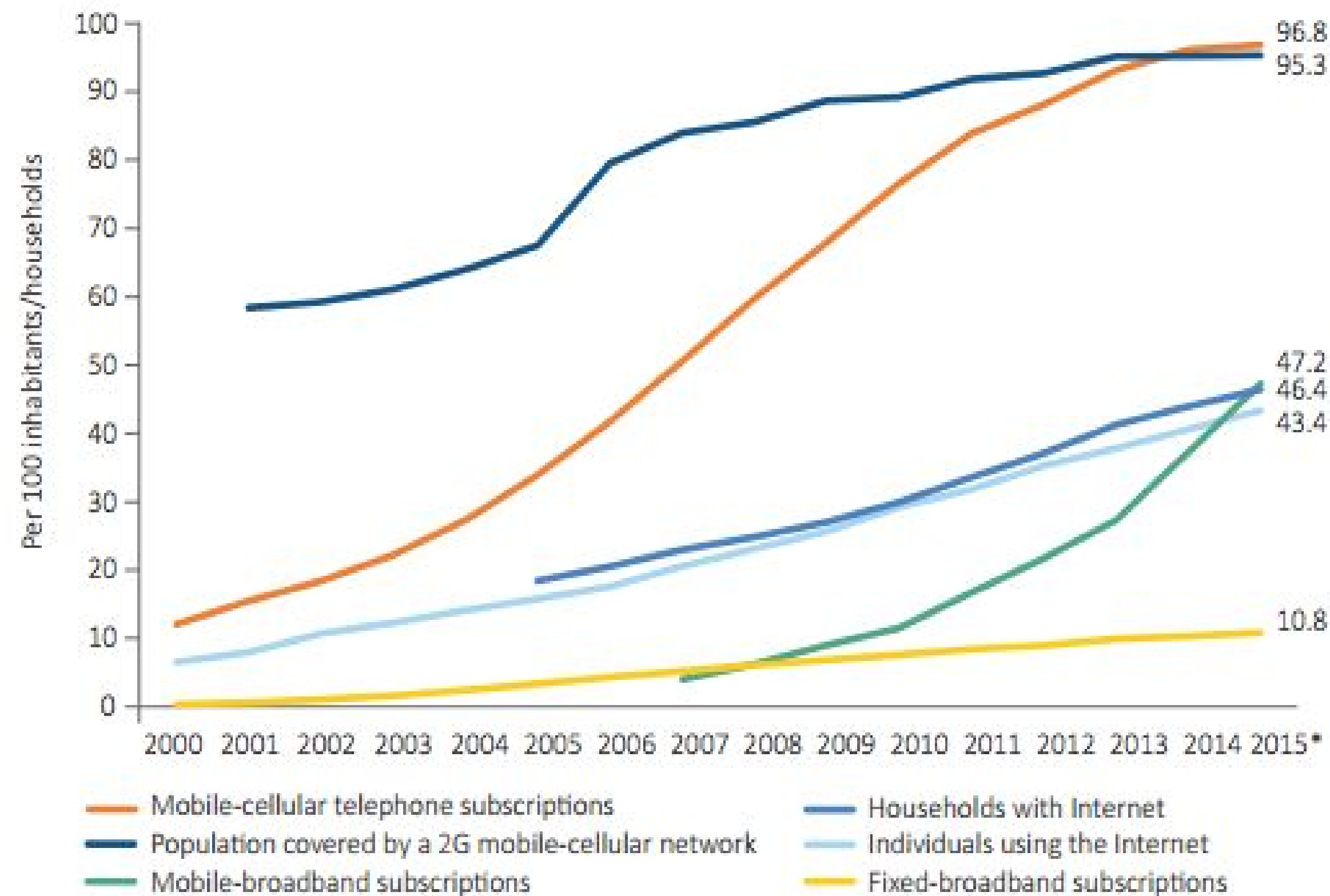


¿Qué nos dicen los datos?

Tenemos que adaptarnos a la era online

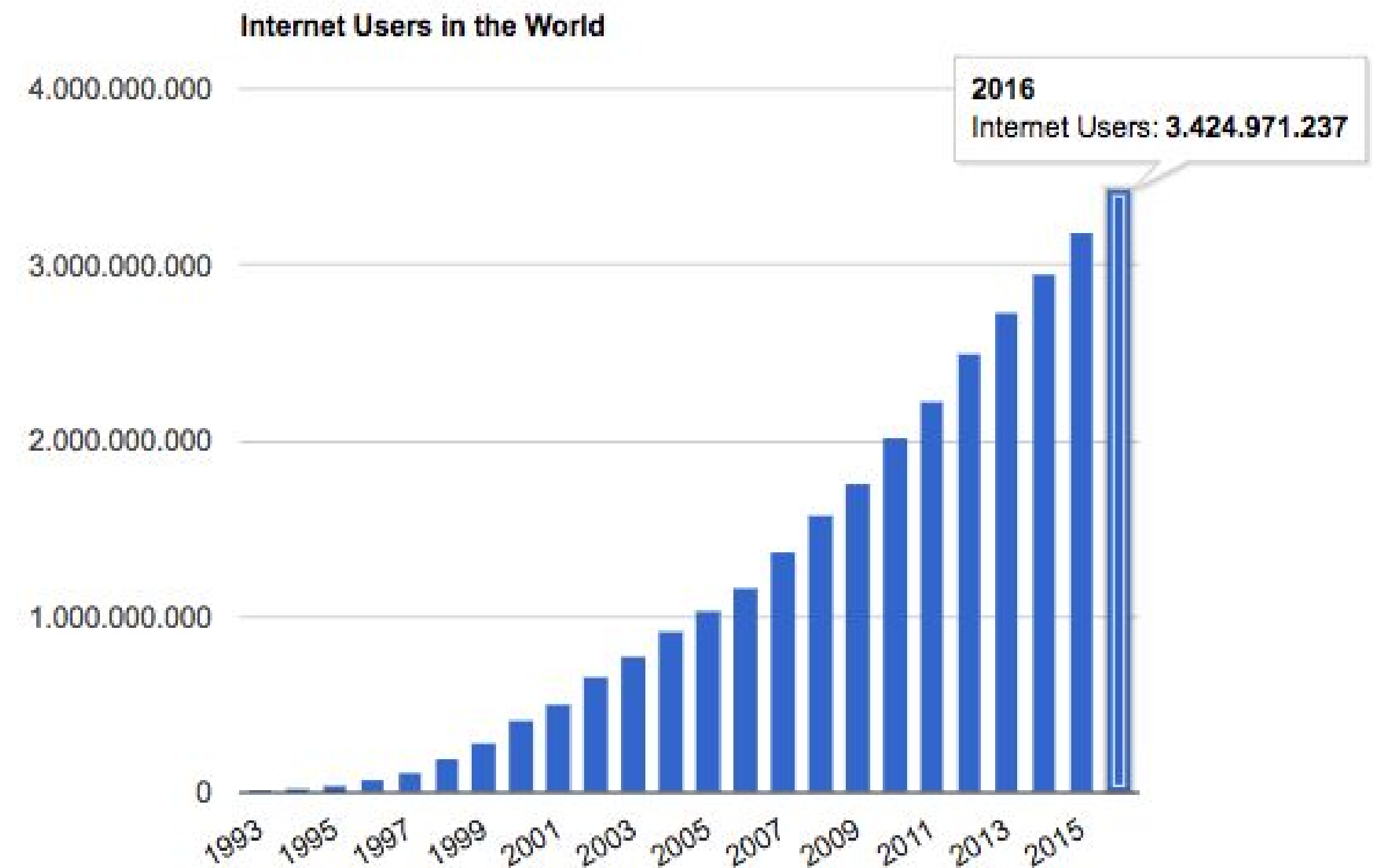
En 1995 → <1% de la población mundial tenía acceso a Internet.

En 2016 → >40%, con más de 3 trillones de usuarios.



Note: *ITU estimates.

Source: ITU.



Entonces, a partir de lo
que nos dicen los datos...

¿en qué tenemos que focalizarnos?



ATRACCIÓN DE TRÁFICO



presupuesto marketing



Todo

Imágenes

Noticias

Videos

Maps

Más

Configuración

Herramientas

SEOquake ☐

Aproximadamente 403.000 resultados (0,57 segundos)

Presupuesto de marketing: cómo hacerlo paso a paso [+Plantilla]

www.inboundcycle.com/...marketing/como-hacer-presupuesto-de-marketing-plantilla ▼

23 feb. 2017 - En este post aprenderás cómo crear tu **presupuesto de marketing** paso a paso, y además podrás descargar una plantilla personalizable para ...

¿Cómo establecer el presupuesto de un plan de marketing?

<https://mglobalmarketing.es/.../presupuesto-para-el-plan-de-marketing-como-establece...> ▼

25 feb. 2016 - A la hora de poner en marcha un proyecto empresarial es imprescindible asignar un **presupuesto** para el plan de **marketing** con el objetivo de ...

Ejemplo de presupuesto de marketing | Presupuestos - Mil Ejemplos

www.milejemplos.com › [Empresa](#) › [Presupuestos](#) ▼

Utilizar este ejemplo de presupuesto de marketing le ayudará a llevar un seguimiento del gasto, identificando lo que queda de **presupuesto** a gastar en lo que ...

Presupuesto de Marketing: Tips para establecerlo correctamente

<https://www.questionpro.com> › [Home](#) › [Estrategia de marketing](#) ▼

Conoce como establecer tu **presupuesto de marketing** correctamente y deja de gastar de más. Aquí 6 tips te ayudarán a optimizar tus gastos para tu campaña.

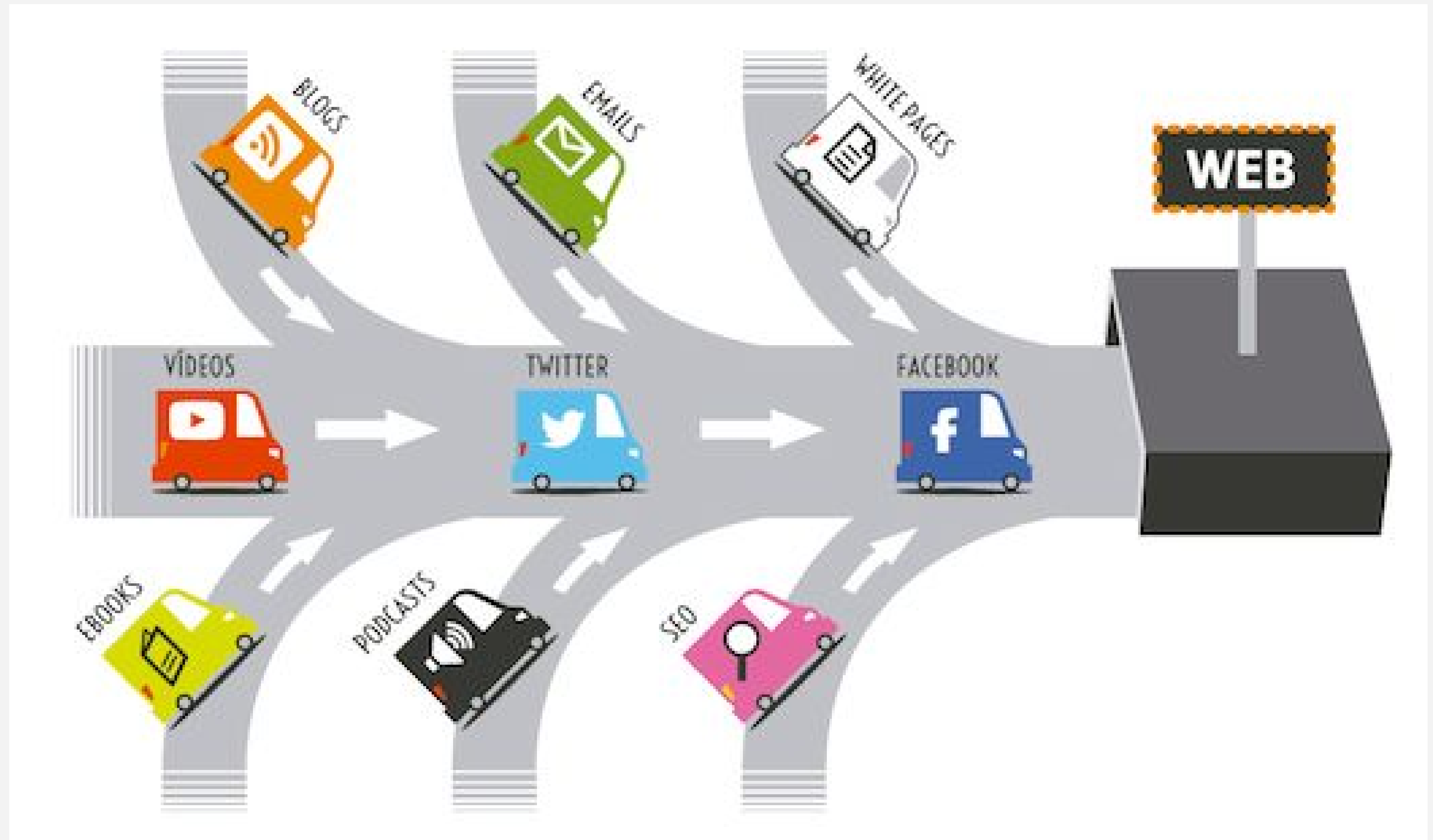
¿Qué es la atracción de tráfico?

Los contenidos y su estrategia

A través de la creación y publicación de **contenidos** enfocados a **solucionar los problemas e intereses** de nuestro **Buyer Persona**

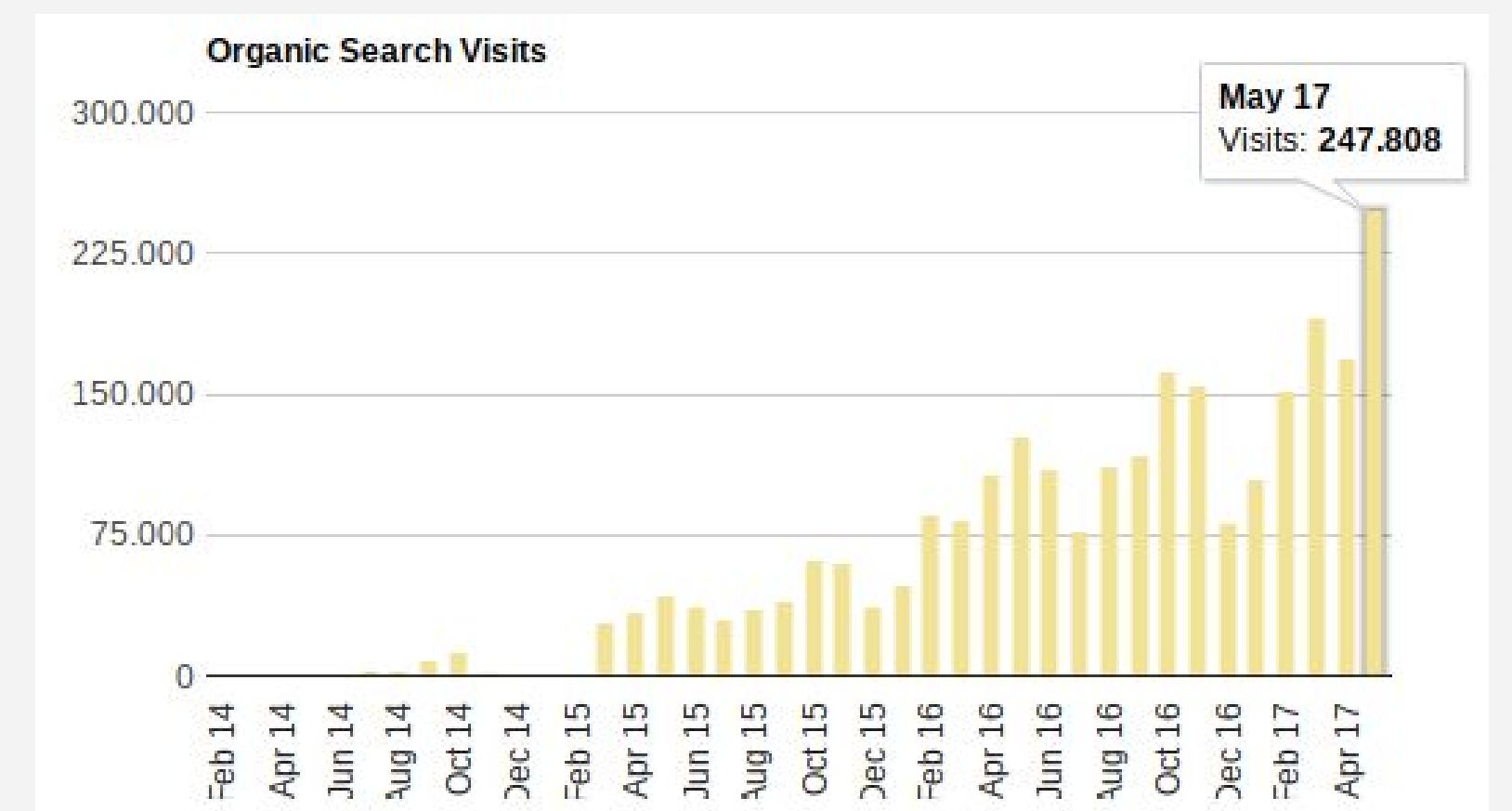
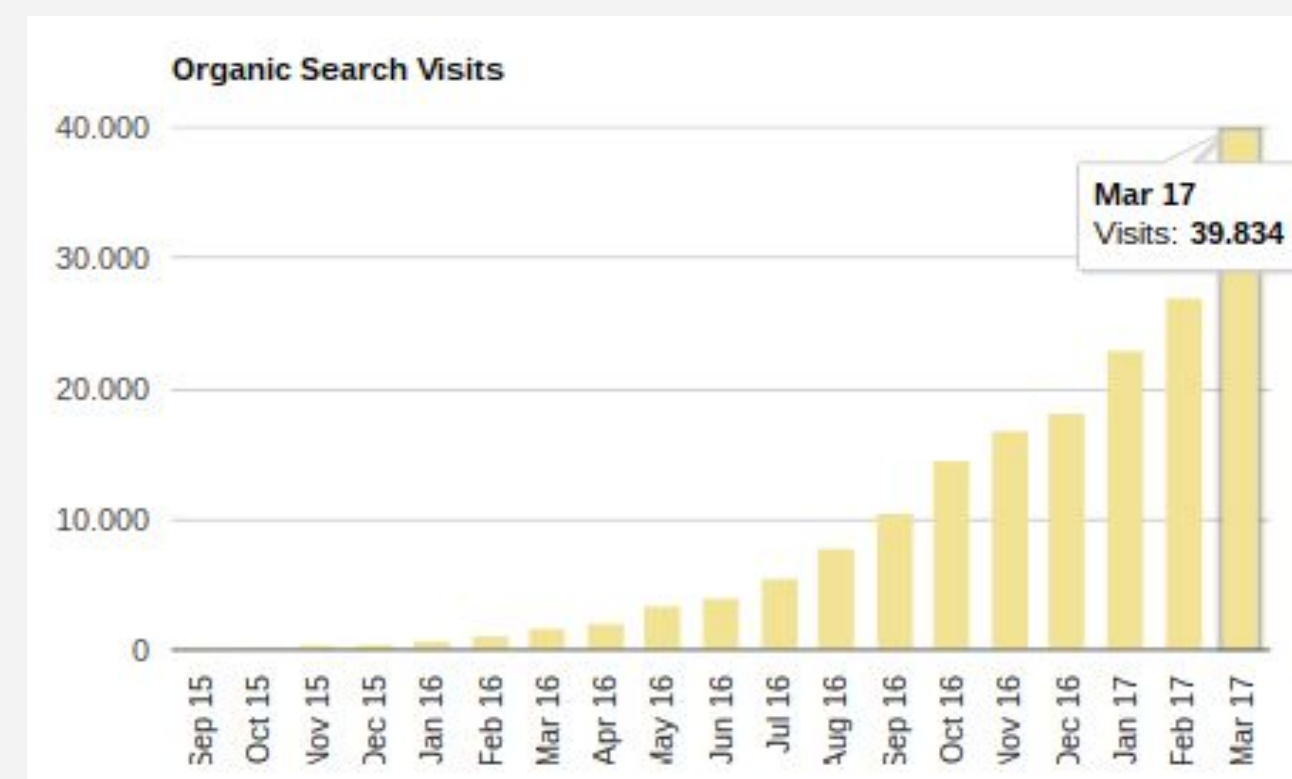
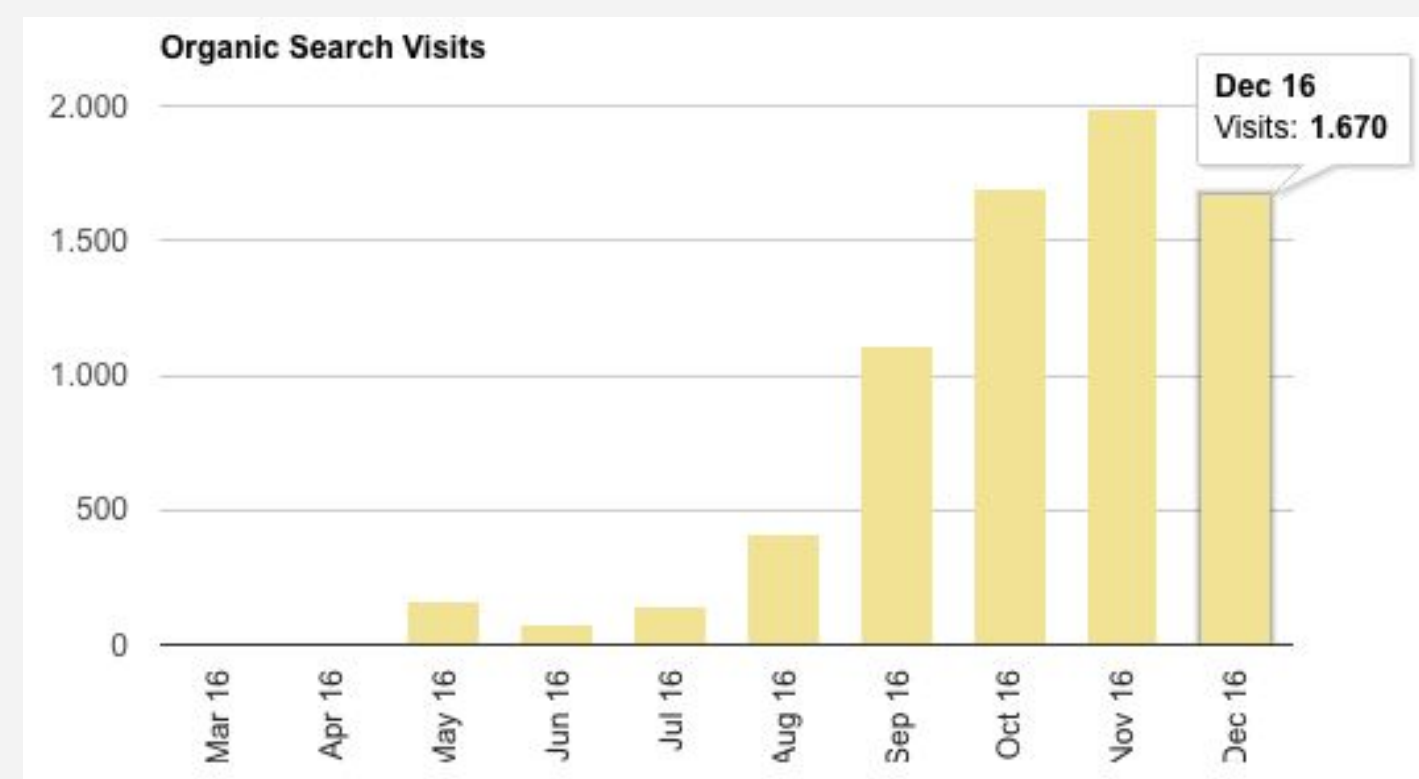
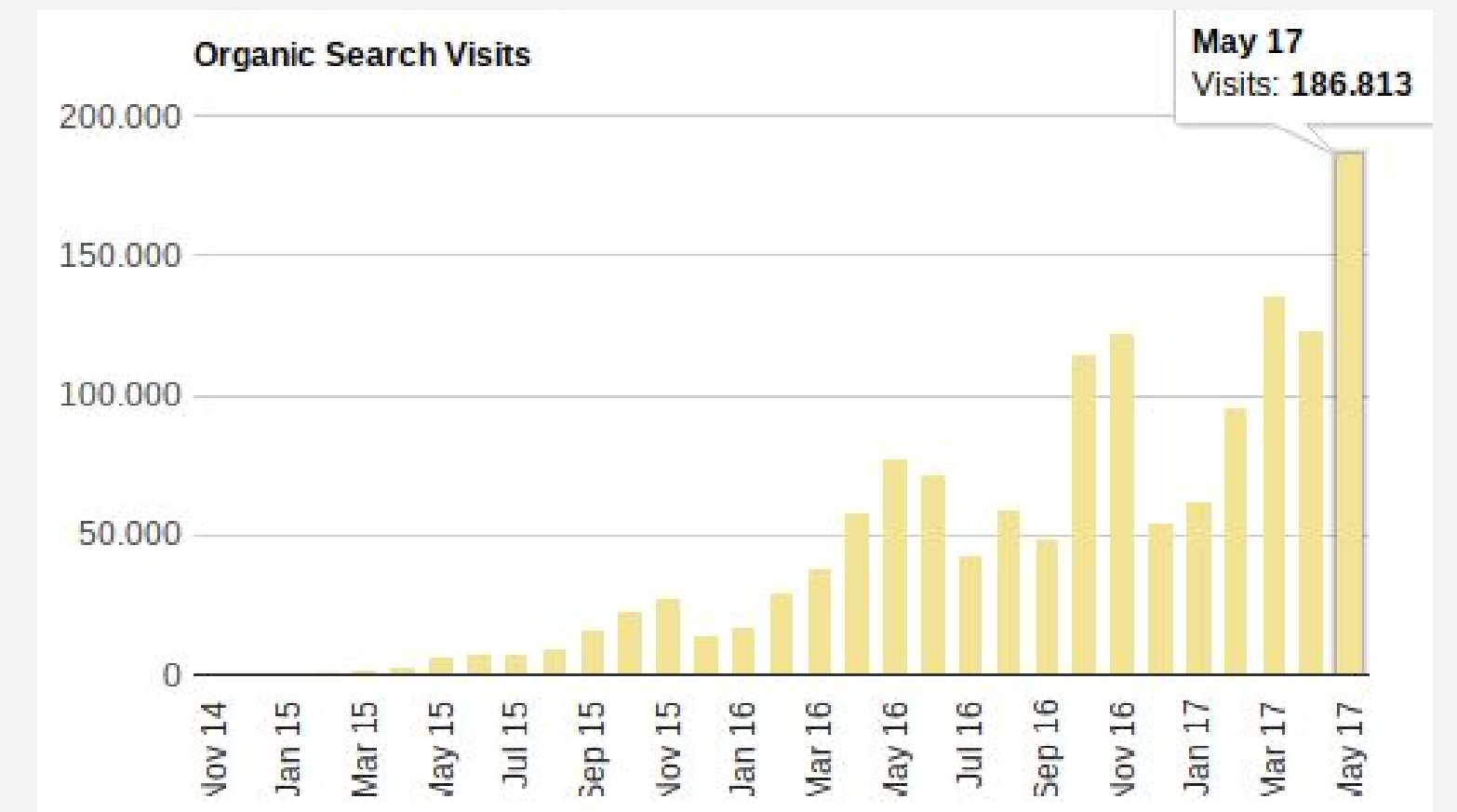
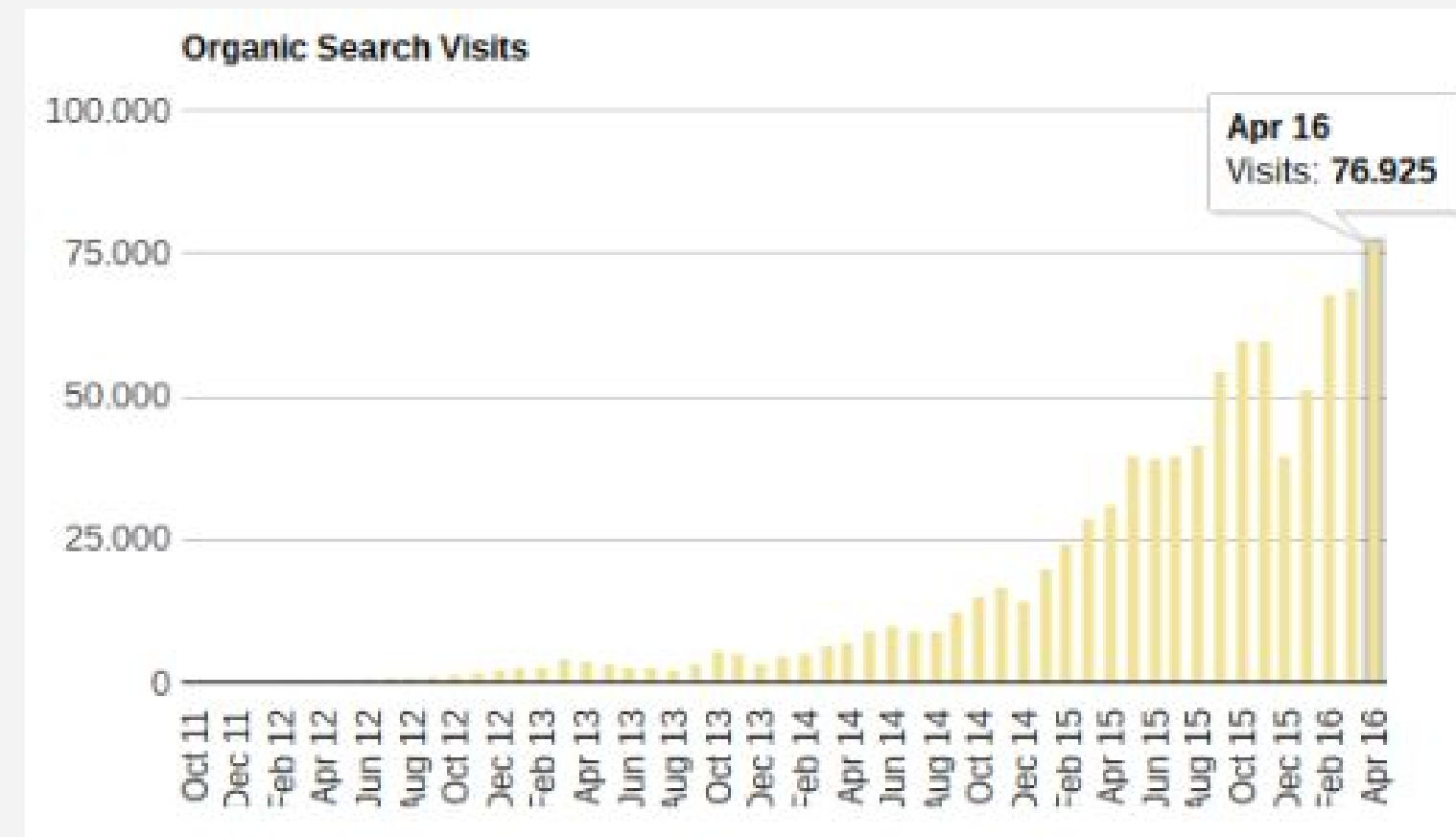
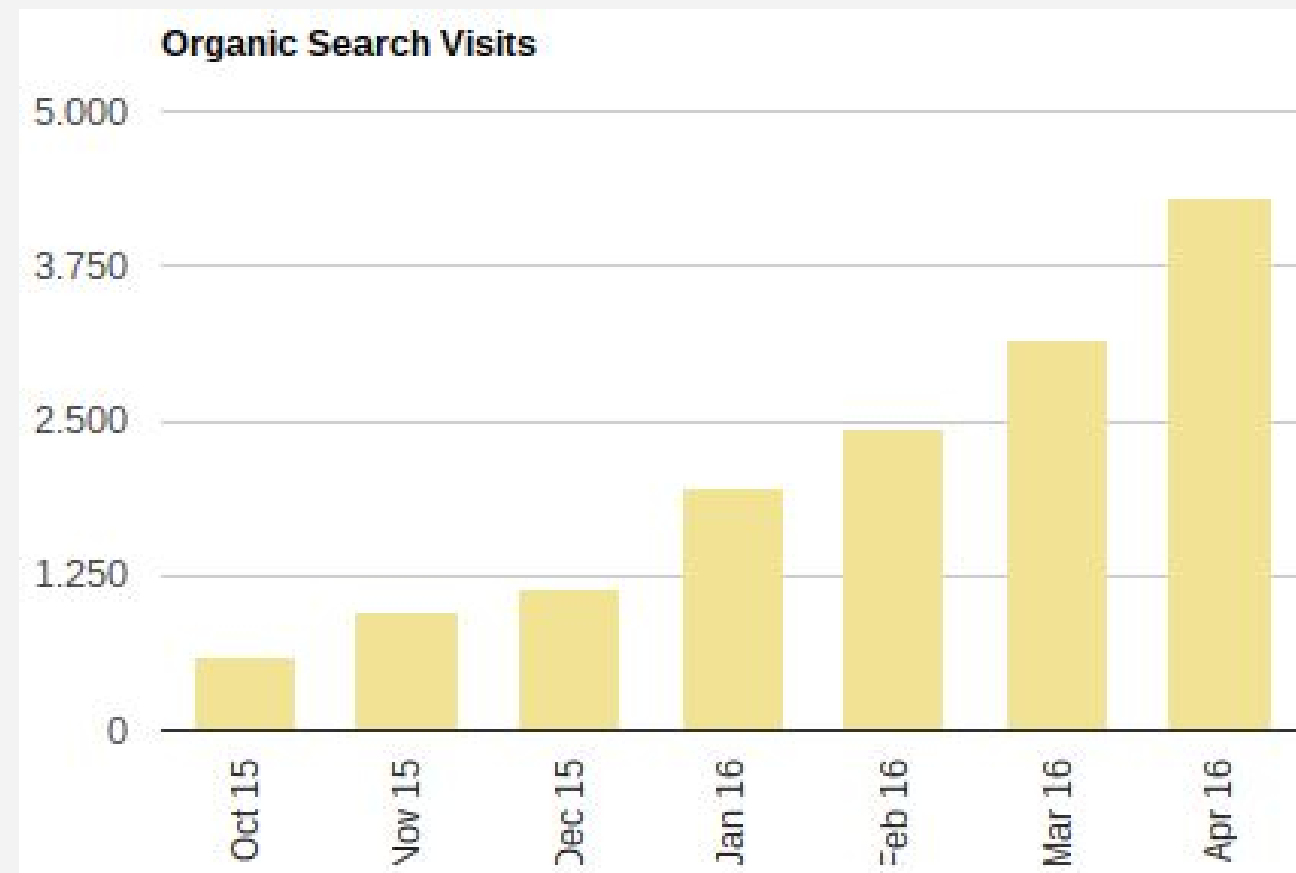
Elementos necesarios:

- **Blog:** *tapiz* en el que se alojan los **contenidos**.
- **Estrategia SEO:** Keyword research, SEO on-page, SEO-off-page
- **Otras fuentes**



Tráfico orgánico

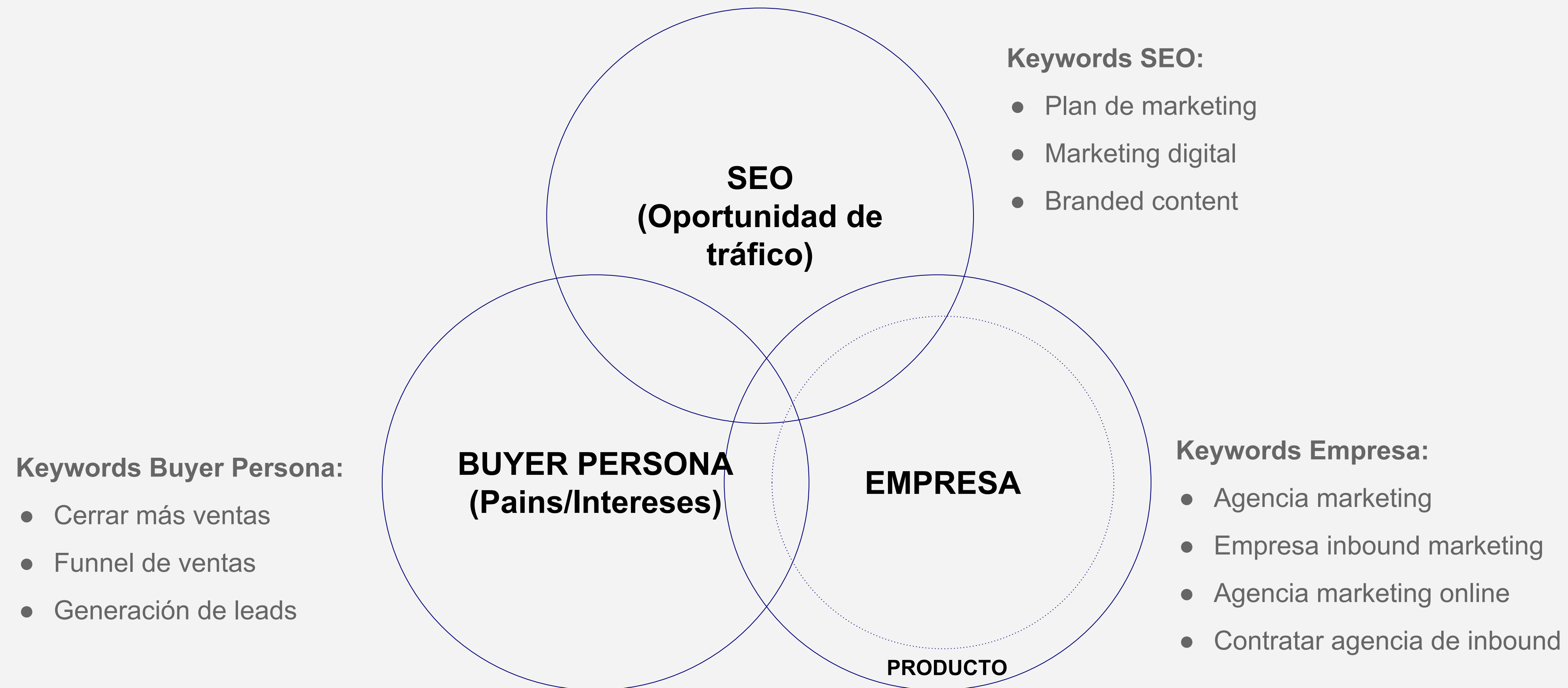
Casos reales



BÚSQUEDA DE KEYWORDS









Búsqueda de keywords

Estrategia SEO: 3 elementos clave a tener en cuenta en la búsqueda de keywords



Búsqueda de keywords

Potencial SEO y herramientas de búsqueda

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales 
marketing digital	 8.100
plan de marketing	 4.400
branded content	 2.400
agencia marketing	 480
funnel de ventas	 390
agencia marketing online	 590
generacion de leads	 170

Herramientas búsqueda keywords:

- [Keyword Planner de Google AdWords](#)
- [KWFinder](#)
- [Google Trends](#)
- [Übersuggest](#) / [Keyword Shitter](#)
- [Moz](#)

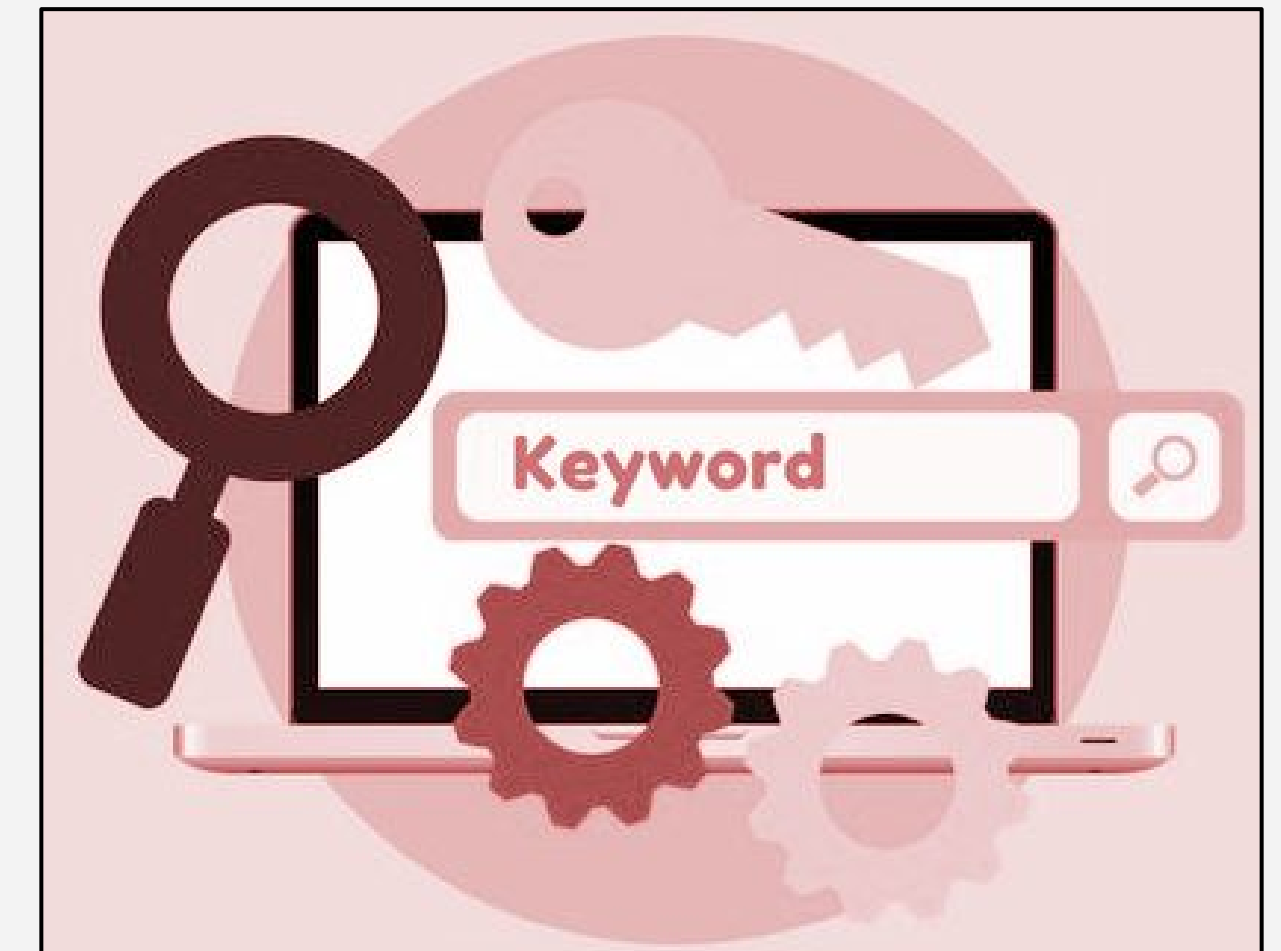
Investigar keywords competencia

- [Ahrefs](#)
- [SemRush](#)

Pasos a seguir

Cómo buscar keywords

1. Definimos el **Buyer Persona** ([Link a plantilla](#)) y analizamos cómo es su proceso de compra
2. Hacemos brainstorming de keywords que nuestro **Buyer Persona podría buscar**, así como, producto y empresa
 - a. También buscamos keywords long-tail con [Übbersuggest](#)
3. Buscamos los volúmenes de búsqueda mensuales en el [Planificador de palabras clave](#)
4. Buscamos las dificultades con [MOZ](#)
5. Escogemos las mejores keywords (con el mayor volumen de búsquedas y la menor dificultad)



Übersuggest

A screenshot of the Übersuggest search interface. It features a dark-themed search box with a 'Search Term' input field. Below the input field are two dropdown menus: one for 'English/USA' and another for 'Web'. At the bottom of the search box are two buttons: 'Suggest' and 'Select all keywords'.

Creación del blog

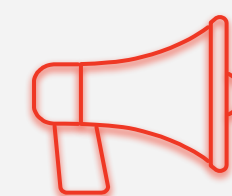
Alinear la temática de acuerdo a los intereses del Buyer Persona



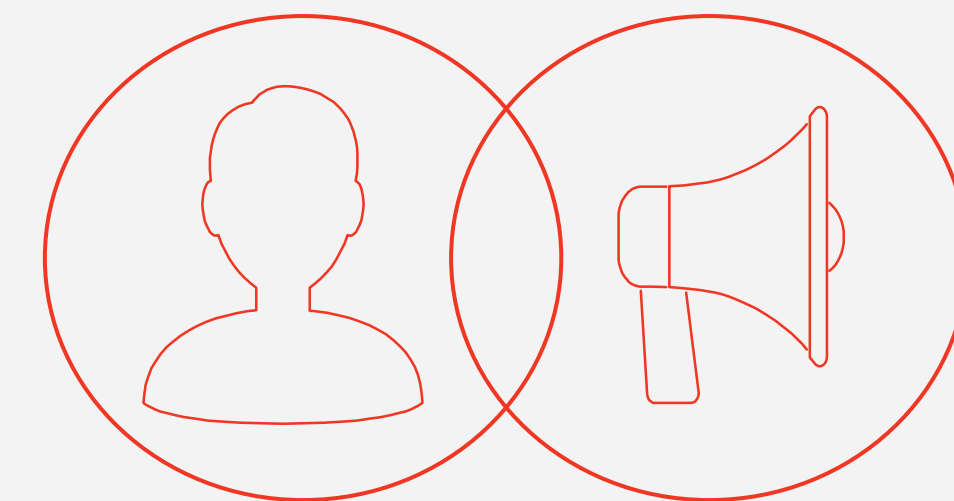
¿Qué debemos tener en cuenta cuando agregamos toda esta información?



El blog debe tener **entidad** propia.



El blog tiene que estar alineado con la **marca**.

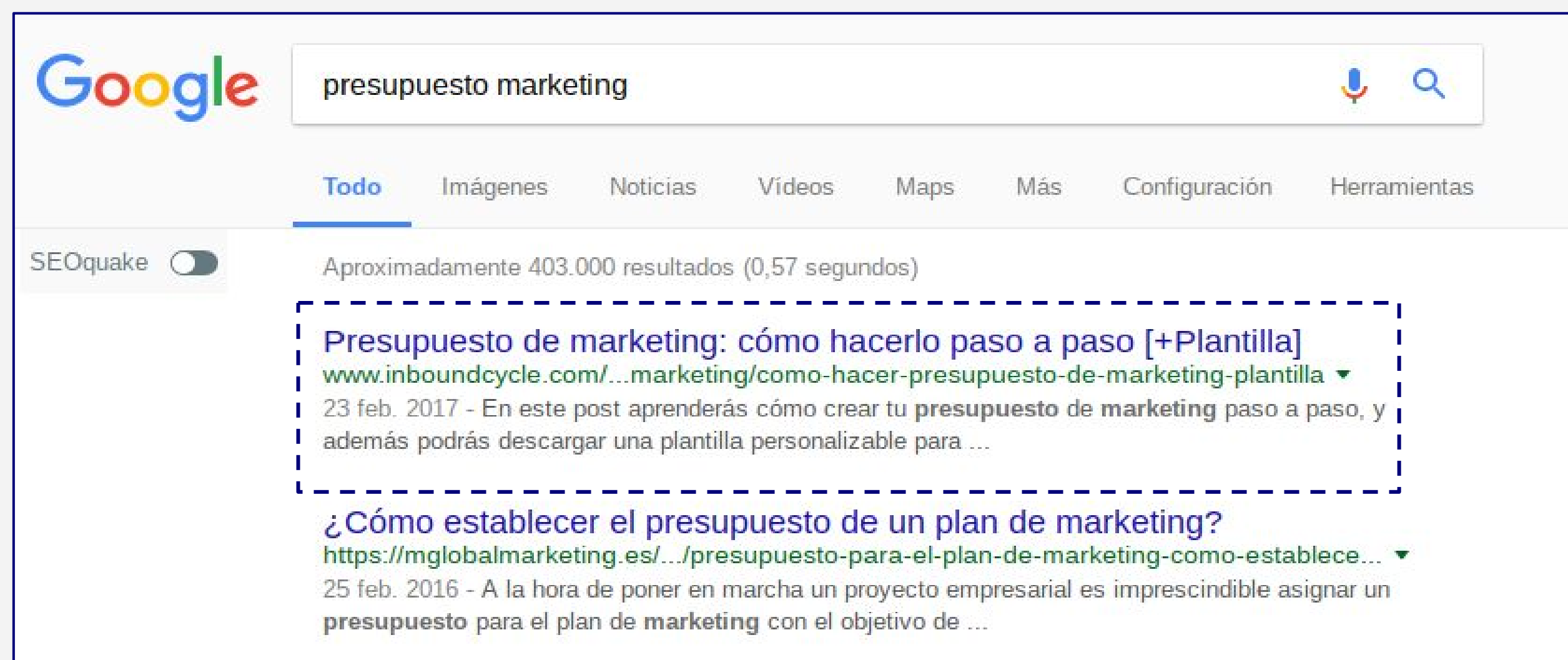


Creación de contenidos

Redacción y optimización SEO del contenido



- **Título**
- **Subtítulos:** H1, H2, H3... (mejor si son keywords relacionadas semánticamente con la keyword principal, la del título)
- **Meta-description**
- **URL**
- **Alt-text** de las imágenes
- **Body del texto**, de forma natural. Trabajar sobretodo variaciones semánticas de la keyword principal



Otras buenas prácticas de optimización:

- Utilizar bullet points
- Imágenes atractivas
- Tablas comparativas
- Enlaces a contenidos de calidad
- Vídeos relacionados con el contenido
- Ofrecer contenido original y de calidad
- Mantener la frecuencia en la publicación

EJEMPLOS REALES

Ejemplo real

CAPTIO

Captio Producto ▾ Precios Clientes Nosotros ▾

Qué es Captio

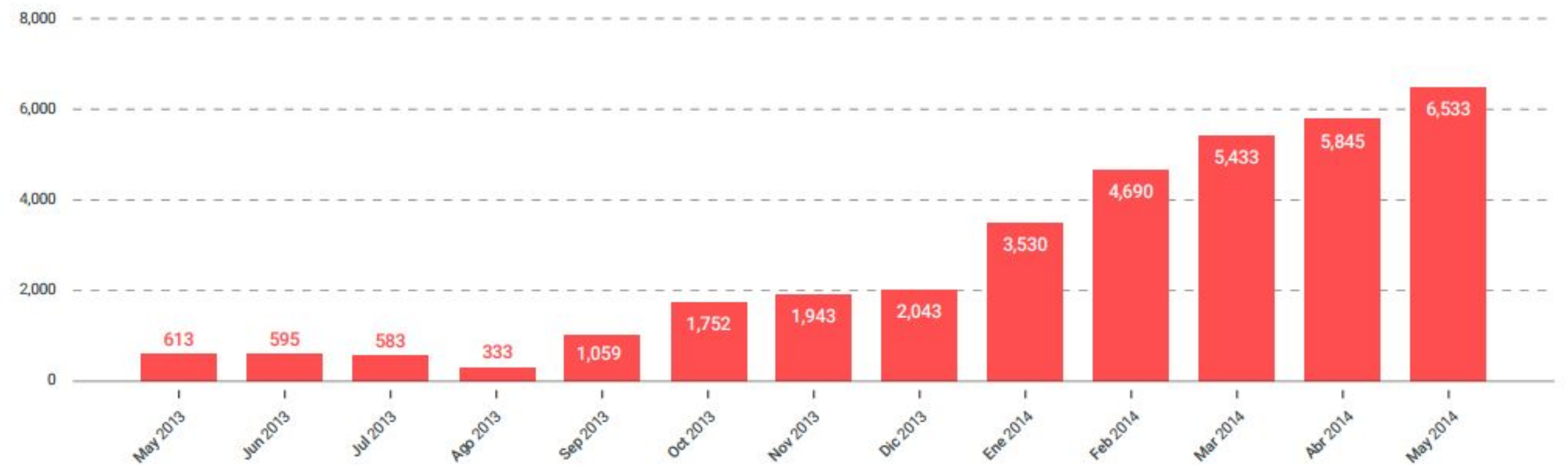
Captio ayuda a las empresas y a sus trabajadores a controlar mejor sus gastos y descubrir nuevas oportunidades de ahorro. Integra el proceso de gestión de gastos en un único flujo sin papeleo, sin tareas manuales y sin fraude.



Entrada de gastos Clasificación de gastos Movilidad Devolución del IVA Supervisión de gastos Administración Integración



→ Visitas mensuales orgánicas



→ Evolución de los leads acumulados



Ejemplo real

INBOUNDCYCLE

INBOUNDCYCLE Agencia de Inbound Marketing

HubSpot Diamond Certified Agency Partner

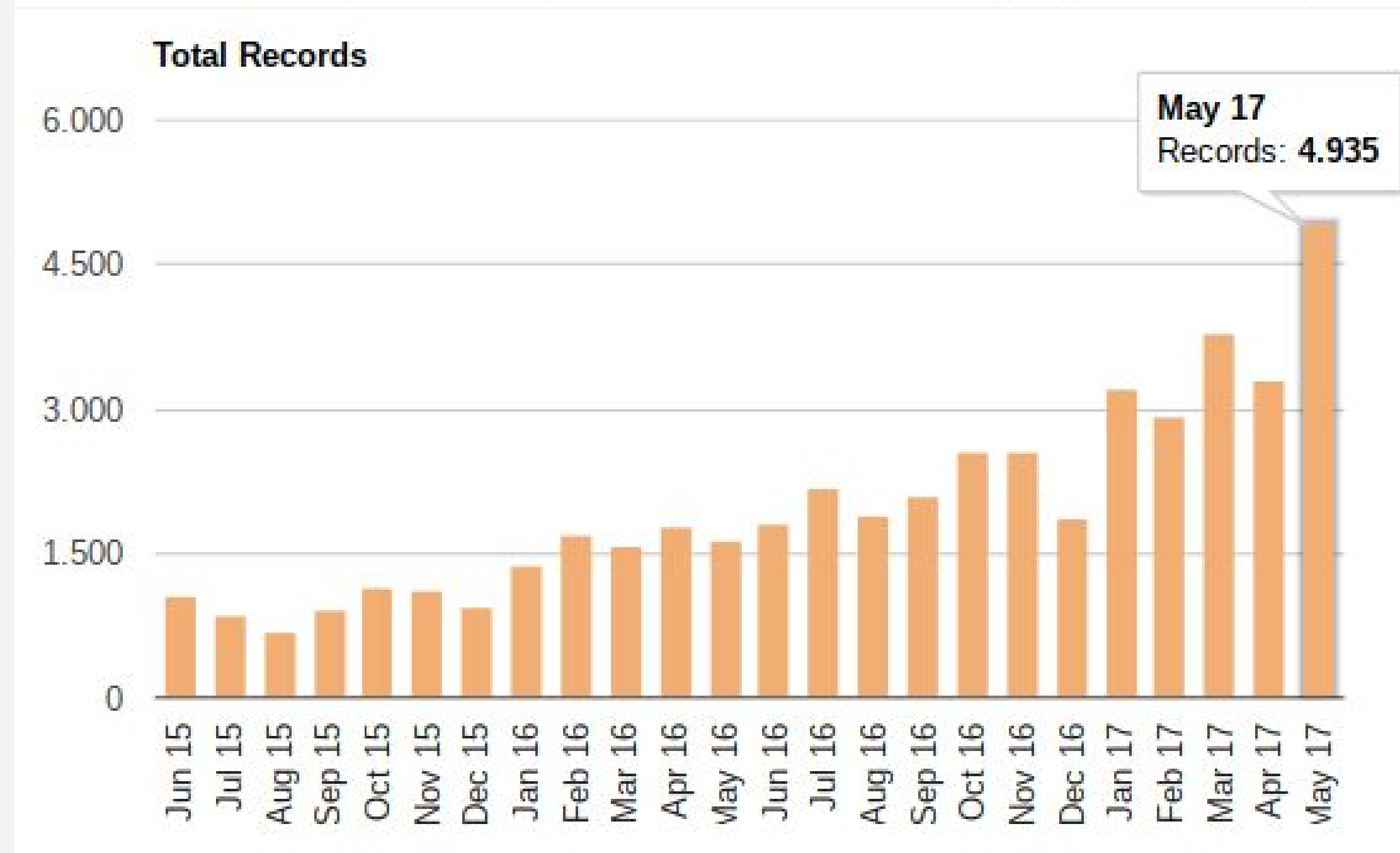
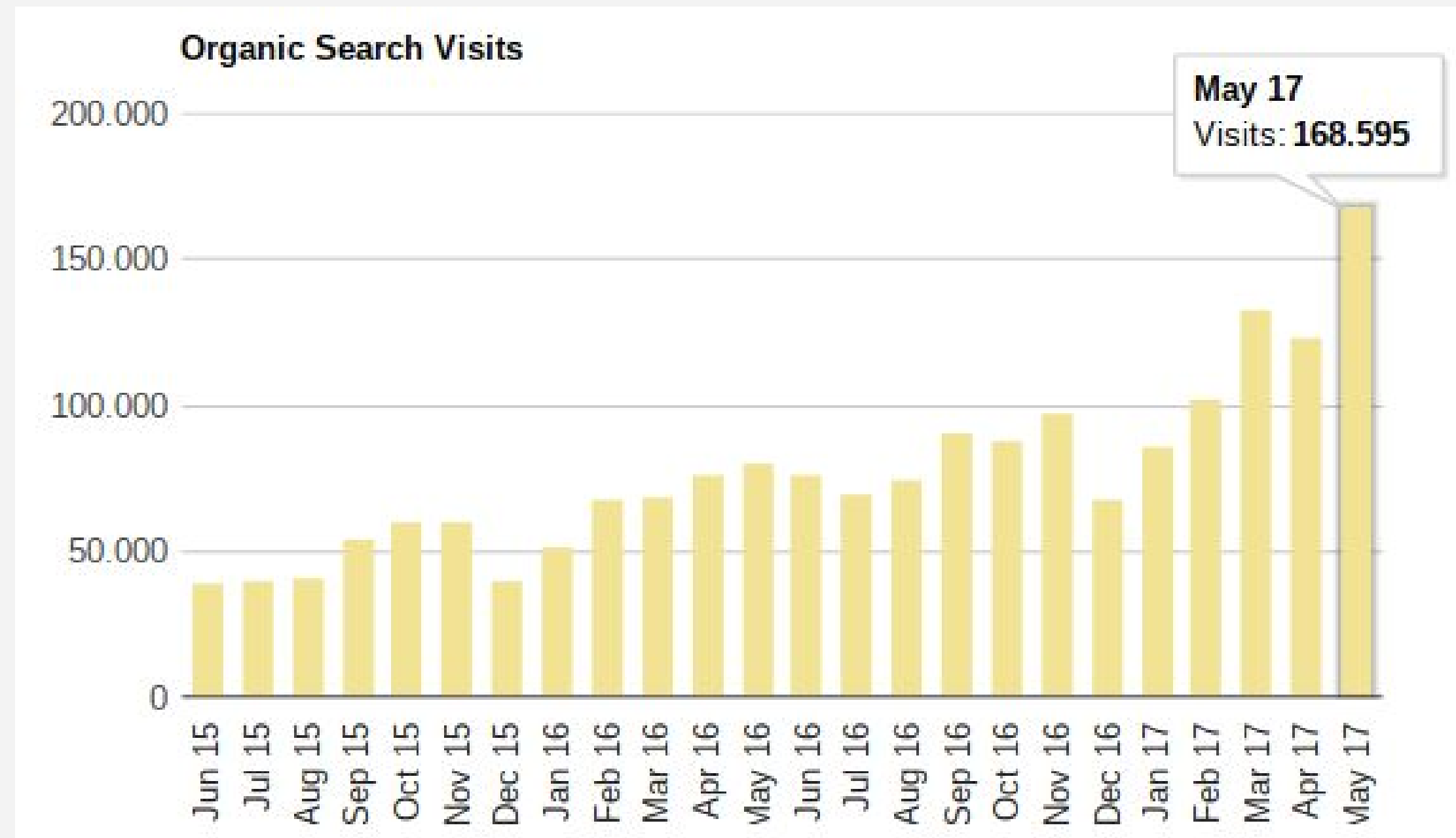
Acceso clientes Hubspot

Home Acerca de InboundCycle Servicios Academia Blog Trabaja con nosotros Contacto

+34 936 116 054 BCN
+34 918 318 229 MAD

Construimos y aceleramos una máquina de marketing propiedad de tu empresa que te generará de forma creciente y sostenible: **tráfico, registros, leads y clientes.**

Descubre aquí el secreto de cómo lo hacemos →

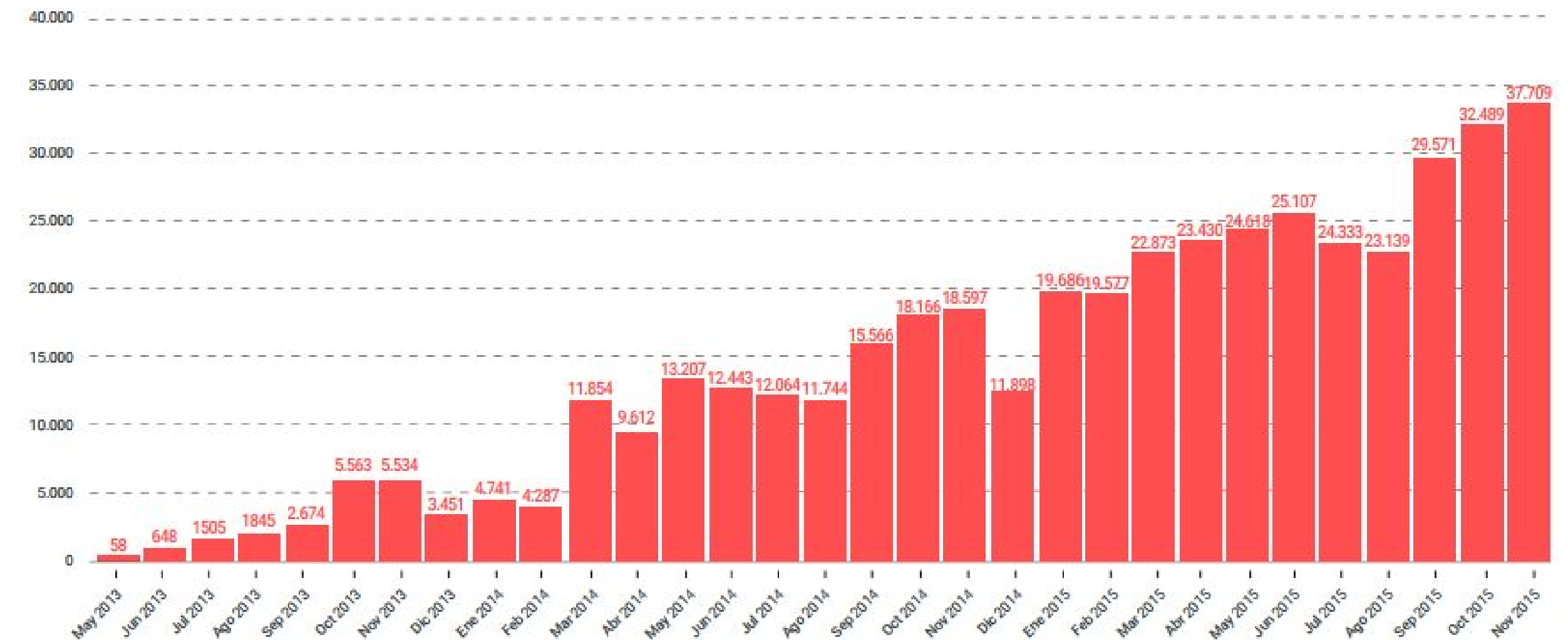


Ejemplo real

LANTARES



→ Evolución de las visitas mensuales

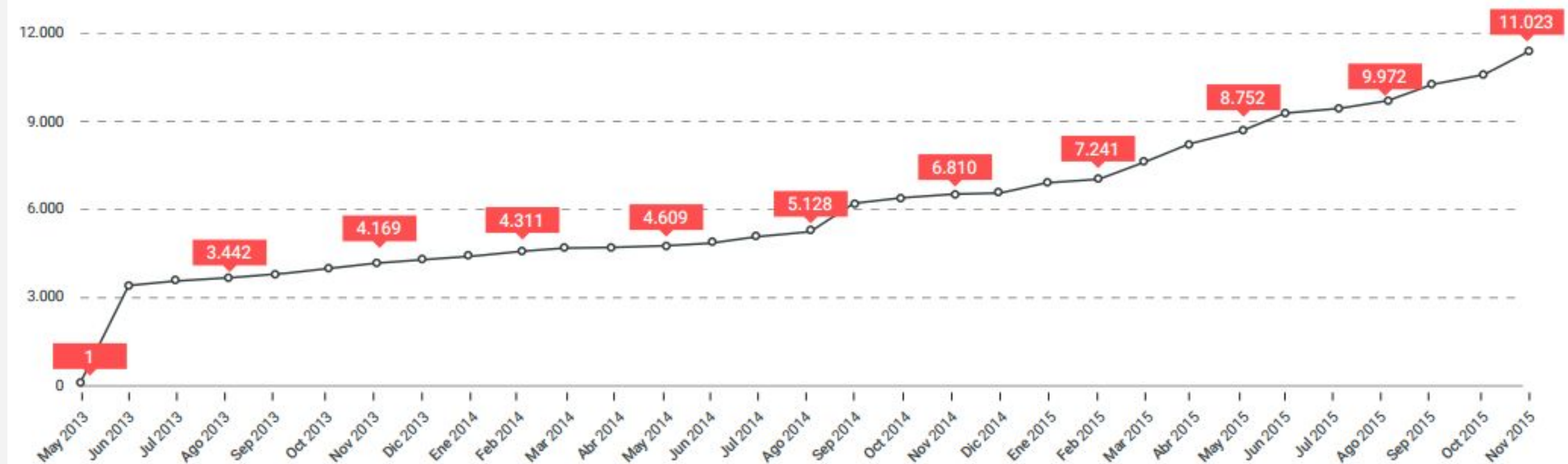


Noticias

Logicalis adquiere Lantares, consultora española especializada en Business Analytics, para aportar nuevas capacidades a sus operaciones en España

Publicado 19 mayo, 2016

→ Evolución de los leads acumulados



Los resultados del Inbound Marketing

Estudio de ICEMD e InboundCycle



BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Fuentes recomendadas

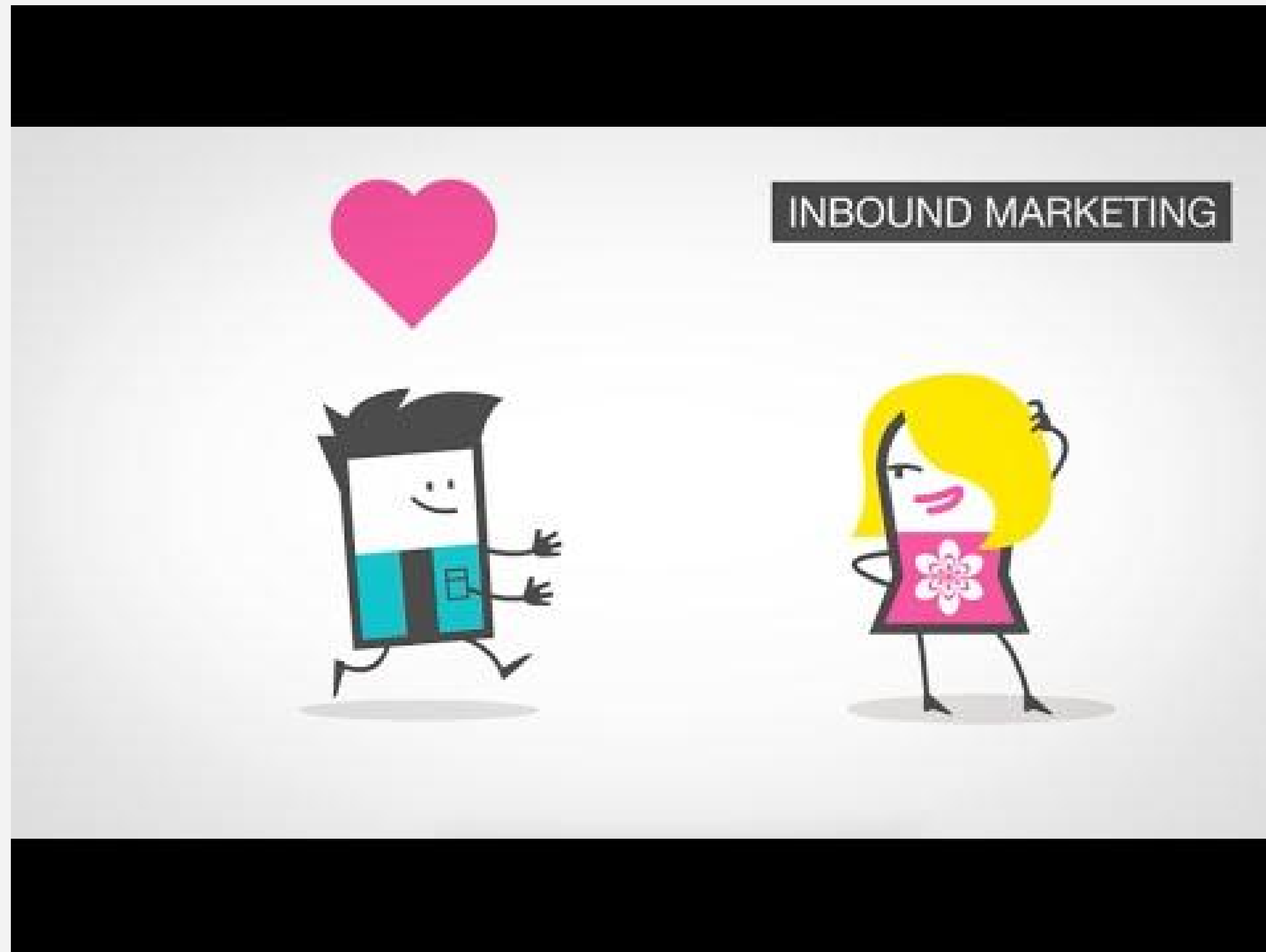
Recursos adicionales

1. [Essentials of an Effective Inbound Strategy](#)
2. [\[Vídeo\] Rand Fishkin "How To Keep Up With Google" + Drive Organic Traffic from Google](#)
3. [Guía de Google: optimización de motores de búsqueda:](#)
4. [Blog de Moz](#)
5. [Blog de Rand Fishkin](#) (SEO & Co-founder Moz)
6. [Blog de Inbound Marketing](#)
7. [Marketo Marketing Blog - Best Practices & Thought leadership](#)
8. [Buffer Blog - Thoughts on social media & online marketing](#)
9. [SemRush Blog](#)
10. [SEO blog by ahrefs](#)



NEXT STEPS...

Fases del Inbound Marketing



Fases del Inbound Marketing

Atracción, Conversión, Cierre, Fidelización



¡MUCHAS GRACIAS!
:)