

Hola. Soy Oscar :))

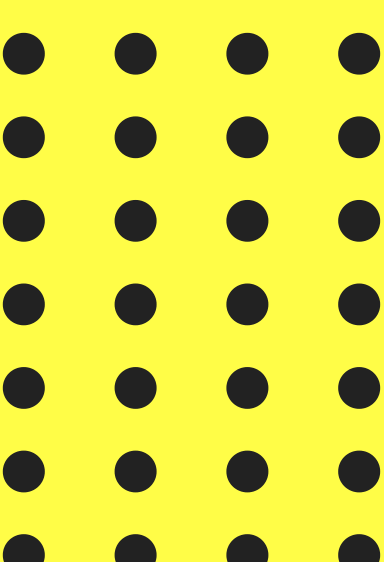
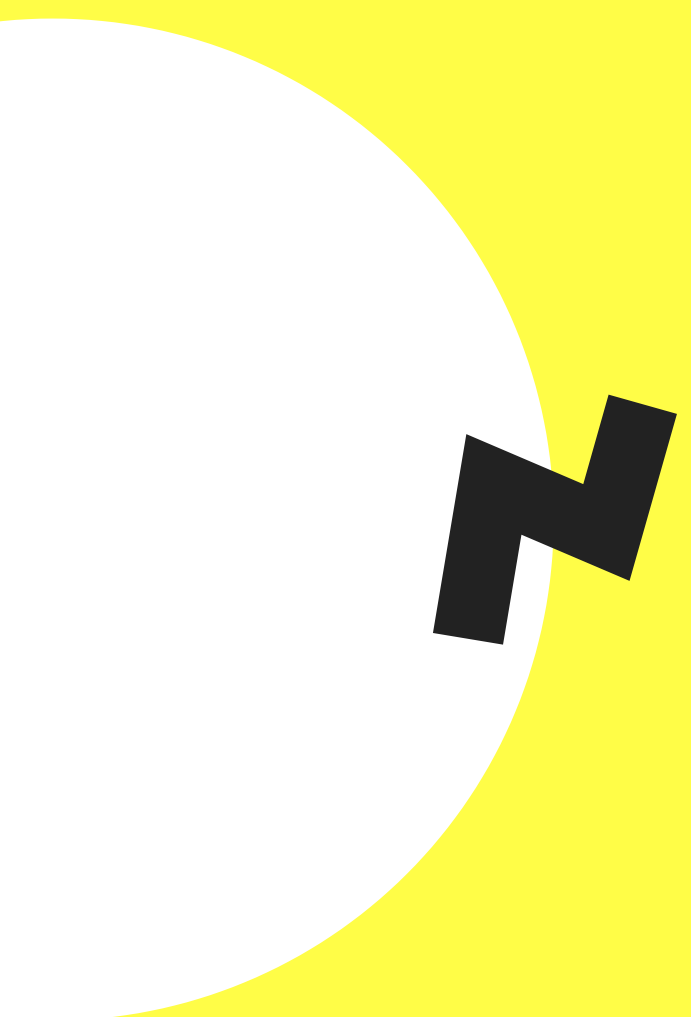
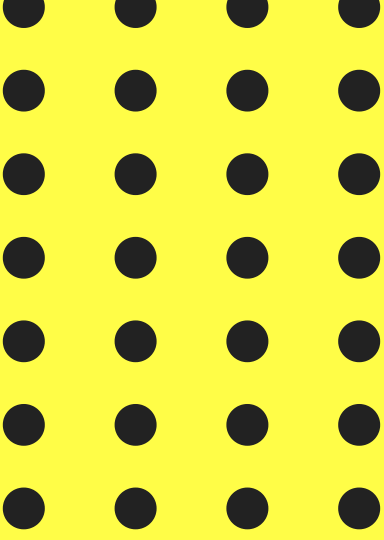


SEO nerd desde hace 6 años

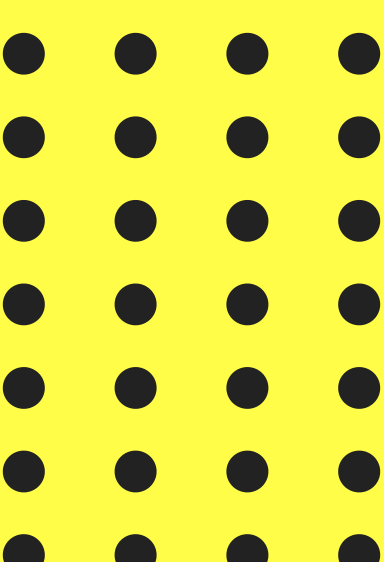
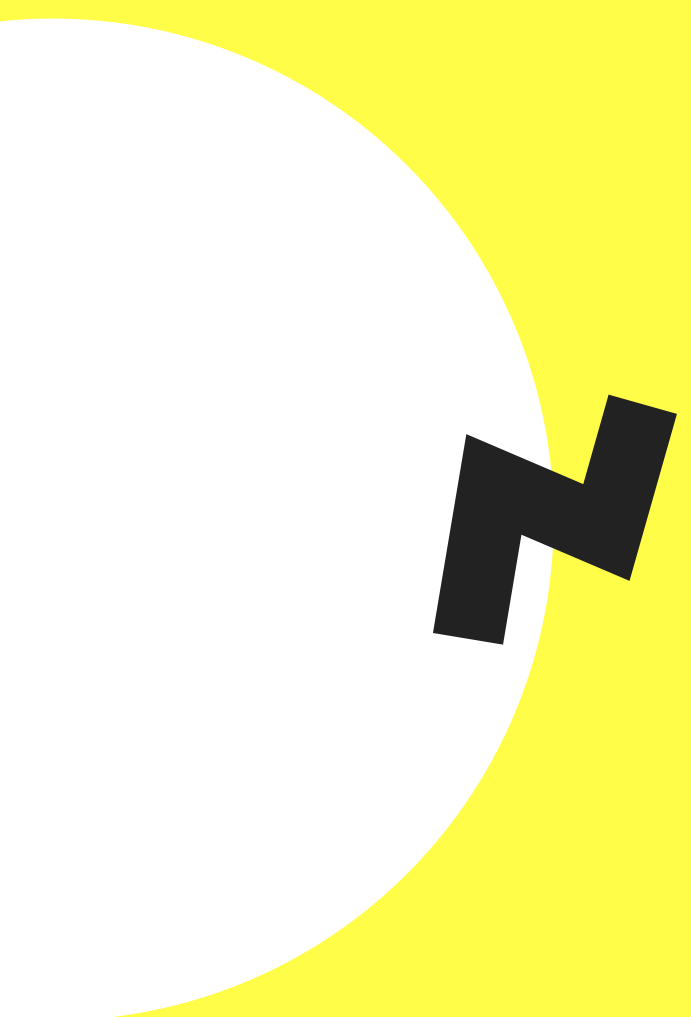
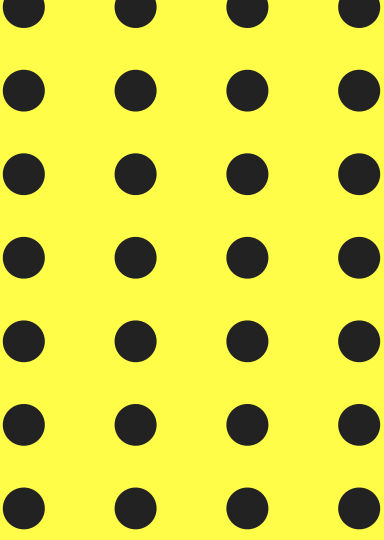
WordPressero desde 2008.

Inicié en SEO porque quería tráfico y no sabía dónde conseguirlo. He trabajado haciendo SEO en tiendas en línea, proyectos personales y actualmente soy SEO Specialist de Kueski.

Del SEO: Linkbuilding y keyword research.



**¿QUÉ BUSCAS
CUANDO
BUSCAS LO QUE
BUSCAS?**



SPOILER

Google lo sabe.

INTENCIONES DE BÚSQUEDA

**NO ES LO QUE BUSCAS, SINO
LO QUE QUIERES ENCONTRAR**



¿Qué es una intención de búsqueda?

El objetivo real o la meta que el usuario quiere cumplir al realizar una búsqueda en Google.

Esta puede variar según su dispositivo, ubicación, contexto coyuntural o historial de navegación.

O como Google dice:

**"Learning the meaning
behind words"**



TIPOS DE INTENCIONES DE BÚSQUEDA

INFORMACIONAL (KNOW)

Búsqueda que arroja resultados de información.

Comúnmente asociadas a búsquedas de tipo pregunta en Google.

- ¿Qué ...?
- ¿Cuándo...?
- ¿Dónde...?

NAVEGACIONAL (WEB)

Búsquedas de marcas.

- Facebook
- Youtube
- Amazon
- Wordcamp

TRANSACCIONAL (DO)

Relacionadas al proceso de compra.

- Comprar
- Precio
- Oferta
- Gratis
- Descarga

Y TAMBIÉN TENEMOS ALGUNAS OTRAS

KNOW SIMPLE

Búsqueda que arroja respuestas cortas y certeras.

Comúnmente la respuesta la ofrece el mismo buscador sin necesidad de explorar el contenido.

Ejemplo: "Edad del Chucky Lozano"

VISIT IN PERSON

Búsqueda local

Normalmente vemos en el buscador el módulo de Google Maps.

Ejemplo: "Estadio de Chivas"

DEVICE ACTION

Orden que le asignamos al dispositivo.

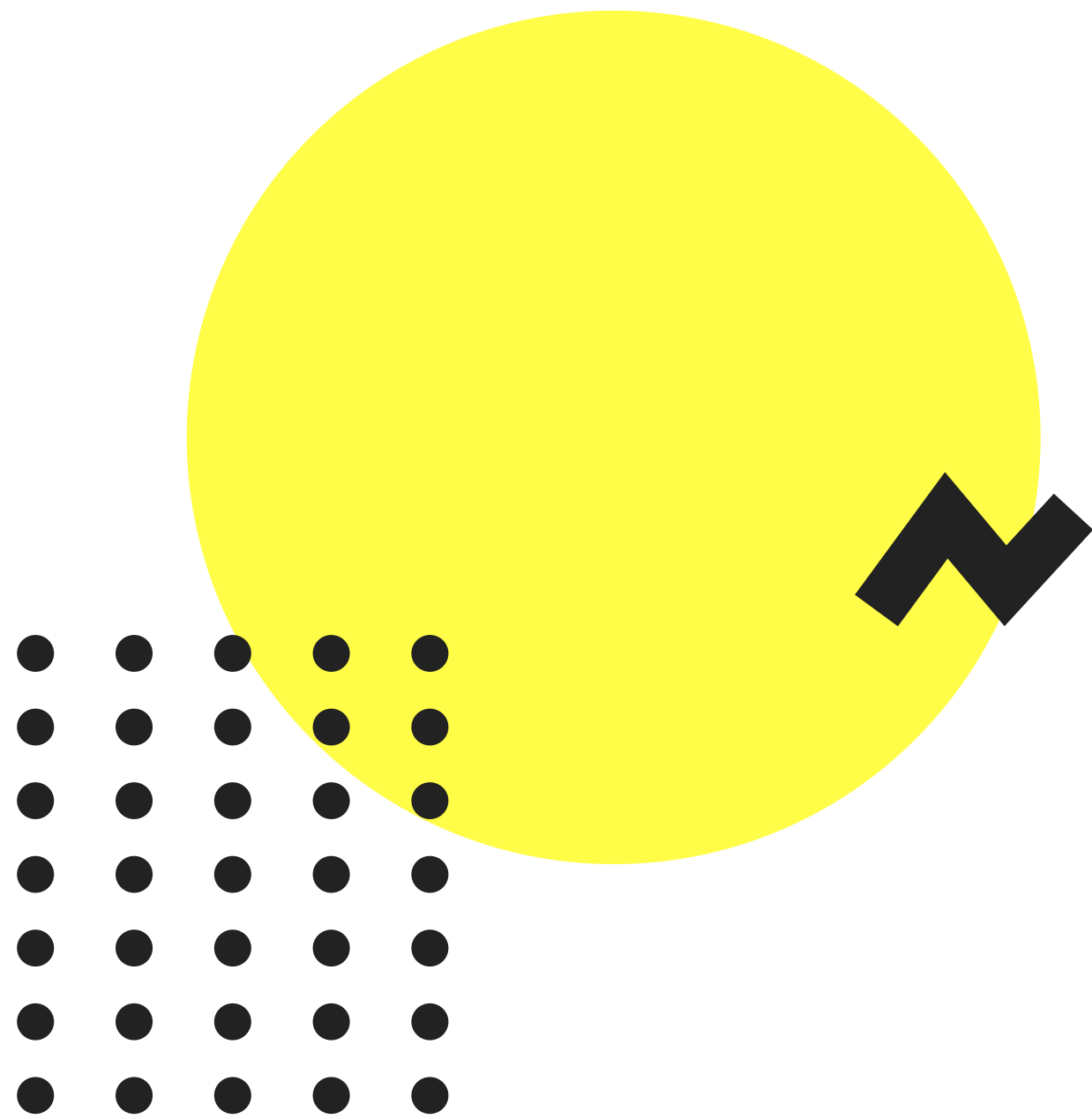
Normalmente está relacionado al "Ok Google" o Siri:

Ejemplo: "OK Google, Despiértame mañana a las 8 AM"

**¿O sea que
las keywords
ya murieron?**

Claro que no.

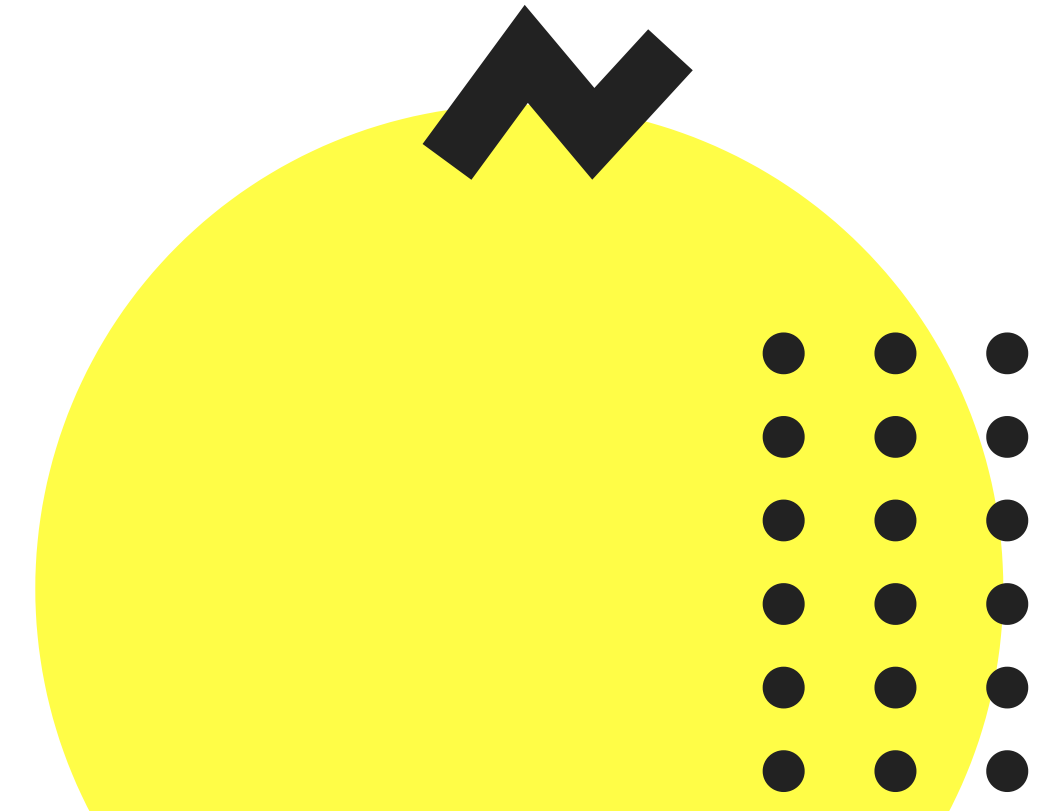
**HAY QUE IDENTIFICAR
CUÁNDO USARLAS PARA
OFRECER AL USUARIO
RESPUESTAS A PREGUNTAS
Y SOLUCIONES A SUS
PROBLEMAS.**



**E intentar estar
presentes en cada
etapa de la
decisión de compra**



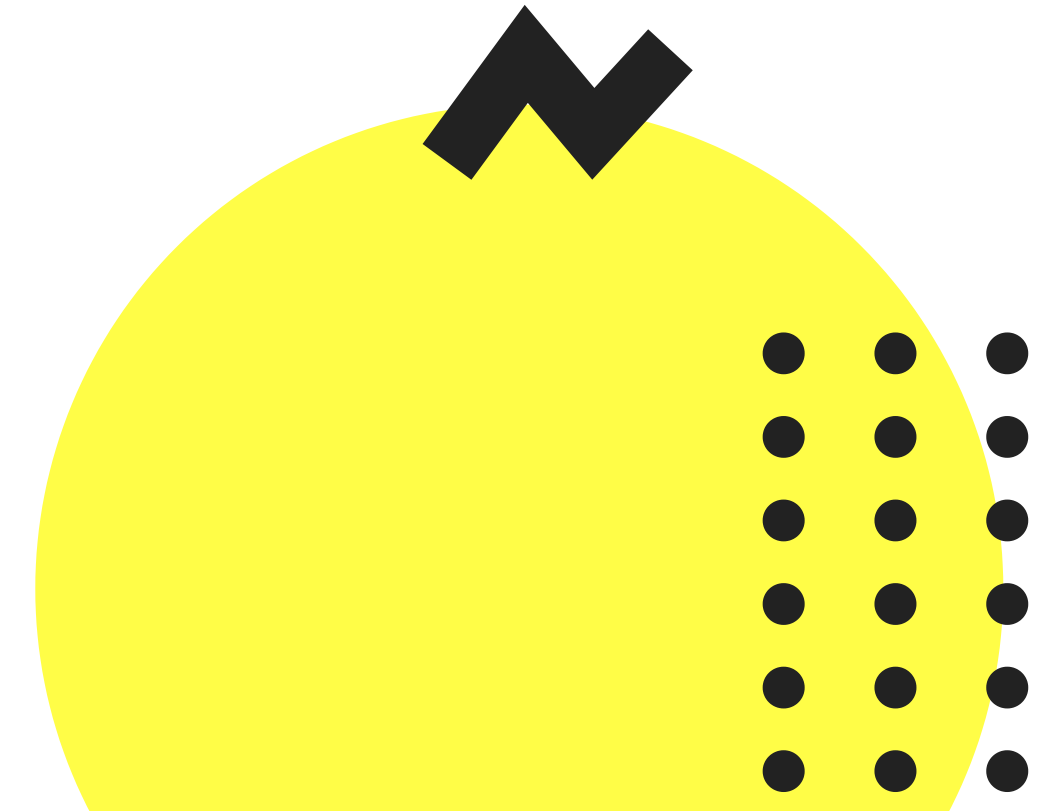
Buyers journey con keywords



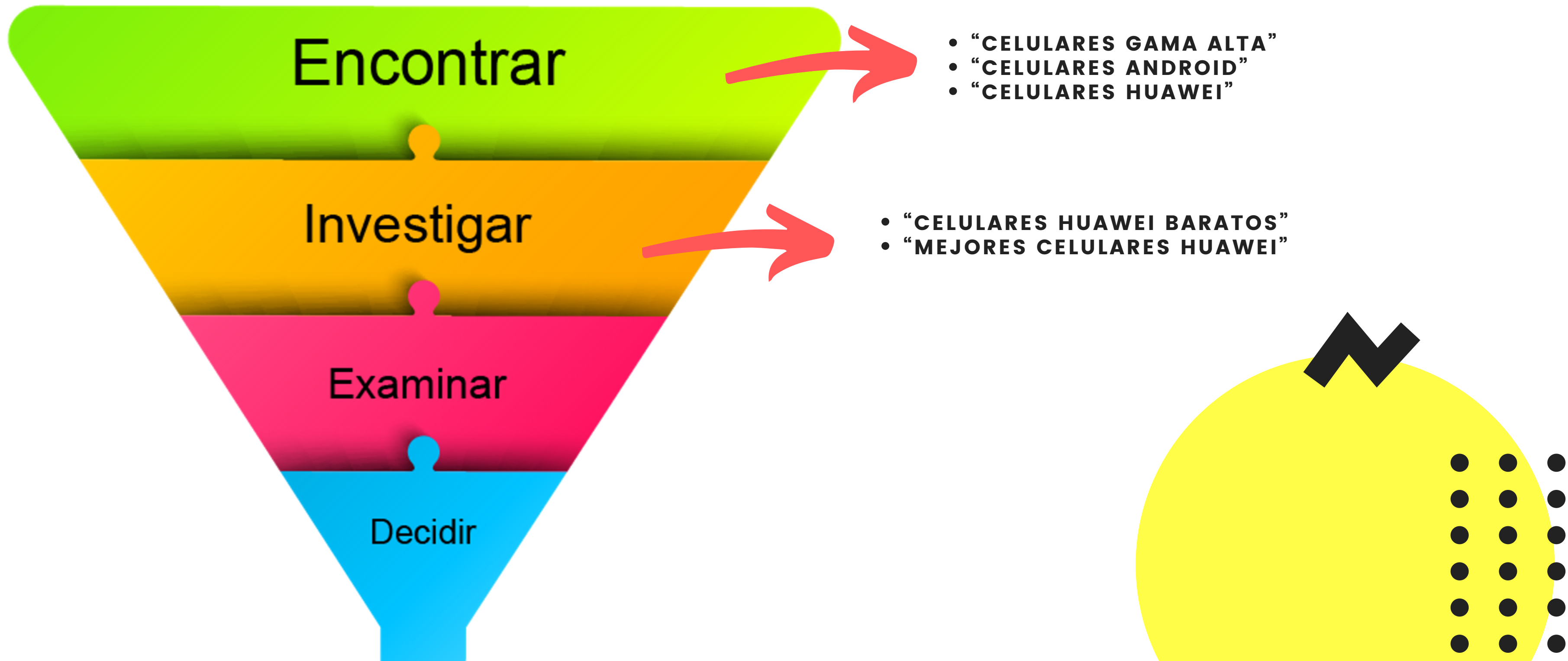
Buyers journey con keywords



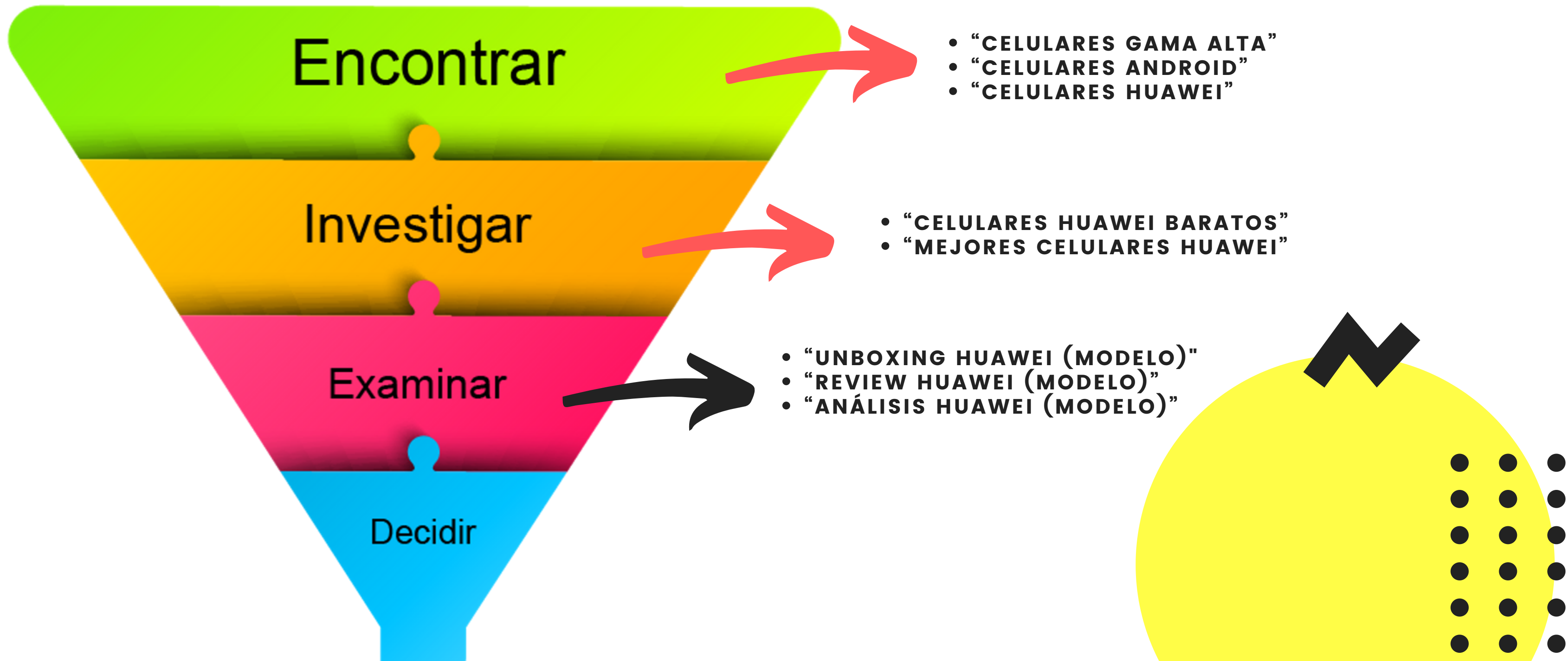
- “CELULARES GAMA ALTA”
- “CELULARES ANDROID”
- “CELULARES HUAWEI”



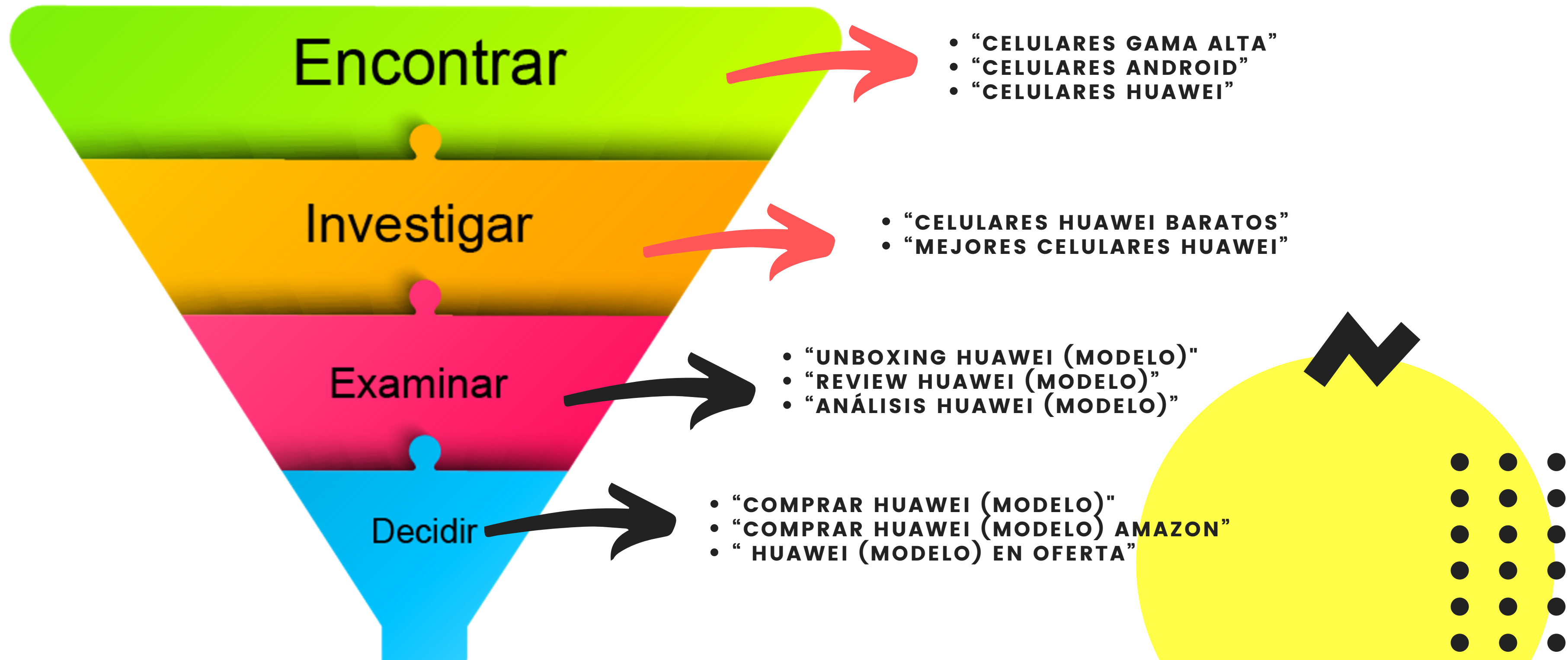
Buyers journey con keywords



Buyers journey con keywords



Buyers journey con keywords



**¿Y esto cómo
ayuda a mi
sitio web?**





**IDENTIFICA
INTENCIONES DE
BÚSQUEDA PARA
AUMENTAR EL TRÁFICO**

**¿Qué contenido publican los primeros
lugares en Google?**



**¿Aparece Google Maps
en resultados de
búsqueda?**

**Crea tu perfil en
My Bussiness**



¿Los resultados son blogs?

**Utiliza el tuyo y
posiciona**



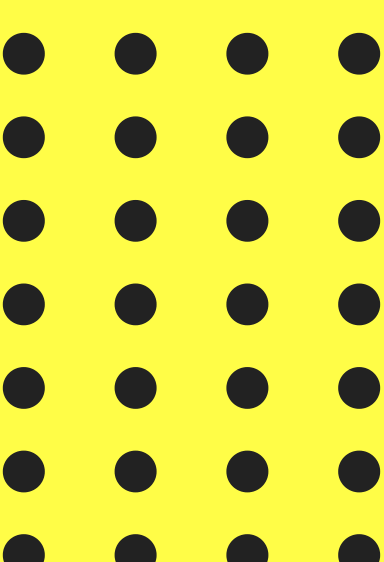
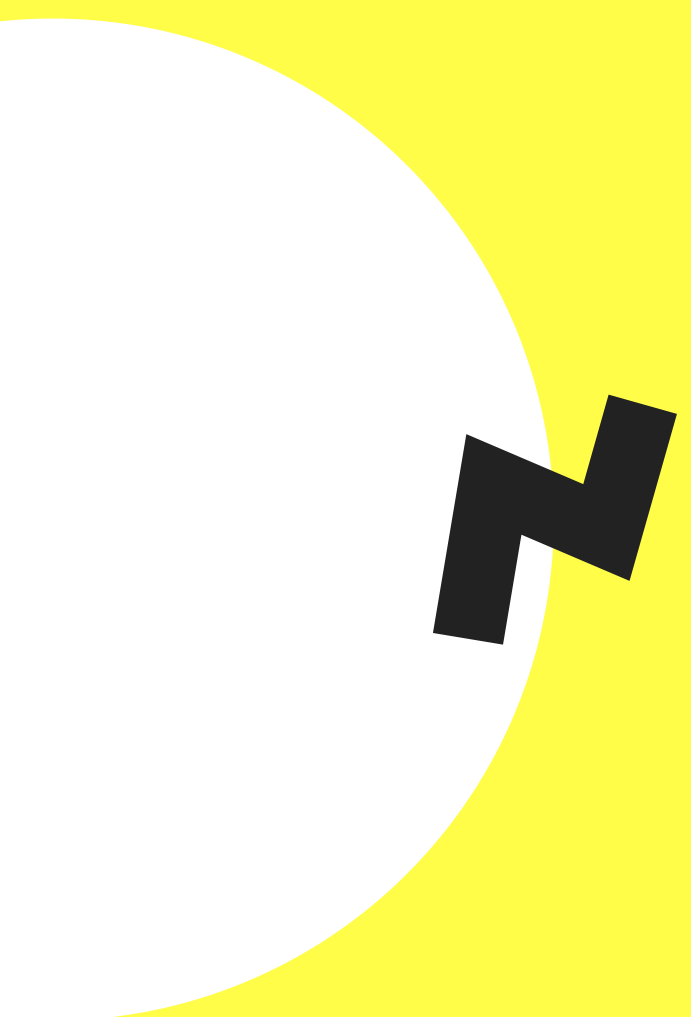
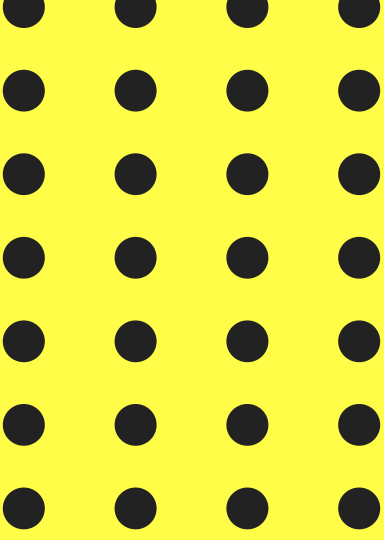
**¿Hay un carrito
de video?**

**Crea tu video y
súbelo a Youtube.**



¿Hay resultados de medios de comunicación?

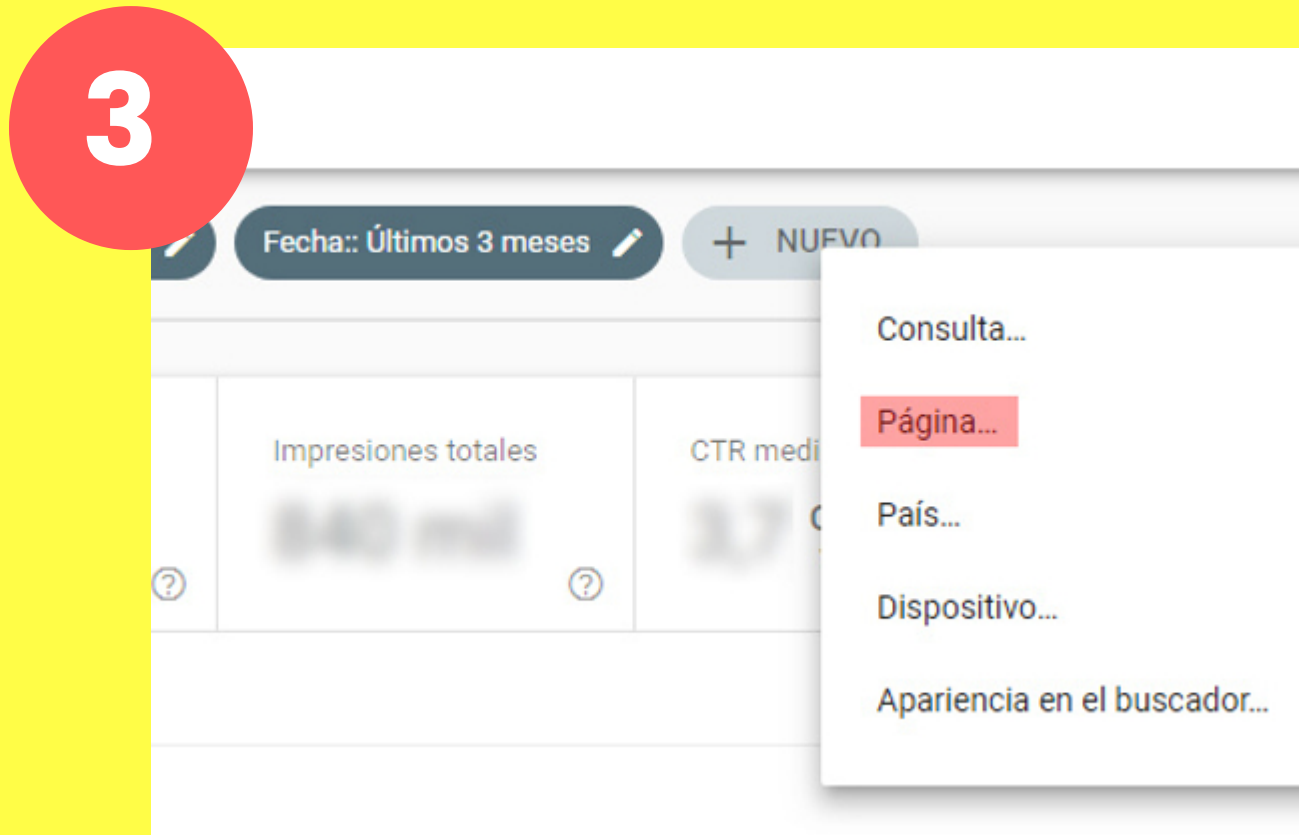
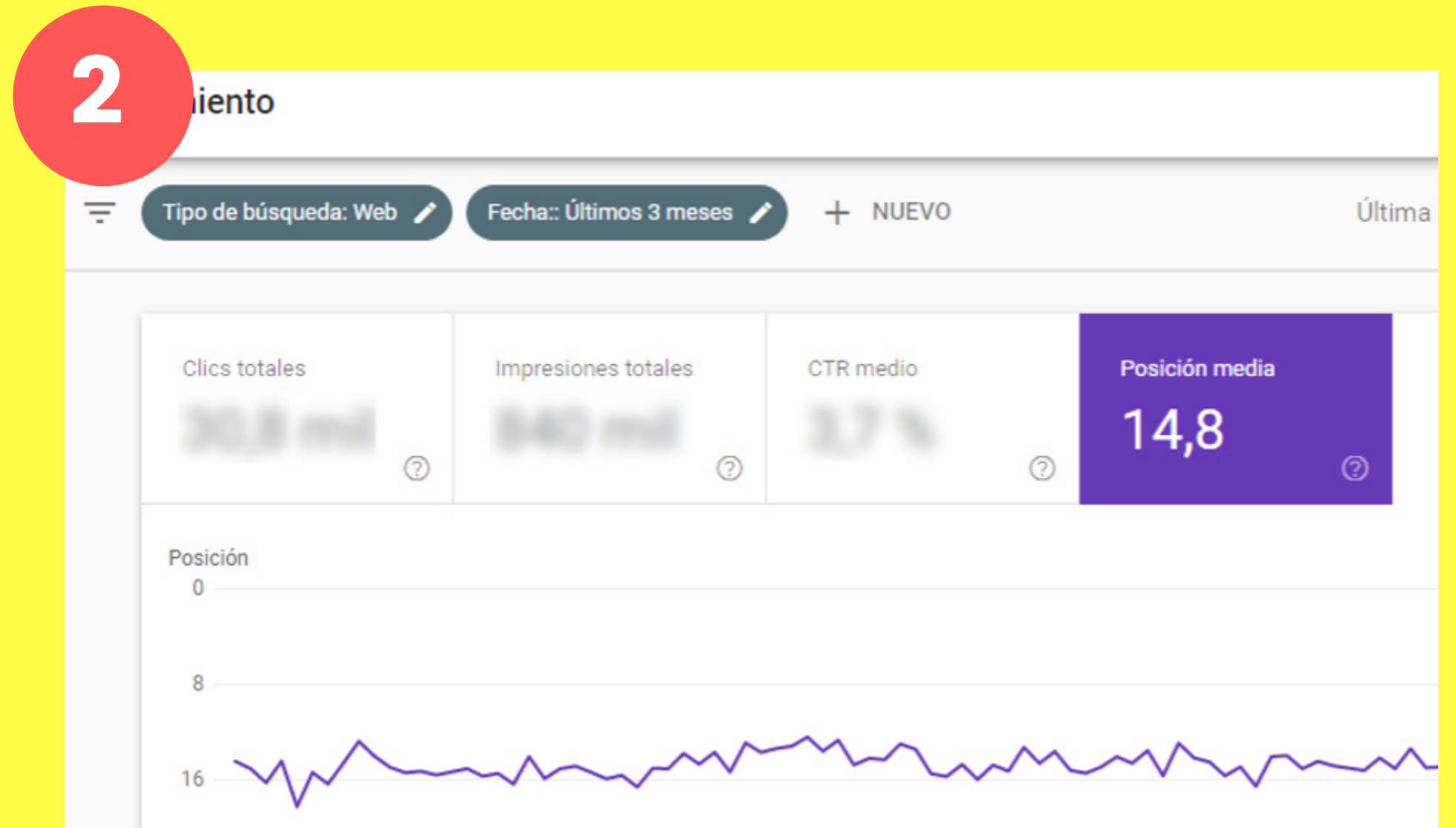
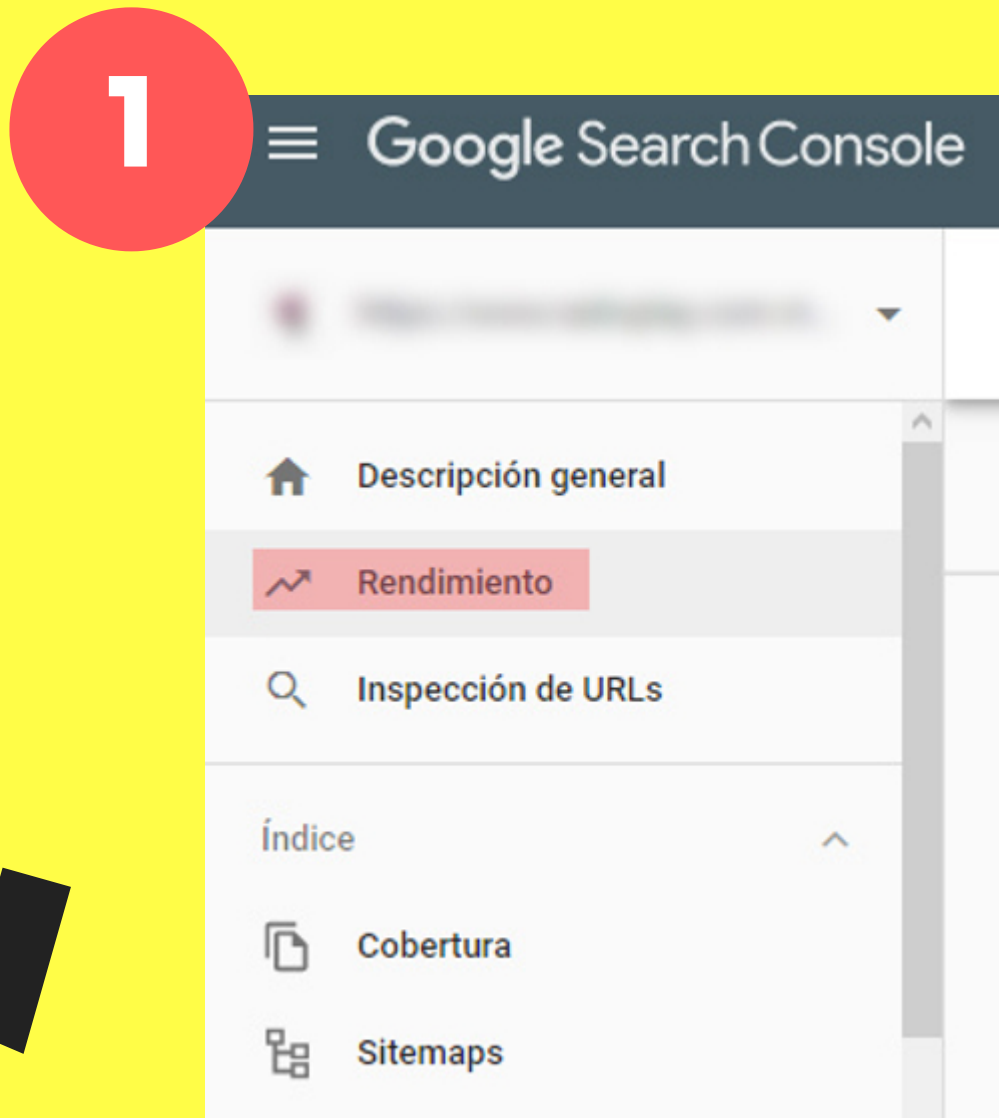
Crea un comunicado de prensa sobre tu empresa. Si puedes pagar una nota, hazlo.



Hack

**REVISA SEARCH
CONSOLE Y MEJORA TU
TRÁFICO**

N



5

CADOR FECHAS

1 [Filter Icon] [Download Icon]

- Consulta
- Clics
- Impresiones
- CTR
- Posición

6

CONSULTAS PÁGINAS

Filtrar por Posición

Es inferior a ▼ 20

7

Filtrar por Posición

Es inferior a ▼ 20 LISTO

Consulta	↓ Posición
venta ropa en línea	19,9
venta online de zapatos	19,9
productos vendidos online de ropa	19,9
venta de ropa por internet	19,8

Herramientas que pueden ayudar

UBERSUGGEST

<https://neilpatel.com/ubersuggest/>

AHREFS

<https://ahrefs.com/es/>



N

**Y listo.
Gracias**

