SEO copywriting. Cómo utilizarlo para aumentar tus ventas

22/02/2022



En este artículo hablaremos sobre qué es el SEO copywriting y cuál es específicamente la función que cumple.

Por supuesto, que esta técnica forma parte de las estrategias de marketing que puedas aplicar para elevar las ventas de tu tienda en La Nube. Tarde o temprano tus conversiones aumentarán si comienzas a aplicarla.

Te mostraremos cómo crear contenidos y realizar análisis para aumentar la interacción con los usuarios y lograr efectivizar más ventas.

¿Qué es el SEO copywriting?

El SEO copywriting está vinculado directamente con la capacidad de atracción que tienen tus contenidos hacia los usuarios/clientes. Entonces, de lo que se encarga esta técnica es de redactar contenido de valor con el fin de posicionarse mejor en los buscadores y de esta manera aumentar las ventas.

Podríamos decir que el fin del SEO copywriting es lograr posicionamiento (mediante el uso de las palabras claves) y ventas (mediante la optimización SEO para que en los buscadores se visibilice).

Debes conseguir que los buscadores perciban tus contenidos como interesantes, para que estos ganen visibilidad y mejoren el posicionamiento, atrayendo así a más clientes potenciales y aumentando las ventas.

¿Cómo crear contenido SEO?

Antes de crear un contenido de copywriting SEO ten en cuenta que el mismo llevará una instancia de búsqueda e investigación.

Hay muchas posibilidades, pero las principales herramientas son:

- Principales palabras clave.
- Palabras clave long tail.
- Palabras clave semánticas y sinónimos.
- Densidades de palabras clave en el texto bajo control.
- Redacción. Cada año las palabras promedio de un texto se extienden un poco más.

Como ya has notado el SEO copywriting requerirá de contratar un especialista en marketing digital o bien, tomar cursos de formación para poder aplicarla de forma profesional.

Si bien es una técnica muy efectiva a la hora de aumentar tus ventas conlleva tiempo, dinero y esfuerzo.

De todas formas, puedes empezar a incursionar en el SEO copywriting con algunos tips que desarrollaremos a continuación y que son fáciles de aplicar, solo necesitas un poco de dedicación y tiempo.

1. *Nombra el producto y descríbelo*

Como primer paso tienes que buscar en Google el producto que ofreces, por ejemplo “crema para manos caléndula” y visualizar los resultados.

Luego deberás colocar en la ficha de tu producto un nombre diferente, o más específico. Por ejemplo, “Crema de manos natural de caléndula para pieles secas”. Si logras describir tu producto de manera distinta a lo que aparece en la búsqueda el SEO copywriting lo recibirá.

Una vez realizado este paso, haz una descripción de entre 250 y 300 palabras de tu producto. Si no tienes una buena redacción te recomendamos que contrates un redactor freelance para que realice este trabajo.

Para esta redacción libre no pienses en ningún concepto de SEO copywriting, solo dedícate a describir el producto de forma original y creativa.

En este ejemplo, describiremos sus componentes, usos, cuidados naturales, importancia de mantener una piel saludable, entre otras más.

Lo que Google pide es un texto que esté dedicado a los usuarios. Concéntrate en desarrollar un contenido de calidad.

Hecho el texto, llegará la hora de subirlo a tu tienda junto con las imágenes. La imagen principal que utilices para tu producto tiene que estar nombrada como en la ficha, solo que espaciarás las palabras mediante guiones y eliminarás los artículos y las preposiciones.

Por ejemplo: “Crema-manos-natural-caléndula-pieles-secas.jpg”

Puede que tengas muchos productos disponibles, y que el trabajo sea mayor. No te decaigas, te aseguramos que el esfuerzo vale la pena.

¡Lista la fase uno!

2. *Optimiza las palabras secundarias.*

En esta etapa optimizarás las palabras secundarias por medio de la información que Google te arroje.

¿Cómo hacerlo?

Luego de generar esta redacción libre y distinta a las que normalmente muchas personas hacen, llega el momento de ver los frutos.

Es por ello que Google te dará palabras secundarias claves para que incorpores y sigas aumentando tu tráfico.

Para detectarlas utiliza cualquier herramienta que te permita analizar el tráfico en tu tienda y filtrar las palabras claves que han generado dicho movimiento.

Google Search Console es una buena herramienta para realizar esta acción.

Para utilizarla accede a la misma y dirígete a > Tráfico de búsqueda y luego ingresa a > Análisis de búsqueda.

Luego marca los checkbox de Posición y de Impresiones.

Ordena los resultados que arroja la tabla por Posición.

Filtra y anota las palabras clave de oportunidad, que se encuentren entre la posición 5 a la 10, y que hayan obtenido altas impresiones o también llamadas palabras claves de oportunidad.

3. *Palabras clave de oportunidad*

Las palabras claves de oportunidad son las que han obtenido muchas búsquedas o las que no has escrito en las descripciones de los productos.

Es por ello que cuando un usuario busca las palabras clave de oportunidad, el producto aparece en la primera página y la posición en el SEO copywriting es de 5 a 10.

Entonces busca en Google esas palabras claves y chequea cuál o cuáles son los productos de tu tienda que están posicionados.

Entonces ve a tu tienda y modifica la redacción del texto agregando las palabras claves que hayas encontrado, verás cómo en unos días el tráfico aumenta y dichas palabras se encuentran numeradas del 1 al 3. y ¡listo!

Conclusiones sobre SEO copywriting para tu tienda en La Nube.

Como hemos visto, dar los primeros pasos en la herramienta SEO copywriting no requiere de grandes aprendizajes, solo un poco de tiempo y una mínima inversión en el caso que necesites contratar a un redactor.

El trabajo es completamente seguro, ya que es Google quien nos provee toda la información que necesitamos para posicionarnos y lograr beneficios claros: más tráfico, mejor posicionamiento, mayores ventas.

Esperamos que te haya sido de utilidad este artículo y si aún no has experimentado esta mágica herramienta de SEO te invitamos a que comiences ahora mismo.