

SEO para posicionar un negocio Local



[Ginés Mayol](#)

Vamos a ver de forma clara y al grano qué tienes que cumplir para **posicionar tu negocio** online dentro de tu ciudad.

Los puntos que primero debes comprobar dentro de tu web son los siguientes:

1. SEO Local para BLOG o ECOMMERCE

Sigue los siguientes puntos y asegúrate de que los cumples.

- **Tener la palabra clave en la URL.**

Eje: www.midominio.es/blog/seo-local-pymes.

- **Tener la palabra clave en el Título del artículo o Producto.**

Eje. título de un POST: SEO Local para pequeñas Pymes [Cómo se hace]

- **Tener Palabras clave relacionadas en H2 y H3 del artículo o producto.**

Eje. Ejemplos prácticos de SEO local para pequeñas Pymes.

- **Palabra clave en las imágenes.**

Las imágenes de cada post o producto deben llevar la palabra clave en la etiqueta ALT. Incluso a mi me gusta que alguna de las imágenes lleve la URL del post o producto (y no la url del archivo de la imagen).

- **Palabra clave en la Etiqueta meta título.**

Recuerda que normalmente si se trabaja con wordpress puedes variar el título de lo que va a salir en Google al título original del post o producto.

- **Palabra clave en la meta descripción de cada Post o Producto (hasta 240 caracteres).**

Ahora Google permite más caracteres para la meta-descripción. Aprovecha esta opción para introducir frases potentes y con palabras clave interesantes.

¿Qué es el Marketing de Contenidos? - 40deFiebre

<https://www.40defiebre.com/que-es-marketing-de-contenidos/>

Pese a que el **Marketing de Contenidos** es una de las disciplinas de marketing online más de moda, no es precisamente algo que se haya inventado hace poco. Ya 12 años antes, Joe Pulizzi, nos hablaba del **Marketing de Contenidos** y lo describía como: Una técnica de marketing de creación y distribución de contenido ...

- **La palabra clave debe aparecer de diferentes formas dentro del copy del artículo o Producto.** Mejor contexto que repetir (Estamos en 2018 ;)

Ej. Seo local para pequeñas empresas ,
posicionamiento para negocios locales
las pymes y el posicionamiento dentro de su ciudad.

- **Preparándonos para la búsqueda por voz.**

Debemos introducir palabras clave largas en forma de frases, preguntas, etc para adecuarnos a esta nueva manera de búsqueda de los usuarios.

Eje: cómo puedo posicionar mi web dentro de mi ciudad

¿Cuales son las mejores empresas de SEO local dentro de mi ciudad?

En [tu negocio] se encuentran las ultimas novedades sobre productos de [lo que vendas]

Esta frase por ejemplo puede responder una pregunta de un usuario como:

donde puedo comprar las ultimas novedades sobre [tu producto] cerca de mi .

Para la búsqueda por voz es interesante que estas frases se marquen como H2-H3 o en negrita según corresponda para darle mayor fuerza al contexto.

● **Los enlaces externos**

Es importante conseguir enlaces externos prácticamente cada mes. ¿Por qué?

Porque estos links darán fuerza al dominio y autoridad para que mes a mes mejore las clasificaciones.

Tener enlaces desde directorios gratuitos o este tipo de plataformas como paginas amarillas, etc está bien, pero hoy en día no es suficiente.

Necesitas enlaces desde webs locales, blogs , revistas o periódicos locales.

Incluso si tu ayuntamiento tiene alguna sección de empresas, te interesa estar ahí.

Incluso recuerda que Google es capaz de **reconocer un nombre de marca** aunque no lleve un enlace implícito a tu web.

Por lo que si aparecen tus datos en la web del ayuntamiento como el nombre de tu negocio , el telefono y la dirección, google sabe reconocer estos datos y te dará un punto más. (no es imprescindible un link).

Luego puedes contactar con blogs de tu nicho y negociar algún enlace.

Te recomiendo la siguiente **estrategia de enlaces**:

- Tener sobre un 60% de enlaces externos apuntando a tu página de Inicio.
- Tener sobre un 30% de enlaces apuntando a tus categorías principales.
- Tener sobre un 10% de enlaces apuntando a entradas de blog o páginas menores.

● **Número de palabras para blog y Tienda online**

No cometas el error de crear artículos para Google pensando solo en meter palabras clave. Crea artículos interesantes para los usuarios.

Recuerda que Google rastrea millones de páginas webs cada día y después las analiza y almacena toda esa información.

Y eso es - MUCHA INFORMACIÓN diaria - , por lo que sabe reconocer cualquier tipo de estrategia de contenidos en milésimas de segundo.

Mi recomendación para crear artículos para un Blog local:

- Crea artículos con un mínimo de 1.000 palabras + 2-3 imágenes internas.
- Responde cuestiones y preguntas sobre tu nicho.
- Agrega y mezcla casos de éxito de tu sector que ocurran dentro de tu ciudad.
- Crea títulos largos y que sean atractivos.
- Crea artículos con casos de éxito , ejemplos y testimoniales primero, y después habla sobre temas más amplios relacionados con el sector.
- Crea categorías dentro del blog y organiza el contenido correctamente.
Personalmente estoy trabajando cada vez más la [estructura cluster de temas](#).
- Siempre añade subtítulos (H2) a los post utilizando palabras como: cual, donde, como, por qué, X ejemplos, Opiniones de , etc .
- Cada artículo del blog debe tener al menos 1 enlace externo.

Mi recomendación para crear descripciones de productos para Ecommerce Local:

- Rellena la descripción corta con una frase + un párrafo con las keywords que te interesan de ese producto.
- Utiliza títulos largos para los productos, mejor que los cortos. Este es otro error de los ecommerce pequeños.
- Introduce el origen del producto en la descripción, **tu ciudad**, además de describir de qué se trata el producto, para qué se utiliza, dónde se utiliza y si tiene algo extra que lo hace especial (como puede ser, hecho a mano).
- La descripción corta del producto y la larga deben ser completamente diferentes.
- Las descripciones largas en formato lista funcionan muy bien por su fácil lectura y comprensión.
- Descripciones de producto de más de 200 palabras funcionan muy bien para posicionar.
- Incluye diversas imágenes del producto o **un vídeo** dentro de la descripción . Te ayudará a mantener más tiempo al usuario en la página.
- Añade más que las características del material del producto. Una buena idea puede ser explicar brevemente la utilidad de ese producto por la gente de tu ciudad.
- Cada categoría de la tienda online debe tener al menos **1-2 enlaces externos**.
- Si se indexan las categorías de la tienda online, se deben interconectar entre si con enlaces internos. [Ejemplo práctico](#).

Iluminación y Bombillas Vintage o Retro en Enrique Iluminación.

Descubre todos los modelos en Iluminación y Lámparas de **Diseño Vintage** que tenemos de esta misma temporada. **Decoración Retro para Hogar**. Bombillas de **estilo industrial** y vintage son las que vas a encontrar aquí para decorar.

[- Apliques de pared vintage - Bombillas LED E27](#)

[Enlaces a otras categorías](#)

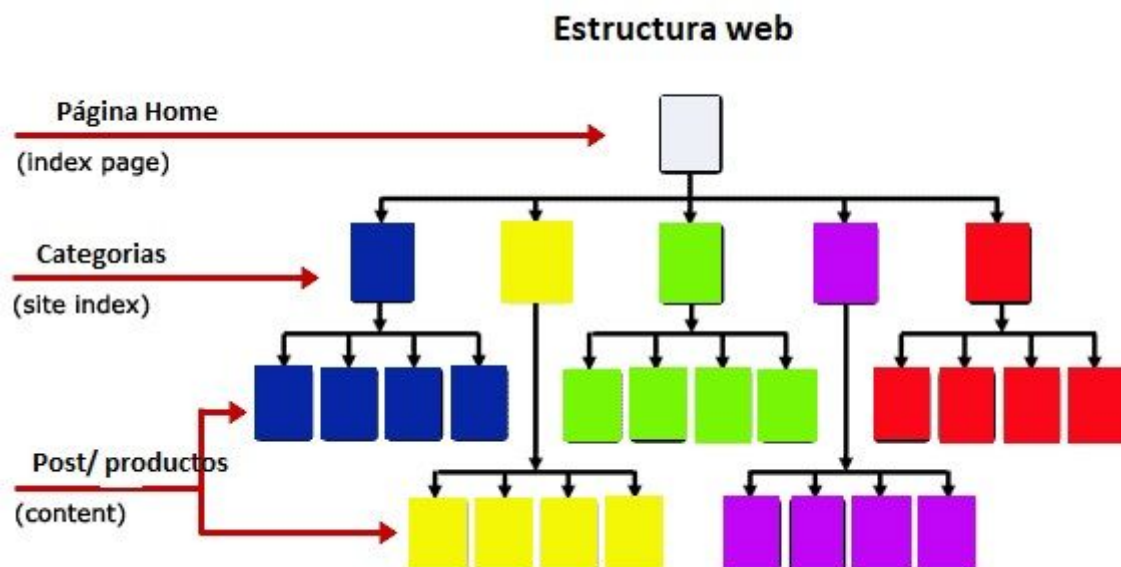
Cómo debe ser la estructura de una web para posicionarse de forma local

Sabemos que Google ha evolucionado en los últimos 3 años, y hoy es muy importante conocer cómo rastrea google nuestra web.

Y esto dependerá de lo bien o mal que esté organizado todo.

Una buena estructura **facilita el rastreo**, la indexación y el posicionamiento de la página.

Como mínimo la estructura de tu página debe ser algo como esto:



Herramientas para encontrar keywords:

- [Keywordtool.io](https://keywordtool.io)
- [Keywordfinder](https://keywordfinder.com)
- [Semrush](https://www.semrush.com)

Más recursos extras:

- [Esquema de trabajo SEO con plantillas incluidas.](#)

Plataformas gratuitas donde introducir tu negocio de interés:

- [Bequo](#)
- [Vulka](#)

Con estos consejos de SEO locales tienes las bases de tu web bien asentadas y por lo tanto **tu estrategia de SEO comenzará a funcionar.**

Espero que te sea de utilidad toda esta información .



Ginés Mayol - SEO Manager

Ejemplos de empresas a las que he ayudado este mismo año:



Fátima Angulo

