

Marketing de contenidos y SEO

Seguro nos hemos podido preguntar ¿qué tan importante es el SEO en nuestra estrategia de marketing de contenidos?



Pues, debemos entender que con el uso cada vez mayor de Google y con la ayuda auxiliar de sus herramientas como Analytics, el buscador nos da a entender la importancia que tiene producir un sitio web con calidad de contenido que se crea para los usuarios y con esto se empezó a volver popular el término SEO, Optimización en Motores de Búsqueda, ya que todos buscaban posicionarse en los primeros puestos de los resultados de Google.

Empecemos definiendo qué es exactamente SEO, para pasar a explicar la importancia y relación del marketing de contenidos con SEO.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

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

¿Qué es el SEO?

El SEO es el proceso para conseguir tráfico en nuestro sitio web pero de manera orgánica o natural a través de los motores de búsqueda. Su principal objetivo es mejorar la visibilidad de las páginas webs. Esto lo logramos con una correcta optimización de nuestro sitio web, pero se requiere realizar un uso indicado de palabras claves, enlaces o backlink, imágenes y vídeos. Sin embargo, no debemos olvidar que el marketing de contenidos es lo que ayuda en realidad a darle la autoridad y confiabilidad que nuestro sitio web necesita y a mejorar nuestro SEO.

La importancia del SEO en el marketing de contenidos

Queda claro que el SEO y el marketing de contenidos van juntos de la mano. El SEO necesita de buen contenido de calidad, y el marketing de contenidos es el que logra ese objetivo.

El SEO nos permite identificar las palabras claves más populares y requeridas para un determinado público, estas son el ingrediente para una estrategia de contenidos importante. Las palabras claves deben ser colocadas en el contenido hecho para la web, sean posts, URLs, gráficos, imágenes o vídeos.

Debemos tener en cuenta que el actual algoritmo de Google le da prioridad al contenido que muestre autoridad y confiabilidad.

La Autoridad se refleja en qué tan interesante es nuestro contenido para los visitantes, si cuenta con fuentes y enlaces confiables, si otros sitios web de buena reputación nos recomiendan y si mostramos solo contenido de calidad con recursos audiovisuales.

La confiabilidad de nuestro sitio web se relaciona con la veracidad del contenido, autores serios e información de utilidad para los usuarios correctamente actualizados.

Recordemos, el marketing de contenidos no elimina la necesidad de hacer SEO, al contrario, lo potencia y fortalece. Aplicando estos de manera conjunta construiremos el deseado posicionamiento de marca en buscadores.

¿Cómo podemos empezar?

Luego de tener las bases claras con lo explicado líneas arriba, pasamos a explicar cómo posicionar nuestro sitio web como relevante en Google, usando el marketing de contenidos.

Podemos separar esta respuesta en dos formas de alcanzar nuestro objetivo:

1. Publicar en un sitio que tenga alta autoridad donde el contenido obtendrá una excelente clasificación.
2. Desarrollar la autoridad en nuestro propio sitio web y de nuestro contenido de calidad publicado.

La primera alternativa aunque es claramente más rápida también exige de oficios de expertos para alcanzar algún espacio o sección en algún sitio web con alto tráfico, con remitentes en el público objetivo. Si se logrará ganar ese espacio, tenemos que procurar seguir las reglas generales de SEO, y gestionar las palabras clave con el sitio donde realizaremos la publicación

La desventaja de esta alternativa es la supresión de control en el proceso SEO, así también en la producción de listas de distribución y análisis de tráfico. De igual manera, si se trata de una marca, existirían restricciones para el manejo del branding, a menos que sea un contenido patrocinado.

La segunda opción, de tener nuestro propio sitio web nos proporciona más control sobre nuestros contenidos para realizar acciones de re-marketing, contenidos dirigidos a redes sociales de mayor calidad, hacer listas de contactos para email marketing, y elaborar una

estrategia de reputación digital que nos brinde autoridad y posicionamiento orgánico a nuestra marca ya sea personal o corporativa.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

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

¿Qué es el marketing de contenidos dirigido al SEO?

El marketing en Internet necesita de un contenido de calidad, caso contrario no puede funcionar. El marketing de contenidos conforma el llamado inbound marketing y se trata de la creación y distribución de contenido significativo, confiable y valioso para un público objetivo con la finalidad de convertirlos en clientes de una empresa ya que logran conectar con ellos. Esto se traduce en un aumento de beneficios.

El marketing de contenidos es aquella táctica o más precisamente esa estrategia que tiene como objetivo dirigir a los usuarios a visitar las páginas más importantes para nuestro negocio haciendo uso del contenido como una herramienta de captación de tráfico cualificado y gratuito.

Realizando este proceso, originamos una fuente de tráfico recurrente constante en el tiempo y tenemos por seguro que nuestra empresa comenzará a tener una lluvia de visitas constantes que crecerá exponencialmente.



Relación entre SEO y Marketing de contenidos

Cuando los usuarios navegan por internet, por estar interesados en realizar una compra online, un factor importante en que se fijan son las reseñas o comentarios en el sitio web donde se encuentran. La desconfianza en compras por internet es muy frecuente, por ello todos los visitantes web buscan los mejores lugares haciendo uso de los motores de búsqueda.

Para lograr que nuestros sitios web se posicionen en los primeros lugares de búsqueda, necesitamos optimizar con las palabras clave el contenido de nuestra página web. Es por esta razón que SEO y marketing de contenidos están plenamente relacionados.

Sería un grave error pensar que SEO y marketing de contenidos son dos técnicas separadas porque en realidad las dos están estrechamente relacionados, la creación de contenido de calidad es la táctica SEO más eficaz.

Para realizar un buen posicionamiento web, necesitamos trabajar los contenidos en forma de artículos y palabras claves.

Las palabras clave son un elemento vital de SEO, pero estas por sí solas no valen nada. Debemos siempre usarlas para crear contenido relevante y de buena calidad.

El SEO desarrolla su trabajo con la construcción de enlaces de calidad hacia un sitio web. El marketing de contenidos es claramente la mejor forma de conseguir enlaces de otros sitios hacia nuestros contenidos. Un contenido de calidad va a ser compartido entre usuarios.

Las reglas del SEO se han modificado y hoy en día las empresas necesitan practicar esta técnica de optimización junto con métodos como el marketing de contenidos o las redes sociales. El contenido de calidad nos ayuda a mejorar el SEO y las redes sociales a dispersar contenido y aumentar la notoriedad web y alcance de nuestras publicaciones.

Es definitivo, tenemos que asegurar de que nuestra estrategia SEO este unida a una buena estrategia de contenidos.

Solo utilizando el marketing de contenidos, Google tomara conocimiento de qué ofrecemos y cuál es nuestro público objetivo. Pero es necesario actualizar constantemente la estrategia de contenidos y generar nuevos siempre, para ir ajustándonos a lo que requiera en realidad el usuario.

Si desarrollamos adecuadamente nuestra estrategia o plan, podremos ofrecer contenido interesante para los usuarios y dar respuesta a sus problemas o interrogantes, Google nos lo premiará dándonos relevancia.

Si Google nos da más visibilidad, conseguiremos la atención de más clientes y más oportunidades para hacerlos fijos. Así funciona el SEO y marketing de contenidos: aportan valor a nuestros clientes potenciales.

¿Cuál es la diferencia entre Marketing de contenidos y SEO?

El SEO se orienta principalmente en cubrir las necesidades y requisitos de los motores de búsqueda. En cambio, el objetivo del marketing de contenidos se orienta en cubrir las necesidades de los usuarios, elaborando contenido para informar a los usuarios y no sólo a los motores de búsqueda.

¿El marketing de contenidos reemplaza el SEO?

Muchos autores llegaron a pensar durante largo tiempo que el marketing de contenidos reemplazaría al SEO y se convertiría en la nueva estrategia de posicionamiento web. Sin duda esto es un error. Hoy en día el Inbound marketing no puede separarse del SEO. El SEO no

puede separarse del marketing de contenidos y el marketing de contenidos tampoco del SEO. Estas 3 estrategias o técnicas dependen una de la otra.

El marketing de contenidos se centra a fondo en lo estratégico del SEO, en cambio el SEO es un término más técnico, específico y relativo a nivel de tecnología.

Una efectiva estrategia de marketing de contenidos es vital cuando deseamos optimizar nuestra estrategia de SEO. Realiza el papel de su principal herramienta. No debemos confundir hacer contenido de desarrollar una estrategia de marketing de contenidos.

El marketing de contenidos le otorga al SEO mucho de lo que este necesita para obtener resultados. A su vez el SEO ayuda al marketing de contenidos para que este tenga éxito en su implementación y ejecución.

Es decir las tres interactúan y se necesitan entre ellas.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

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

¿El Inbound marketing necesita del marketing de contenidos?

El Inbound marketing es una técnica de mercadeo, que busca que los usuarios lleguen a nuestro sitio web pero por voluntad propia y no por publicidad tradicional.

Para conseguir esto, el contenido original debe estar indexado en los buscadores. Este es el punto de partida de una buena estrategia de Inbound marketing. Debemos tener en cuenta que si nuestro contenido no fue creado bajo las técnicas de SEO, éste nunca se indexará. Los consumidores no llegarán a nuestro sitio web si ocurriera esto.

Una buena estrategia de SEO necesita del marketing de contenidos

El SEO necesita contenido de calidad para ser exitoso en el marco del marketing digital. Todo el proyecto de contenidos se basa en una buena elección de palabras clave y textos de calidad, entre otros. Exactamente el marketing de contenidos genera esto.

El SEO a causa de los cambios hechos en los algoritmos de los motores de búsqueda, se basa fundamentalmente en el contenido de calidad; y es el marketing de contenidos quien lo genera.

En otras palabras, el marketing de contenidos proporciona al SEO de su alimento básico, es decir, el contenido de calidad.

En conclusión el Inbound marketing, marketing de contenidos y SEO, son los mejores socios.

Fundamentos del SEO para marketing de contenidos

correcta de las necesidades de los usuarios, determinarán la velocidad con la que alcanzamos nuestras metas.

4. El aspecto técnico es importante

El SEO no significa solamente poner palabras clave o enlaces internos y externos en nuestro sitio, sino también necesita vigilar aspectos técnicos más complejos. A lo largo de tiempo esto incluye auditorias para determinar aspectos como los siguientes:

- La correcta indexación de las páginas de parte de los motores de búsqueda.
- Los avisos de error para corregir aquello que esté afectando la estrategia.
- Encontrar los diferentes elementos todavía no optimizados.

5. Las palabras clave son aun parte central para la optimización de contenidos

Las palabras clave para una estrategia SEO son muy importantes. Según lo que se ha podido aprender de la experiencia y de Google, hemos corroborado que no es suficiente incluir algunos términos simples y esperar a que el contenido sea indexado y también encontrado por los usuarios.

Para lograr esto debemos aplicar técnicas sencillas. Entre ellas están:

- Siempre escoger palabras clave secundarias, lo cual generará que el contenido provoque mayor número de interés.
- Las palabras clave deben estar combinadas adecuadamente, por ejemplo colocando marca y modelo de nuestro productos.
- Atención a los términos long tail, estos ayudan a que el contenido sobrepase a la popularidad de la competencia y sea de mayor utilidad.

6. Las redes sociales son importantes para nuestro plan

Ten en cuenta el término “SEO Social”, este no surgió por azares del destino, sino que se refiere a lo relevante de usar las plataformas sociales disponibles para provocar más visitas y dirigir usuarios a otros medios de nuestra marca. Por lo tanto, el contenido elaborado para estas redes sociales y el que enlazamos tienen una gran relevancia.

7. Presta atención a las tendencias

Nos será de mucha utilidad prestar atención a las novedades, el contenido viral, las opiniones recientes de expertos, todo esto para crear contenido que alcance un excelente posicionamiento SEO. Por lo tanto, es una labor obligatoria estar al tanto constantemente sobre estos aspectos.

El marketing de contenidos y el SEO son una pareja inseparable.

Consejos útiles y efectivos para estrategias de éxito en SEO y marketing de contenidos

En esta sección escribiremos los mejores consejos que tienen la mayor efectividad para conseguir el éxito. Nos pueden ser de ayuda vital para empezar con un proyecto o plan de contenidos, de forma que el SEO y marketing de contenidos realmente se conviertan en un impulso para nuestro negocio:

- Organizar nuestro calendario editorial: en este artículo, líneas arriba te explicamos hasta donde es importante planificar nuestros contenidos en la web, distribuir un tiempo para su dedicación es esencial.
- Adelántate a los posibles problemas: Tenemos que intentar por lo menos adelantar un mes de trabajo siempre, cuando necesitamos ir buscando la temática que usaremos y escribir los artículos de nuestro sitio. Así también las herramientas existentes para lograr técnicas como el link building. De esta manera, si se diere el caso de que ocurriera algún tipo de imprevisto, tendremos tiempo para reaccionar y poder llegar de todas maneras a los objetivos mensuales establecidos en el plan de contenidos.
- Coloca deadlines y responsables para cada acción: la organización de nuestro personal es clave en el logro de objetivos, así como cumplir con las fechas límites.
- Ponernos en el lugar del usuario: Esto es importantísimo. Debemos conocer a nuestro público, a todas esas persona que visitan nuestro sitio web y preguntarnos cómo nos buscan y qué contenido les agradaría encontrar.
- Permanecer siempre al tanto de todas las tendencias del SEO y marketing de contenidos.
- Analizar los resultados obtenidos en un periodo determinado, de esa manera establecer cómo mejorar nuestra estrategia de contenido SEO.
- Por último pero no menos importante: recordemos que no trabajamos solos, formamos parte de un equipo. Por ejemplo, en una agencia SEO, donde el SEO es el jefe, el Departamento Técnico y el Departamento de Contenidos o equipo de marketing de contenidos son los dos pilares principales.

Es más que seguro que al leer este artículo estamos muy interesados en crear un contenido de calidad, uno donde se apliquen todas las estrategias SEO necesarias, y de esa manera sacar adelante nuestro proyecto.

A estas alturas ya hemos comprendido que es imposible separar los conceptos de SEO y marketing de contenidos. Si lo intentamos, sería tan insensato como intentar golpear al viento. Para comprender por qué SEO y marketing de contenidos van juntos, basta con recordar que se necesitan, para poder posicionarnos en buscadores como Google, hacen falta contenidos de calidad.

¿Dónde puedes desarrollar tu plan de contenidos?

Seguro nos podemos preguntar en qué lugar es más propicio empezar y ejecutar nuestro plan o estrategia de contenidos de calidad. No olvidemos que a pesar que el contenido es

toda aquella información que la empresa ofrece a sus clientes, el SEO solo es posible trabajarlo en el ámbito de internet, a través de varios medios de comunicación con los clientes finales. Estos medios o canales que nos hacen posible lograr nuestro objetivo son:

Página web: La página web, en la mayoría de los casos, es el primer contacto que tiene con nosotros el potencial cliente. Es por este motivo que es importante que el contenido que demos en ella cumpla con lo que realmente un usuario busca y que conozcamos cómo escribir para SEO y que el contenido logre posicionarse.

Blog: Muchos piensan que el blog se ha debilitado, aunque, es verdad que cada vez menos personas siguen un blog como se sigue hoy en día a alguien por plataformas como Instagram; el blog continúa siendo, junto con la página web, uno de los canales ideales para atraer a clientes potenciales usando el SEO.

Conclusión

Este momento es el más indicado para ofrecer a nuestros clientes que nos buscan por la web el mejor contenido, ya que contamos con una gran cantidad de información que hay en Internet. Con el objetivo fijo de sobresalir del resto de nuestra competencia con el negocio web, llegar a nuestros clientes potenciales y volver fijos a los nuevos usuarios que deciden escogernos. Esto lo podemos lograr con la ayuda del SEO y el marketing de contenidos sin duda.

Incrementar las Ventas de Tu Empresa en menos de 24 Horas

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



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

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

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

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

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

Siguenos en youtube: https://www.youtube.com/channel/UCIIrfDF-ExNG0hQ_nv_ifvA