

Palabras claves para aumentar el tráfico de tu tienda

26/07/2022



Utilizar palabras claves en tu tienda online es una de las acciones claves para que tu SEO aumente, tu posicionamiento funcione cada vez mejor y lo veas reflejado en el tráfico en tu tienda y en tus ventas.

No se trata solo de buscar las keyword que más conviertan, sino que es un trabajo que va mucho más allá que eso.

Si eres de los que estás comenzando con tu proyecto en tu eCommerce puedes que priorices más sobre las fotos de tus productos, el contenido de tus redes y las formas de envío y pago.

Te sugerimos que la utilización de palabras claves también la incluyas en este momento.

En este artículo veremos cómo elegir las palabras claves que más convierten y posicionan a tu marca por encima de la competencia.

Definición

Para comenzar dejaremos en claro que una buena palabra clave no es aquella que se busca más, sino aquella que lleva a una venta concreta.

Por ejemplo, la palabra iPhone tiene un volumen de búsqueda enorme cada mes, lo que no garantiza que quien realice dicha búsqueda vaya a efectivizar una compra. En cambio, una palabra clave como iPhone 5 plus, carcasa rosa seguro será una generadora de venta, porque quien realice esta búsqueda reflejará un claro interés sobre el producto y su decisión a comprarlo.

Entonces una buena palabra clave será aquella que describa el producto de forma más específica ya que la brecha competitiva se achicará sustancialmente y el producto se ubicará mejor en las búsquedas.

La competencia de las palabras claves

Para saber la competencia de tus palabras claves comienza por colocarlas en el buscador y visualizar si con esa keyword hay empresas anunciándose por medio de AdWords.

Mayor cantidad de anuncios pagos veas, mayor será la competencia para esa búsqueda.

Ahora bien, se puede trabajar para llegar a la posición que desees, siempre ten en cuenta que las primeras cuatro búsquedas, en este caso, serán las empresas que han contratado anuncios, pero estar en la posición cinco será un verdadero lujo.

Para medir qué nivel de competencia tienes puedes asesorarte con el planificador de palabras clave de AdWords.

Para utilizarlo debes colocar la palabra clave que vayas a aplicar en tu producto y observar qué grado de competencia está teniendo, para decidir utilizarla o cambiar por otra.

El gran truco será segmentar y diferenciarte con tus palabras claves del resto de la competencia y lograr una rivalidad baja.

¿Cómo encontrar palabras claves evitando la competencia?

Para seguir con este trabajo, te recomendamos que utilices dos herramientas que te ayudarán a mirar a la competencia con el fin de decidir qué palabras claves utilizarás.

- Semrush, es una herramienta muy fácil y rápida de implementar que te permite introducir una página concreta (solo acepta las que tienen mucho tráfico) y observar cuáles son las palabras claves que están utilizando en su tienda online.
- Sistrix, propone una búsqueda muy potente analizando las palabras claves y dominios con opciones que brindan también el resultado de los procesos de cada keywords. De una sola vez puedes obtener todas las palabras que están posicionando a tu competencia.

Ahora que cuentas con información relevante para el uso de tus palabras claves puedes analizar cuáles estás utilizando y probar su rendimiento cambiándolas y haciéndolas más específicas.

¡Te deseamos buenas ventas!