

Todas las estrategias de marketing de contenidos SEO que necesitas



¿Qué es el marketing de contenidos dirigido al SEO?

Podemos definir al marketing de contenidos como la estrategia que tiene como objetivo dirigir a los usuarios hacia las páginas más importantes para un negocio en específico, utilizando el contenido, como artículos o blogs, como una herramienta usada para obtener tráfico valorizado y gratuito.

De esta manera, tenemos con nosotros una fuente de tráfico constante, día con día y esto garantiza a que nuestra empresa o negocio reciba un gran número de visitas constante que crece exponencialmente.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

Click Aquí: <https://agenciadeposicionamientoseo.com>

Ventajas del marketing de contenidos con SEO

Con la adaptación de tus contenidos a los términos preferidos con los que se expresan y usan los usuarios por medio de los buscadores, es posible conseguir a potenciales clientes a nuestra página web, donde exponemos nuestro negocio con los productos y servicios que podamos ofrecer. Los profesionales en SEO pueden ayudarnos con esta tarea al desarrollar estrategias de marketing de contenidos específicas para que tu negocio consiga la presencia online y tráfico orgánico cualificado necesario que lo convierta a futuro en registros y posteriormente ventas.

Las ventajas que obtendrás son la siguientes:

- Visibilidad web
- Tráfico cualificado
- Proyectos variados

¿Cómo ayuda una agencia SEO a posicionarte con el marketing de contenidos?

Una agencia SEO que sea especializada en marketing de contenidos optimizados, puede brindarte técnicas o estrategias personalizadas, enfocadas para lograr la satisfacción del usuario como de la de los motores de búsqueda. Para lograrlo realiza las siguientes acciones:

Detectar a tu Buyer persona de tu negocio

Empieza detectando tu buyer persona como primer paso que le permitirá definir una estrategia de marketing de contenidos de éxito. La agencia SEO con su equipo de profesionales estudia y analiza quien es tu publico objetivo y cuáles son las necesidades o intereses que tienen. Gracias a esta información podrá crear una estrategia especial de contenido optimizados.

Análisis y selección de palabras clave

La agencia SEO usa completas keywords research, con ello determina cómo van a implementar cada uno de los términos. La selección de palabras clave se eligen mayoritariamente en base al volumen de búsquedas, las tendencias, el nivel de dificultad para posicionarse frente a la competencia natural, así también según el nivel del embudo de conversión.

Elaborar un calendario editorial

Se elabora un calendario editorial detallado, en este colocan y organizan un orden de creación de textos en base a las palabras clave por las que es importante posicionar. De igual modo, definiremos a que tipo pertenece el contenido tomando en cuenta a la pirámide invertida de conversión, los puntos del negocio a los que se quiere dar más visibilidad y los elementos SEO on page más relevantes.

Contenidos originales y de calidad

Las estrategias SEO usando del marketing de contenidos abarcan la monitorización de contenidos originales y únicos para garantizar que no están en peligro de penalización por contenido duplicado. Igualmente, una agencia SEO se encarga no solo de poner el sitio web bien posicionado con su optimización, sino que también sea llamativo para los usuarios y estos últimos logren tener una buena experiencia en el sitio web.

Medición y análisis de resultados

Para lograr las metas deseadas, es muy importante estudiar y analizar el rendimiento que se está obteniendo de la creación de contenidos. Para medir esos resultados podemos utilizar KPI's, con este analizaremos si la estrategia con la que empezaste debe seguir siendo utilizada o se debe cambiar a otra mejor.

Reporte objetivo

Una agencia SEO te enviara periódicamente un informe con el estado real de los escritos publicados en tu sitio web y las optimizaciones hechas. Además, de un informe con el impacto resultado de todos los contenidos en tu sitio web a nivel de visibilidad y tráfico.



¿Cómo desarrollar una estrategia de marketing de contenidos?

La clave del Marketing de Contenidos radica en el valor agregado que damos a crear y distribuir contenidos de calidad y originales que atraigan la atención del público objetivo para tu empresa y convertir a ese público objetivo en fieles clientes.

Hacer Marketing de contenidos dirigidos a SEO es inviable sin una buena estrategia, por eso voy a explicarte los pasos que debes seguir para lograr diseñar tu propia estrategia con un conjunto de cuestiones fáciles de responder que te debes realizar para lograr definirla con seguridad.

¿Cómo hacer una estrategia de contenidos?

Reconoce y analiza tu situación actual.

Pregúntate ¿Quién soy y a qué me dedico? Es decir, analiza quién eres, cuáles son tus necesidades, qué clase de productos o servicios brindas, qué cantidad de precio, quién es tu target y qué sitios de contacto existen con tus clientes.

Analiza tu competencia.

Pregúntate ¿Qué tipo de contenido hace tu competencia? ¿Cuáles son las acciones y cómo hacen posicionamiento en redes sociales? ¿De qué manera se comunica con sus usuarios fieles? ¿Cada cuánto tiempo publica un contenido? Recuerda medir su volumen de usuarios regulares, sus seguidores o cualquier otro indicador que pueda ser importante para entender en qué mercado te encuentras.

¿Qué se dice de ti? Tu reputación es clave para entender cómo se valora nuestra marca o empresa en Internet, quién habla de ella y qué se habla sobre ella.

Traza tus objetivos

Toda estrategia de contenidos necesita de uno o varios objetivos. Para trazarlos podemos contestar a una fácil pregunta: ¿Qué deseo conseguir con mi estrategia? Seguramente, las respuestas pueden ser muy muchas y diversas, como por ejemplo tener una comunidad grande y más activa, aumentar las ventas, obtener una buena reputación, mayor visibilidad, elevar el tráfico, entre otros.

Conoce tu target

Realiza este auto cuestionamiento acerca de tu público objetivo: ¿Dónde se encuentra?, ¿cuál es su rango de edad?, ¿cuáles son sus intereses?, ¿en qué estado está tu contenido? Acopia toda esta información y después, crea personas que te ayuden a entender más a tu público.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

Click Aquí: <https://agenciadeposicionamientoseo.com>

¿Cómo crear una persona para desarrollar tu estrategia de contenidos?

Crear un buyer persona. Ponle nombre y apellidos: dale una personalidad.

Revisa sus características básicas: como su ocupación o a cargo, donde trabaja, sus hobbies, nivel académico, y demás por el estilo.

Su información demográfica: el lugar dónde vive, su rango de edad, el género, sus ingresos económicos, etc.

Información personal: qué cosas le agradan y cómo reacciona frente a un problema o una situación determinada.

Objetivos: ¿qué es lo que le motiva para comportarse de una forma u otra?

Ahora te toca a ti responder las siguientes preguntas: ¿De qué manera podemos ayudarlo? ¿Cómo lograremos satisfacer sus necesidades? ¿Qué problemas le aquejan? Nos ayudará a conocer qué le motiva y cuáles son sus necesidades para lograr cubrirlas ¿Qué contenidos incluyes y cuáles te hace falta? ¿Quieres volver a tu usuario en uno fiel? ¿Te interesa atraerlo?

Cuestionate lo siguiente antes de proceder a crear el contenido:

¿Qué contenido atrae a tu usuario?;

¿Qué tipo de contenido te hace falta?;

¿Con qué contenido cuentas y puedes utilizar para mejorar?

Puedes reusar tu contenido dándole una nueva perspectiva. Asimismo, recuerda probar suerte con otros formatos, como guías, entrevistas, casos de éxito, vídeos, concursos, tutoriales, encuestas, entre otros. EL contenido no puede ser siempre estático, ni el mismo toda la vida, si así ocurriera la audiencia se aburrirá o también conseguirás nada más que el mismo tipo de tráfico.

Mapear contenidos

Cuando ya tengas en mente a quien te diriges exactamente, que contenido manejas actualmente y cual necesitas, necesitas mapear esos contenidos de acuerdo a la etapa en la que se encuentra tu usuario en el tiempo de consumo. Podemos preguntarnos ¿Es la primera vez un usuario visita el sitio? ¿Es un usuario continuo? Cada usuario es único y según el estado que se ubique, necesita un contenido único y diferente.

¿Cómo deberías distribuir tus contenidos?

Tienes que aprovechar todas las plataformas y caminos posibles para distribuir tu contenido, aunque este sea fantástico de nada te servirá si no lo distribuyes, de esa manera aumentarás su difusión. Algunas de las acciones que puedes realizar para distribuir un contenido son publicar un contenido por medio de redes sociales o enviar un ebook a tus seguidores. Asimismo, es posible usar medios de pago para promocionar nuestros contenidos con pequeñas campañas, colaboraciones en otros sitios webs o marketing de afiliación, todo esto en redes sociales.

Recuerda siempre probar nuevas cosas, para distribuir tu contenido.

Analiza tus acciones

Como último aspecto voy a hablarte de uno de verdad muy importante. La medición es fundamental para darnos cuenta si nuestras acciones están rindiendo y funcionando, de esa manera decidir próximas acciones a realizar. Tienes que medir todo lo que realices y decidir eliminar lo que no funcione rápidamente.

Apóyate en el uso de herramientas, saca conclusiones, usa enlaces personalizados con cortadores de URL's, estudia el comportamiento de tus usuarios y observa tu contenido.

Espero que después de leer este artículo ya estés consciente que una estrategia de marketing de contenidos va más allá que solo crear contenido y publicarlo, sino que el objetivo de crear y distribuir contenidos es atraer y convertir a nuestro público objetivo.

Y solo es posible con una buena estrategia de marketing de contenidos.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

Click Aquí: <https://agenciadeposicionamientoseo.com>

A blue banner advertisement for an SEO service. On the left, the text 'SERVICIO SEO' is written in white, with a white megaphone icon to the right of 'SEO'. Below this, the text 'Aumenta tus Ventas con Extrategia Seo' is written in yellow. At the bottom left, a yellow button contains the text 'PRESIONE AQUI' in black, with a white hand icon pointing to it. The right side of the banner is filled with various white and yellow icons: a laptop, a globe, a magnifying glass, a document, a pie chart, a gear, a thumbs up, a key, and a play button. The text 'HTML:/' is visible in white at the bottom right.

Escríbenos al Whatsap: <https://walink.co/74f618>

Síguenos en Facebook: <https://www.facebook.com/AGENCIAONLINEOBMA/>

Síguenos en Twitter: <https://twitter.com/agenciaobma>

Siguenos en Instagram: <https://www.instagram.com/mentoriamobma>

Siguenos en Tiktok: <https://www.tiktok.com/@obma0811>

Siguenos en youtube: https://www.youtube.com/channel/UCIrfDF-ExNG0hQ_ny_ifvA