



¡Impulsa tu eCommerce de forma gratuita con Google!

22/03/2022



Como ya sabrás una de las herramientas más importantes en el mundo digital es Google, es por ello que si llevas adelante un eCommerce no puedes ignorarla.

Google brinda servicios de importancia y calidad para que las empresas puedan ofrecerse en diferentes plataformas digitales y en mercados globales, así como también en regiones cercanas a la ubicación de la marca.

Muchas de estas plataformas digitales ofrecen servicios gratuitos. Las principales son: Google Shopping, Google Mi Negocio y YouTube. Iremos viendo sus características y cómo aprovechar cada una para exponenciar tu marca.

- **Google Shopping**

Esta plataforma es una vidriera virtual de todos los productos que una marca ofrece. Como es una integración de Google, se guía a través de las palabras claves que los usuarios buscan. Durante dicha consulta también aparecen los resultados que se encuentran patrocinados.

Google Shopping tiene su página propia y al ingresar verás que puedes comprar un producto de acuerdo a su precio, categoría, tamaño, etc.

Una de sus ventajas será canalizar el tráfico hacia tu store. También hay una opción de pago donde puedes agregar el botón del carrito al anuncio en la misma plataforma.

- **Google Mi Negocio**

Esta plataforma es de uso gratuito y es una herramienta básica para utilizar a la hora de aumentar la visibilidad de tu marca. Funciona aportando información sobre tu empresa en los motores de búsqueda de Google.

Para activarla solo debes abrir un perfil de tu marca y arrojar la información de tu marca: nombre, productos o servicios que ofreces, sitio web, horarios, precios, entre otros.

Estos datos comenzarán a girar en los resultados de búsqueda y también en Google Maps.

- **YouTube**

Aunque muchos piensen que YouTube es solo una plataforma de entretenimiento, (que sí lo es) también es un excelente canal de búsqueda, y ¡uno de los más utilizados! Miles de personas acceden a esta plataforma para comprar productos, ver tutoriales o descubrir nuevas marcas.

Para aprovechar este canal solo tienes que crear una cuenta en YouTube para tu marca y comenzar a subir contenido allí. Como siempre decimos, los contenidos que subas tienen que tener calidad, sino no valdrá la pena.

Entonces, enfócate en las necesidades y el perfil de tu nicho de clientes, o en tu Buyer persona (si lo tienes hecho) y luego crea los videos.

El algoritmo jugará a tu favor y comenzarás a aparecer en la búsqueda de tus potenciales clientes.

Si aún no has comenzado a experimentar estas herramientas ¡es hora que comiences a hacerlo!

Ten en cuenta realizar una buena segmentación geográfica, utilizar las palabras claves en el idioma de tus clientes y en algún momento contempla una inversión junto a estas acciones con campañas de publicidad en Google y en tus redes sociales para no estancar tu crecimiento.

¡Buenas ventas!