

5 Conceptos imprescindibles en el posicionamiento digital de tu comercio



Un gran número de tus clientes **tendrán el primer contacto o conocerán tu negocio por medios digitales.**

Aunque tu comercio solo venda a través de una tienda o espacio físico, es imprescindible que esté bien posicionado y tenga visibilidad en el mundo digital.

¿Quieres saber por qué?

1

ROPO

Research Online Purchase Offline, o lo que es lo mismo, investigar por Internet antes de comprar en el comercio o la tienda.

Es un concepto acuñado para definir el acto que muchos usuarios llevan a cabo al **recurrir a la información disponible en la red para buscar productos** y escoger los más adecuados antes de ir a por ellos a una tienda física.

Ejemplo: imaginemos un usuario que va a comprar unas botas para ir a la montaña... Antes de decidirse a comprarlas, va a mirar por Internet modelos, prestaciones, comparativas, opiniones, precios... Una vez encuentra las que más le gustan, acude a la tienda para poder probarlas y eventualmente comprarlas.

2

SEO

Search Engine Optimization por sus siglas en inglés y que podemos traducir como optimización de los motores de búsqueda.

O dicho de una manera coloquial, cuando decimos SEO nos referimos a **todo aquello que podemos hacer para que alguien interesado en nuestro comercio encuentre nuestro negocio en Internet.**

3

SEM

Es el acrónimo de **Search Engine Marketing.**

Cuando hablamos de SEM normalmente nos referimos a **campañas de anuncios** de pago en buscadores (básicamente en Google). Solemos ver este tipo de anuncios en las primeras o últimas posiciones, y destacando la palabra anuncio.

SEM es el uso de herramientas y estrategias que nos ayudan a **optimizar la visibilidad y a aumentar la accesibilidad** de los sitios y páginas web gracias a los motores de los buscadores.

4

Google

Bien es cierto que hay otros buscadores, pero en España, **Google representa el 94% de búsqueda en Escritorio y el 98% de búsqueda en móvil.**

Cada vez más personas buscan un negocio cercano mediante su smartphone, ya sea una copistería, una frutería o una zapatería. **Aprovechar estas búsquedas locales puede atraer a una gran cantidad de clientes interesados a tu tienda.**

5

Google My Business

Si tienes un negocio local y aún no te has registrado, deberías hacerlo. **Es una de las mejores maneras de ganar nuevos clientes. Y es gratuita.**

Presta también atención a las reseñas y el feedback que hagan los propios usuarios en Google, y que ayudan a crear una imagen positiva de tu negocio. **Más del 80% de los usuarios reconoce que leen con detenimiento las reseñas online.** Los usuarios siempre van a valorar y a confiar más en aquellos comercios con mejor clasificación o número de estrellas.

En la web de la FUNDAE, la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo puedes encontrar varios **cursos formativos (haz clic aquí)** de marketing digital y de Google Activate... que te permitirán reunir **las habilidades necesarias** para poner en marcha una campaña de Google Ads.

¡Dale a tu comercio el empujón que necesita!

Una campaña de:



Con la financiación de:

