



Si pensabas que teniendo una web ya estaba todo solucionado...

nada más lejos de la realidad.....

¿Acaso cuando compraste el coche pensaste que no necesitaría gasolina?

Por supuesto que no.

POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES, EL CARBURANTE DE TU WEB

Dicen las encuestas que más del 90% de los usuarios de Internet utilizan los buscadores y portales habitualmente para llegar a localizar aquello que buscan.

Hasta aquí todo correcto, y sería suficiente con estar dentro de las listas de cada uno de los buscadores, si no fuera porque **los usuarios rara vez pasamos de la posición 30 en una búsqueda.**

¿Por qué?

Básicamente por dos motivos:

1. El primero, porque no disponemos del tiempo necesario para visitar cientos o miles de webs que tratan sobre un tema determinado.
2. Y el segundo, porque las probabilidades de que encontremos lo que buscamos aumentan rápidamente conforme vamos visitando webs del listado resultante de una búsqueda.

¿Y entonces, qué debemos hacer?

Sólo hay una respuesta a esta pregunta.

Debemos hacer que nuestra web aparezca entre las 30 primeras posiciones. Y por supuesto, cuanto más arriba estemos, muchas más posibilidades de ser visitados tendrá nuestra web.

LAS VISITAS

1 ¿Cuántas visitas recibes actualmente?

Sean muchas o pocas, lo único cierto es que **posicionando tu web, el número de visitas empezará inmediatamente a incrementarse de forma espectacular.**

Pero lo más importante es que **estas visitas son de máxima calidad.**

¿Y eso por qué?

Pues debido a que el visitante busca en un buscador el producto/servicio que nosotros vendemos. No se trata de visitas de paso, sin valor. El usuario busca activamente ese producto/servicio y debemos satisfacer sus necesidades. Además conseguirás reforzar tu imagen y tu presencia frente a tus clientes y frente a la competencia.

2

El posicionamiento en buscadores no es una opción, es algo imprescindible. Si queremos tener alguna oportunidad en Internet, no es posible desmerecer el tráfico que generan los motores de búsqueda.

EL TRABAJO DE POSICIONAR

Como se suele decir, este trabajo se encuentra entre el arte y la ciencia.

Los buscadores disponen de unos algoritmos para la indexación de las webs que se dan de alta. Hasta aquí todo correcto, si no fuera porque son considerados secreto industrial y además son modificados continuamente.

Es por ello que lo más complicado de este trabajo consiste en mantenerse continuamente al día e informado para poder realizar los cambios necesarios y así no descender posiciones o recuperar las pérdidas.

Si a esto añadimos el que cada buscador sigue sus propios criterios, nos

encontramos con que aquellas acciones realizadas para conseguir un buen posicionamiento en un buscador pueden no servir para otro.

A grandes rasgos, cuatro son las acciones más importantes para conseguir un buen posicionamiento.

OPTIMIZACIÓN DEL CÓDIGO

Muchos de los buscadores disponen de unos programas llamados “robots” que se encargan de buscar por la red e indexar todas aquellas webs que se encuentran a su paso.

Para ello existen unos códigos (llamados METAS) que facilitan la información necesaria a los robots de los buscadores.

Pero estos códigos han perdido casi toda su importancia ya que se podía “engañar” muy fácilmente a los buscadores.

OPTIMIZACIÓN DE LA WEB

Estos mismos robots utilizan técnicas muy sofisticadas, de reconocimiento de textos, densidad de palabras, etc, que obligan a un diseño correcto de la web, tanto a nivel gráfico, de programación, gramatical, como de contenidos.

ALTA EN BUSCADORES

Este proceso es muy importante y en algunos de los más importantes buscadores un fallo en el procedimiento, o una mala optimización de la web, nos puede llevar a una demora de 4 meses para rectificar los errores o incluso la expulsión si consideran que se ha incurrido en prácticas prohibidas (SPAM).

MARKETING ORIENTADO AL POSICIONAMIENTO

Desde hace algún tiempo, los buscadores más importantes usan un sistema de indexación para posicionar que da mucha importancia al llamado LinkPopularity. En definitiva, consiste en dar un mejor posicionamiento a aquellas webs que cuentan con otras webs que las enlazan mediante links.

Ello implica un trabajo constante para conseguir que muchas e importantes webs

3

tengan links hacia la tuya.

Existen muchos sistemas para conseguirlo, pero hay que tener cuidado en no caer en prácticas consideradas ilegales.

El caso más conocido que usa este sistema es el buscador **GOOGLE**.

TIPOS DE ALTAS EN LOS BUSCADORES Y DIRECTORIOS.

Dos son los modos de alta que se pueden realizar.

ALTAS MANUALES en buscadores y directorios principales

Son aquellas que se realizan de una en una rellenando los formularios de cada buscador/directorio, actualizados por personas.

El proceso de admisión puede tardar entre 1 semana y 4 meses aproximadamente, según el buscador, si bien existe en la mayoría de ellos una modalidad llamada express mediante la cual, pagando una cierta cantidad, te revisan la web mucho antes.

Algunos ejemplos son: **YAHOO, LYCOS, ALTAVISTA, YA.COM**, etc...

ALTAS AUTOMÁTICAS en buscadores secundarios

Son las que se realizan mediante programas especiales que se encargan de incluir automáticamente los datos de una web en sus bases de datos.

¿CUÁNTOS BUSCADORES / DIRECTORIOS HAY, Y CUÁLES SON LOS MÁS IMPORTANTES?

Posiblemente nadie sepa exactamente su número, aunque si que superan los 5000, si bien en cada país existen entre 8 ó 10 que concentran más del 80% de las búsquedas. En el caso de España, y variando con el paso del tiempo son:

LOS CRITERIOS DE BÚSQUEDA

Recuerde lo que hace al buscar algo en un buscador. Por ejemplo, si piensa alquilar un bungalow para irse este verano a la playa.

¿Qué concepto escribiría en la casilla de búsqueda?

¿"BUNGALOW"?

Supongo que cuando viera que hay 3.632.315 resultados de su búsqueda y que los 27 primeros hablan de nuevas contrucciones y compraventas, empezará a

4

pensar que debe especificar un poco más.

¿Qué tal si pone ahora “ALQUILER DE BUNGALOWS”. Mejor, pero todavía salen 178.623 referencias.

Afinemos un poco más poniendo “ALQUILER DE BUNGALOWS EN LA PLAYA”.

Mucho mejor, ya sólo hay 31.281 donde elegir.

Y por fin llegamos a donde queremos, “ALQUILER DE BUNGALOWS EN LA PLAYA DE ALICANTE”. Esto es lo que andábamos buscando, esta es la idea, si bien es cierto que normalmente se suprimen los artículos y preposiciones, ya que los buscadores las ignoran, quedando la expresión más o menos así:

“ALQUILER BUNGALOWS PLAYA ALICANTE”

Esto explica claramente la importancia de la elección del criterio de búsqueda correcto.

Por tanto, a la hora de elegir los criterios con los que nos buscarán, deberías tener muy claras dos cosas:

Cúal es el producto/servicio que ofertamos?

Cúal es el tipo de cliente?

Hay una verdad que hay que conocer y asumir

“No podemos ser todo para todos”

Aunque internet llega a todo el mundo y a todo tipo de clientes, no podemos caer en la tentación de querer abarcarlo todo por que ello nos llevará a no conseguir buenos resultados.

¡Debemos especializarnos en algo si queremos posicionarnos bien!

Si su caso es el de un sitio web que oferta múltiples servicios/productos tenga claro que para posicionar bien cada uno de ellos habrá que trabajar sobre criterios de búsqueda específicos en cada caso e intentar posicionarlos por separado.

Por suerte, lo que ya se nota es una madurez en los usuarios de Internet. Dudo que muchos escriban “GRATIS” cuando lo que buscan son por ejemplo “CUENTAS DE CORREO GRATUITAS”.

Por tanto, a la hora de elegir los criterios,

“ESPECIFIQUEMOS CUANTO MÁS MEJOR”

Imaginemos cómo nuestro potencial cliente escribiría el criterio de búsqueda.

¿Qué cree que pondría él?

Si da con el o los criterios que usaría la mayoría de su público objetivo, habrá acertado en la diana.

Tenga en cuenta que la mayor parte del trabajo de posicionamiento pasa por la elección de unos correctos criterios de búsqueda.

En VEDCOR.COM aconsejamos a nuestros clientes después de analizar los contenidos de la web, su mercado, su competencia y de investigar con nuestras herramientas, que analizan los criterios más utilizados por los internautas, dichos criterios.

5

¿Qué le ofrece VEDCOR.COM?

El proceso del posicionamiento implica un trabajo continuado.

Primero de alta, segundo de posicionamiento y tercero de mantenimiento.

A su vez, cada una de estas fases conlleva una serie de tareas, muchas de las cuales precisan de conocimientos muy actualizados y especializados, y otras precisan de mucho tiempo.

Estos son algunos de los trabajos que se realizan:

- > Análisis del estado de su web.
- > Creación de los códigos METAS según criterios de búsqueda.
- > Consejos para modificación de la HOME y otras páginas importantes.
- > Creación de páginas optimizadas especiales.
- > Alta manual (8 – 10 buscadores principales).
- > Alta automática (Aprox. 2500 buscadores secundarios).
- > Informes mensuales de la situación (on-line).
- > Consejos sobre contenidos.
- > Acciones para aumento del LINK POPULARITY.
- > Adecuación a los cambios de los motores de búsqueda.
- > Consejos sobre el diseño.
- > Estudio de respuesta del servidor.
- > Análisis de la densidad de los criterios de búsqueda (relevancia)
- > Inclusión en los circuitos publicitarios propios LINKPOSITER

(Lo que aumenta su LINK POPULARITY)

En definitiva, se trata de un trabajo continuado en cuyo resultado y éxito nos comprometemos al 100%, no sólo por el aspecto económico para mantener su cuenta, sino por lo importante que resulta para nosotros presentar sus resultados como garantía para futuros clientes de nuestro trabajo.

Por ello:

“UNIMOS NUESTRO ÉXITO AL SUYO”

NUESTRO OBJETIVO

Se divide en dos etapas:

1. Posicionarle en plazo de tres meses en los principales motores de búsqueda en las primeras posiciones y por el mayor número posible de criterios.

2. Mantener y mejorar las posiciones conseguidas.

Este segundo objetivo nos indica que el llegar a conseguir una buena posición no hace que se acabe nuestro trabajo, muy al contrario, a partir de ese momento entraremos de lleno en la defensa del posicionamiento logrado.

COSTOS Y FORMAS DE PAGO

Los costos

Sin duda alguna, el nuestro es uno de los servicios de posicionamiento en buscadores más económicos del mercado (\$90 mes) y a la vez más rentables.

Entendemos que en una economía de escala se puede ofrecer un muy buen servicio a precios económicos.

6

Las formas de pago

Nuestra filosofía se basa en el trabajo bien hecho. Ante esta premisa, tomamos la decisión de someternos a un examen mensual con todos y cada uno de nuestros clientes.

De esta forma, si un cliente considera que aún pagando esta pequeña cantidad, los resultados no justifican tal inversión, puede en cualquier momento dar de baja la contratación del servicio, no existiendo atadura alguna por cobros adelantados del servicio, ni contrato alguno.

No siendo habitual el sistema, estamos seguros que en breve serán muchas las empresas del sector que adoptarán este sistema, liberándose el cliente de la tiranía de los contratos anuales.

NUESTRA GARANTÍA

Probablemente sea éste el punto del que más orgullosos nos mostramos. En VEDCOR no nos gusta prometer lo que no sabemos si podemos llegar a conseguir. Y es por ello que entendemos que lo mejor es presentar los resultados obtenidos por otros clientes y dejar que sea el futuro cliente el que decida si los considera buenos o no. Además, ello nos ayuda a estar en permanente alerta, lo que nos permite evolucionar rápidamente.

PIDA LAS REFERENCIAS CORRESPONDIENTES A NUESTROS SERVICIOS DE CLIENTES QUE NOS CONOCEN DESDE HACE 4 AÑOS

¿QUIÉNES SON NUESTROS CLIENTES?

Dos son las figuras con las que tratamos: el cliente final y el distribuidor.

CLIENTE FINAL

Todo aquel propietario de un sitio web que desea que sus visitas aumenten espectacularmente, de igual forma que su efectividad. El contacto en este caso es directo y se concreta en una comunicación telefónica y/o a través de correo electrónico, con el fin de optimizar su sitio web y de realizar los cambios precisos.

DISTRIBUIDOR

Dentro de esta categoría cabe diferenciar dos tipos:

DISTRIBUIDOR PROMOCIONAL

Se trata de aquellos sitios como portales especializados, webs generalistas, boletines periódicos especializados, etc..., que a cambio de unas comisiones difunden nuestro servicio entre sus visitantes.

DISTRIBUIDORES PROFESIONALES

Son aquellos que se dedican a las áreas de diseño, marketing o asesoramiento de empresas que contratan nuestros servicios para sus clientes, bien sea tratando nosotros directamente con sus clientes, bien sea utilizando nuestros

servicios como gama blanca (sin marca).

7

Diagrama de tiempos de una planificación estandar.

Nota: Estos tiempos están sujetos al cumplimiento por parte del cliente de los tiempos para realizar los cambios solicitados en su web.

1 Er. Mes :Auditoría de su web.

Propuesta y aceptación de los criterios de búsqueda

Informe inicial de situación

Inserción de códigos y cambios imprescindibles antes del alta

Alta automática en buscadores secundarios y otros sistemas para la generación de LINK POPULARITY

Alta en buscadores manualmente

Comienzan a indexarse en los buscadores y directorios

Repetición del proceso de altas automáticas

Informe de resultados

2 Do. Mes

Siguen aumentando el número de indexaciones en motores y directorios

Revisión y actualización de códigos y sistemas de indexación

Repetición del proceso de altas automáticas

Informe de resultados

3Er. MES

Estudio de resultados y realización de optimizaciones

Nuevo proceso de altas manuales y automáticas

Aplicación de estrategias para el posicionamiento en buscadores

Informe de resultados

Meses Sigüientes hasta el mes 12

Mantenimiento de optimización

Revisión y actualización de códigos y sistemas de indexación

Repetición del proceso de altas automáticas

Informes mensuales de resultados

Concluyendo:

“En el posicionamiento de webs no existen fórmulas mágicas, tan sólo trabajo, mucho trabajo continuado.” info@vedcor.com



vedcor.net

No somos Su única opción, pero somos la mas confiable, si no lo cree, pregunte por nosotros.-

www.VEDCOR.com

Formas de pago:

Tarjetas Visa o mastercar Traspaso y transferencias a Cta. de la Caixa