



**PROPUESTA**

Posicionamiento

# ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO SEO/SEM Y PLAN DE TRABAJO

## RESUMEN DE OBJETIVOS

- Evaluación de estado de posicionamiento actual
- Definición líneas de actuación
- Estrategia de posicionamiento
- Plan de trabajo

## PROPUESTA DE POSICIONAMIENTO SEO/SEM

Ante una situación de partida, se planteará un proyecto con **2 fases** diferenciadas cuyo objetivo en conjunto es mejorar el posicionamiento global en un periodo a corto plazo para las campañas de Pago por Clic (**SEM**) y a medio-largo plazo para las campañas **SEO**.

### 1. ANÁLISIS INICIAL, EVALUACIÓN DE SITUACIÓN DE PARTIDA

Mediante una **fase de análisis** previa se determinarán cuáles son los puntos fuertes de la web, a donde queremos dirigirnos y como lo haremos y cuáles serán los objetivos de la web así como aquellos servicios/productos que tienen una presencia mayor y que ofrecen una rentabilidad mayor para la empresa. Esta fase se complementará con un análisis del tráfico registrado en la web a través de la herramienta Google Analytics.

### 2. PLAN ESTRATÉGICO

En base a los aspectos definidos en la fase previa se desarrollará una **estrategia de posicionamiento** que se adecue a los objetivos perseguidos. De igual forma, se determinarán una serie de acciones interesantes a realizar para continuar mejorando la visibilidad online de la web y también medidas complementarias que favorezcan incrementar el retorno online de los servicios, sin ser estas acciones propias de la propuesta de posicionamiento definida.

## ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN. EVALUACIÓN DE PARTIDA

La empresa dispone de un sitio web corporativo en el que se presenta el catálogo de productos y servicios. La existencia de una relevante competencia comercial tanto a nivel online como offline hacen necesaria una actuación centrada en el desarrollo de una estrategia de posicionamiento para la web que permita rentabilizar al máximo la **presencia en el medio online**, dando mayor visibilidad a aquellas categorías/productos que ofrecen un mayor retorno en la actualidad (**ROI**).

La evaluación inicial responderá preguntas del tipo:

- ¿Qué ofrecemos?
- ¿Cuál es nuestro público objetivo?
- ¿Qué hemos hecho hasta ahora en internet?
- La web, ¿está preparada para lo que necesitamos?

Además, la evaluación incluirá otro tipo de cuestiones:

### ESTUDIO DE COMPETENCIA ONLINE

Estudio de las estrategias existentes de los principales competidores en el sector.

### TENDENCIAS DE MERCADO

Las Keywords varían sustancialmente con el tiempo, por las modas y los cambios de tendencia de búsqueda. Se detectarán periódicamente estas nuevas keywords, para adaptarse a la demanda de los potenciales clientes, adaptando las estrategias de posicionamiento.

### DETECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL NICHOS DE MERCADO.

Se realizarán acciones específicas para el mercado, para orientar el posicionamiento hacia el público objetivo, en función del marco geográfico que interese realmente a la empresa.

## RESUMEN DEL PLAN DE TRABAJO

### OBJETIVOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA

Establecer objetivos reales de ventas. Para ellos será necesario conocer el histórico de ventas anterior. En los casos en lo que no se disponga de un histórico de ventas se plantearán objetivos conforme al análisis de mercado realizado.

### OBJETIVOS DE TRÁFICO

Establecer objetivos reales de tráfico.

### PLAN DE ACCIÓN

¿Qué acciones básicas vamos a desarrollar para ello?

### PLAN DE MEDIOS

¿Qué medios vamos a utilizar para publicitarnos? ¿Cuál es su coste?

### PLAN ESTRATÉGICO DE POSICIONAMIENTO

Trabajaremos conforme a lo establecido en los puntos de análisis y planificación, definiendo a la perfección aspectos tales como:

- Recursos disponibles para el desarrollo.
- Metodologías de trabajo.
- Cronogramas de acción.

## 1. PLANES DE TRABAJO SEO

Mediante un plan de gestión web orientado a SEO se llevarán a cabo las actuaciones necesarias conforme a la estrategia acordada. El plan de trabajo SEO incluye:

### ACCIONES "ON-SITE"

El posicionamiento **SEO-on page** es la puesta a punto de una web. Consiste en mejorar los procesos internos y técnicos para generar una experiencia de usuario adecuada con el fin de mejorar posiciones en los resultados de búsqueda. En otras palabras, consiste en mimar nuestra web y hacerle el mantenimiento que se merece para disponer del fin que nos ayude a la consecución de los objetivos.

Este es el primer paso y se fundamenta en una de las partes fundamentales de cualquier estrategia online eficiente. Ya sea para ganar posiciones en los resultados orgánicos, para una campaña SEM o para una campaña de Social Media. Tu web es la tarjeta de presentación de tu empresa y ha de ser de gran utilidad para los usuarios que te visitan.

- **Keywords Research (cadena de palabras):** búsqueda y selección de palabras clave.

Orientación de palabras clave al público objetivo con el fin de eliminar subjetividades y afianzar que el tráfico generado pueda generar la mayor conversión. Inserción de las mismas en el sitio web.

- **Metas a optimizar:** Optimización del etiquetado web: Title, description, encabezados (h1-h6), alt y titles para imágenes, etc.

- **Optimización del contenido:** recomendaciones y revisión completa de contenido actual para aumentar el tráfico entrante por branding y generar valor añadido al usuario.

- **Revisión periódica del contenido** de la web y su estructura para que Google o el buscador más adecuado, según el mercado de trabajo, asocie las Keywords correctas.

- **Blog:** artículos y recomendaciones de generación de contenido en el Blog corporativo.

- **Accesibilidad.** Validación HTML del estándar W3C. Revisión de estándar W3C principalmente para comprobar que las páginas cumplen los requisitos necesarios para poder visualizarse correctamente en cualquier navegador, cumpliendo los estándares de programación y accesibilidad web. Optimización de la Web y reestructuración interna.

- Trabajamos en **más de 50 parámetros para asegurar la calidad** del posicionamiento.
- Arquitectura Web
- Velocidad de carga o WPO
- Crawl Budget y presupuesto de rastreo.
- Sitemaps. Indexación, cantidad de contenido indexado.
- Robots txt
- Errores 400 y 500.
- Redirecciones 301 y 302
- Errores HTML
- Certificado HTTPS y SSL
- Enlaces rotos
- Canibalizaciones de contenido
- Duplicidades de contenido
- Etiquetado de imágenes
- Marketing de Contenidos
- Experiencia de usuario
- Embudos de conversión
- Fragmentos enriquecidos
- Paginaciones
- Estrategia SILO o de enlaces internos
- Filtros y sistemas facetados

Entre otros... Siempre se buscarán actualizaciones constantes y propuestas de mejora.

- **Actualizaciones Panda, Penguin y Hummingbird Google:** revisión de la estrategia actual según las actualizaciones algorítmicas e inserción de mejoras en la nueva estrategia.

## ACCIONES "OFF-SITE"

El posicionamiento **SEO Off Page** consiste en trabajar el posicionamiento fuera de tu página web haciendo una correcta distribución de tu marca en los diferentes medios de comunicación ya sean blog de terceros, periódicos, foros o revistas.

Al igual que pasa en los medios de comunicación tradicionales, no es más que distribuir correctamente tu marca para llegar al público objetivo adecuado. Ojo pero no todo vale, hay que saber distinguir aquellas páginas que son relevantes o de gran utilidad.

Claro está que para un correcto funcionamiento SEO necesitarás un gran apoyo de una optimización on-page adecuada, paso imprescindible en cualquier estrategia de posicionamiento.

Acciones para apoyar la estrategia de SEO fuera del site:

1. **Análisis de nº de enlaces y estrategia de linkbuilding** previa en base a la competencia.
2. **Autoridad, Antigüedad y Pagerank de dominios.**
3. **Desarrollo del Plan de Medios de Comunicación.** Creación de una adecuada estrategia de contenidos en los diferentes medios referentes del sector con el objetivo de llegar al público objetivo adecuado y conseguir menciones en medios de calidad.

Tipos de medios:

- **Directorios.** Alta en Directorios principales y especializados en el sector.
- **Medios de Comunicación** de tirada local y de tirada nacional.
- **Blogs tematizados** de apoyo y de influencers.
- **Guest Blogging** (participación en blog colaborativos)
- **Recomendaciones SEO Reactivo:** optimización de las fichas de Google + Local, Bing Places.

## ANALÍTICA WEB

- Tráfico orgánico sin nombre de marca y por nombre de marca.
- Mediciones de Rebotes.
- Conversiones por palabra clave orgánica y por marca.
- Tiempo de Media de visita por keyword.
- Secciones que reciben más tráfico.
- Posiciones y ranking de las keywords.

## INFORMES PERIÓDICOS DE SEGUIMIENTO

**Trimestralmente** se realizarán informes de evolución de tráfico, así como de mejoras y nuevas propuestas SEO sobre la estrategia inicial en base a la evolución del servicio. Para realizarlos se utilizarán los datos registrados en Analytics en el último año, como punto de partida. Los resultados de las acciones SEO tienen efecto progresivo en periodos de 3 a 12 meses, por ello es necesario llevar a cabo una revisión constante durante dicho periodo y una vez alcanzado el plazo final.

## MANTENIMIENTO WEB

El plan SEO incluye mantenimiento web:

- Dos backup (Copias de seguridad) mensuales.
- Actualización de temas y módulos.
- Seguridad ante posibles ataques.



## 2. PLANES DE TRABAJO PPC O SEM

Mediante un plan de gestión web orientado a **SEM** se llevarán a cabo las actuaciones necesarias conforme a la estrategia acordada. El plan de trabajo SEM incluye:

### 2.1. CAMPAÑAS DE BÚSQUEDA

Las **campañas de búsqueda** son aquellas que hacen que tu empresa sea visible en los **buscadores online**. Estas campañas invitan a los usuarios a la acción, como por ejemplo llamar a su empresa, rellenar un formulario de contacto o visitar su web. Admite únicamente anuncios de texto.

Pero ¿Cómo sabemos cuándo es el mejor momento? El usuario realiza una consulta en el buscador de Google, este será el momento oportuno para mostrar tus anuncios, ya que existe un interés por parte del usuario por encontrar tus productos o servicio. Es ideal para obtener, lo que en el mundo del marketing llamamos conversiones directas o inmediatas a un coste reducido y con gran rentabilidad.

Estos son algunos de los parámetros que nos ayudan a trabajar en tu web eficientemente y que generan los mejores resultados. Plan de trabajo:

Planificación; Consideramos los puntos más importantes de tu negocio.

Estudio de Mercado. Determinamos una aproximación real a tu sector.

Configuración de la campaña según tus preferencias.

Lanzamiento de campañas.

Control de resultados a través de tu rentabilidad.

### 2.2. CAMPAÑAS DE DISPLAY

Las **campañas de la red de Display** admiten **anuncios** tanto de texto como de imagen.

Estas están recomendadas para empresas que desean trabajar el branding, la notoriedad y ampliar la cobertura de su publicidad online.

Estos anuncios se mostrarán en medios de comunicación online como es el caso de periódicos de tirada nacional y local, revistas, blogs y foros especializados.

Usamos nuestra creatividad y buscamos la esencia de tu empresa para crear el anuncio perfecto, configuramos los parámetros necesarios para ello. Mantenemos el control sobre los resultados de tu campaña.

Plan de trabajo:

- Planificación y Análisis del sector.
- Ubicación de tus anuncios.
- Creatividad: Diseño gráfico publicitario.
- Configuración del anuncio adaptado a tu negocio.
- Lanzamiento de campañas.
- Control eficiente de resultados.

## 2.3. PUBLICIDAD YOUTUBE

Youtube es la plataforma online de video por excelencia con más de 1.000 millones de usuarios al mes. Cada día estos usuarios generan una infinidad de reproducciones, produciendo miles de millones de visualizaciones en anuncios.

Cuando decides trabajar tu publicidad en Youtube tenemos la opción de hacerlo mediante distintos tipos de anuncios:

Los anuncios TrueView in stream, son aquellos que tienen un coste por visualización, es decir, tendrán coste monetario en el momento en que el usuario vea el video y podrán ser saltado una vez que hayan pasado 5 segundos desde la reproducción del mismo.

Bumper Ads. Anuncios breves de una duración de 6 segundos.

Los anuncios TrueView video discovery, son aquellos que se pagan por clic y que remiten al canal del anunciante donde se reproducirá el video.

Formatos Masthead, son similares a los anteriores pero están orientados a empresas con mayor presupuesto. Se caracterizan por aparecer en exclusiva en la página principal de youtube.

Banners.

Plan de trabajo:

- Creatividad gráfica: Gráficos animados y videos corporativos.
- Creación y puesta en marcha de campañas
- Impactamos en tu público objetivo
- Optimización a medida
- Medimos la efectividad de tus campañas

## 2.4. CAMPAÑA SHOPPING

Si tu tienda online está buscando una campaña de publicidad online, sin duda, las **campañas shopping** son las ideales para tu empresa. Estas campañas nos permiten llegar a usuarios con una alta intención de compra, utilizando un formato muy visible, lo que facilita la interacción del cliente.

Estas son **ideales para mostrar el catálogo** de productos de tu tienda de una forma llamativa, usable y eficiente.

Línea de trabajo:

- Configuración e introducción del catálogo a la plataforma
- Realización de estrategias a medida
- Programación de anuncios
- Lanzamiento de campañas
- Medición de la rentabilidad

## ANALÍTICA WEB

Será necesarios sacar información de herramientas como Google Analytics para llevar un control sobre las acciones que se están realizando.

- Datos sobre la audiencia
- Datos sobre los canales de adquisición del tráfico
- Comportamiento de usuario
- Conversiones

## INFORMES MENSUALES DE SEGUIMIENTO

Mensualmente se realizarán informes de evolución del tráfico, conversiones y datos de la audiencia. Para ello se utilizará la herramienta de Google Analytics, tomando como referencia los datos históricos de la propia herramienta. Las acciones SEM tienen efecto progresivo en plazos de 15-30 días, por ello será necesario corregir desviaciones constantes en las campañas de publicidad PPC.

## INFORMACIÓN ADICIONAL

### FECHA DE INICIO ESTIMADA: A CONCRETAR CON EL CLIENTE

La fecha de inicio indicada hace referencia al primer día (generalmente, lunes) de la semana en que su trabajo será iniciado, pudiendo ser ese mismo día, o alguno de los siguientes días laborales dentro de esa misma semana.

### PLAZO DE REALIZACIÓN

Mensual a partir de la fecha de inicio indicada. Una vez comenzado el inicio de las operaciones se mantendrá una línea de trabajo mensual completando las acciones previstas del plan de acción.

### EQUIPO DE TRABAJO

Para este proyecto se formará un equipo de trabajo formado por los siguientes perfiles:

- Programador/a web (backend)
- Manager SEO en estrategia.
- Manager SEM en estrategia.

### FORMA DE PAGO

100% al tramitar su pedido. Una vez aceptado el presupuesto se abonará el importe entre los días 1 y 5 de cada mes.

## PROTECCIÓN DE DATOS

Conforme a las condiciones generales de prestación de servicios, Moka Comunicación podrá tener acceso a los ficheros de los que el cliente es responsable, para la prestación del servicio presupuestado. El cliente, como responsable de los ficheros, deberá haber notificado con anterioridad al inicio de los trabajos la existencia de dicho fichero con datos personales a la Agencia de Protección de Datos.

Conforme a lo establecido en el artículo 12 de la LOPD, no se considerará comunicación ni cesión de datos el acceso por Moka Comunicación a los ficheros, por resultar dicho acceso y tratamiento necesario para la prestación de los servicios presupuestados. Moka Comunicación por su parte se obliga a respetar todas las obligaciones que pudieren corresponderle como encargado del tratamiento con arreglo a las disposiciones de la LOPD y cualquier otra disposición o regulación complementaria que le fuera igualmente aplicable, utilizando únicamente los datos conforme a las instrucciones recibidas del cliente, y el fin de realizar las actuaciones necesarias descritas en el presupuesto, sin revelar, transferir, ceder o de otra forma comunicar los ficheros o datos en ellos contenidos, ya sea verbalmente o por escrito, por medios electrónicos, papel o mediante acceso informático, ni siquiera para su conservación, a ningún tercero, salvo cuando sea necesario para el desarrollo de la finalidad establecida.



**hola@mokacomunicación.com**

**958 94 76 49**

Av. de Andalucía 5

18014 Granada