



Como saber lo que buscan los usuarios en Internet Y por que es tan importante : Keywords

Que son los Keywords y por que son tan importantes

Una de las cosas más importantes para conseguir resultados en Internet es dominar bien los Keywords, aquí vamos a ver porque y como localizar los mejores para nuestro negocio. Un Keyword es la palabra o frase que un usuario utiliza cuando busca algo en Internet.

En una tienda cuando una persona entra y pide lo que quiere, por ejemplo "Muebles Jardín", el dependiente adapta su discurso a esa petición independientemente de si para el los Muebles Jardín se llaman en verdad Mobiliario Exterior.

"Muebles jardín" es un Keyword, "Mobiliario exterior" es otro Keyword

El dependiente se adapta a como lo pide el cliente y le dice que si que tiene Muebles Jardín.

En Internet las personas introducen lo que buscan en la pantalla y son unos robots (mayoritariamente de Google) los que se encargan de mostrarles webs que creen que le podrán solucionar al usuario lo que pide. Nadie adapta el discurso.

El usuario pide Muebles jardín y Google le muestra páginas de Muebles Jardín.

Por otro lado el usuario no da tampoco segunda opción, cuando entra en una web buscando Muebles jardín y lo que lee es Mobiliario exterior se va a otra web.

En resumen:

En la venta tradicional se puede adaptar el discurso de venta a la idea del cliente. En la venta en Internet el cliente pide algo concreto y no se le puede adaptar una segunda opción.

Por eso es tan importante saber lo que buscan y como lo buscan. A esto se le llaman Keywords

Si montamos una web con unos textos hablando de mobiliario exterior, optimizamos la web para que Google la indexe por mobiliario exterior, mandamos emails hablando de mobiliario exterior y resulta que los posibles clientes buscan Muebles Jardín, no obtendremos visitas en la web, ni tendremos tiempo cuando una visita llega a la web de explicarle que nosotros a los muebles jardín les llamamos mobiliario exterior.

Si comercialmente a nosotros nos interesa decir que vendemos Muebles exterior eso lo tendremos que decir más tarde, cuando ya hayamos captado su interés, entonces podremos explicarle que los Muebles Jardín en verdad son Muebles exterior y las ventajas de que eso sea así.

Esto es así de sencillo, sin más, pero como siempre lo más sencillo a veces es lo que más nos cuesta de conceptualizar en su verdadera extensión.

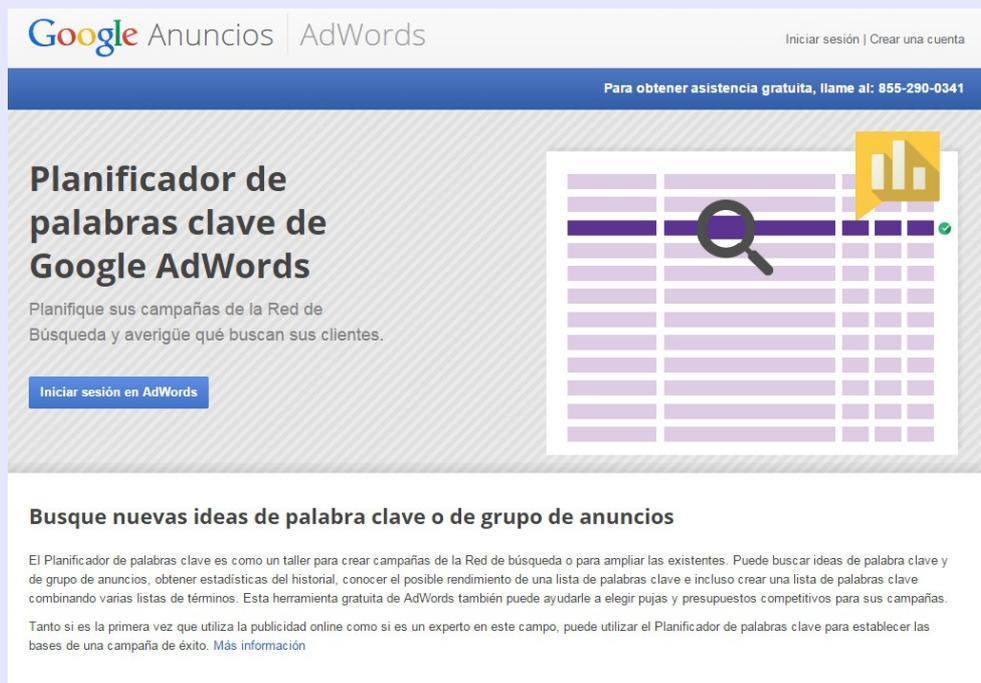
Como se puede saber lo que la gente busca en Internet relacionado con nuestro producto, osea los Keywords de éxito?

Hay algunas herramientas más o menos sofisticadas de pago, pero lo más recomendable es utilizar la de Google que es gratuita y es en la que se basan todas las demás.

Como utilizar la herramienta de Keywords de Google

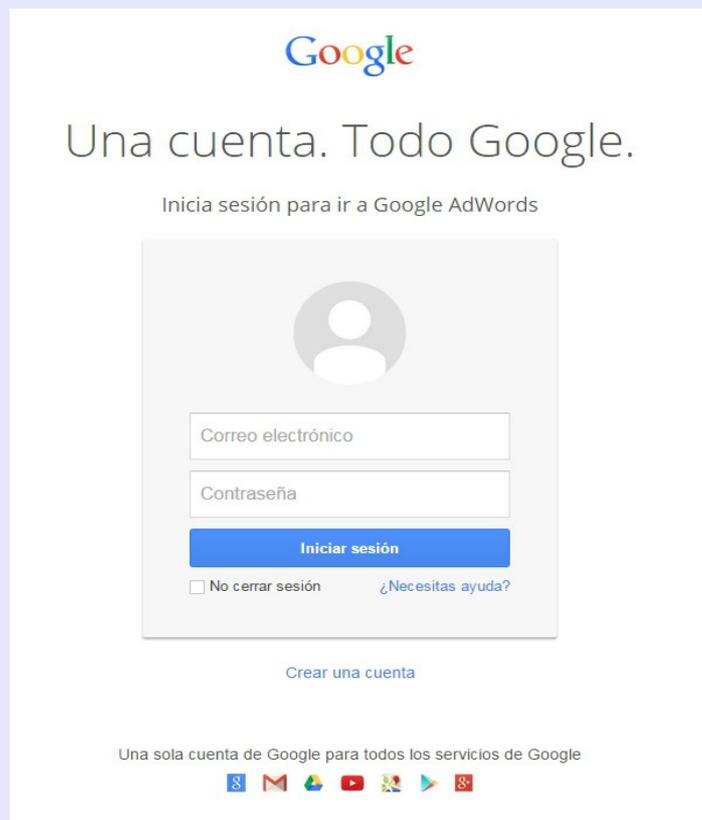
La encontraremos en: <https://adwords.google.es/KeywordPlanner>

1. En esta pantalla apretaremos en el botón de azul "Iniciar sesión en Adwords"



The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. At the top, it says "Google Anuncios | AdWords" and "Iniciar sesión | Crear una cuenta". Below that, a blue banner reads "Para obtener asistencia gratuita, llame al: 855-290-0341". The main heading is "Planificador de palabras clave de Google AdWords". Below the heading, it says "Planifique sus campañas de la Red de Búsqueda y averigüe qué buscan sus clientes." There is a blue button that says "Iniciar sesión en AdWords". To the right of the text is a graphic of a magnifying glass over a grid with a bar chart icon. Below the main heading, there is a section titled "Busque nuevas ideas de palabra clave o de grupo de anuncios". The text in this section describes the tool as a workshop for creating campaigns and provides instructions on how to use it.

2. En la siguiente pantalla si ya tenemos cuenta creada en Google o cuenta en Gmail únicamente tendremos que poner nuestro email y contraseña de entrada. Si no tenemos cuenta en Google apretaremos en el link de "Crear una cuenta" y nos crearemos una cuenta gratuita en Google que nos servirá para utilizar esta herramienta y todas las demás herramientas gratuitas de Google. Es posible que Google te pida que pongas los datos de la tarjeta. Google en ningún caso cobrará nada sin tu consentimiento. Simplemente es un paso requerido por si después creas una campaña de Adwords.



The image shows a screenshot of the Google login interface. At the top is the Google logo. Below it, the text reads "Una cuenta. Todo Google." followed by "Inicia sesión para ir a Google AdWords". The main form contains a profile icon placeholder, two input fields for "Correo electrónico" and "Contraseña", and a blue "Iniciar sesión" button. Below the button are two links: "No cerrar sesión" and "¿Necesitas ayuda?". At the bottom of the form is a link for "Crear una cuenta". Below the form, it says "Una sola cuenta de Google para todos los servicios de Google" and shows icons for various Google services like Gmail, YouTube, and Drive.

3. Una vez hayamos accedido a nuestra cuenta encontraremos la siguiente pantalla donde tenemos que clickar en la primera opción "Buscar ideas para palabras clave y grupos de anuncios".

Planificador de palabras clave

Planifique su próxima campaña de la red de búsqueda

¿Qué desea hacer?

- ▶ Buscar nuevas ideas para palabras clave y grupos de anuncios
- ▶ Obtener el volumen de búsquedas de una lista de palabras clave o incluirlas en grupos de anuncios
- ▶ Obtener previsiones de tráfico para una lista de palabras clave
- ▶ Multiplicar las listas de palabras clave para obtener nuevas ideas para palabras clave

Consejos sobre el Planificador de palabras clave

[¿Está creando una campaña de la Red de Display? Pruebe el Planificador de la Red de Display](#)

[Cómo utilizar el Planificador de palabras clave](#)

4. En el primer campo escribiremos las palabras que pensamos describen nuestro producto. Podemos poner tantas variantes como queramos.

Además, un poco más a bajo podemos Segmentar. En este ejemplo segmentaremos por país para que únicamente nos muestre datos de los usuarios que están en España. Podríamos dejar abierto para nos mostrara datos de todo el mundo o también segmentar varios países a la vez.

En la segmentación no pregunta además si queremos segmentar solo las búsquedas de Google o Google y socios de búsqueda. Marcaremos esta segunda opción.

Una vez marcada la segmentación apretaremos en el botón azul "Obtener Ideas"

Planificador de palabras clave

Planifique su próxima campaña de la red de búsqueda

¿Qué desea hacer?

▼ **Buscar nuevas ideas para palabras clave y grupos de anuncios**

Introduzca una o varias de estas palabras clave:

Su producto o servicio

muebles jardín
mobiliario exterior

Su página de destino

www.example.com/page

Categoría del producto

Introduzca o seleccione una categoría de producto.

Segmentación ?

España

Todos los idiomas

Google y socios de
búsqueda

Palabras clave negativas

Periodo ?

Mostrar la media de
búsquedas mensuales para:
Últimos 12 meses

Personalizar la búsqueda ?

Filtros de palabras clave

Opciones de palabra clave

Mostrar ideas ampliamente
relacionadas

Ocultar palabras clave en mi
cuenta

Ocultar palabras clave en mi
plan

Palabras clave a incluir

Obtener ideas

5. Llegaremos así a la pantalla donde Google nos mostrará los datos.

Importante fijarnos que bajo el gráfico azul hay dos pestañas "Ideas para el grupo de anuncios" y "Ideas para palabras clave". Tenemos que marcar esta segunda.

En la parte superior tendremos siempre la franja del buscador donde poner las palabras que queramos analizar.

En la columna de la izquierda tendremos en todo momento la opción de segmentar por si queremos comprobar diferentes segmentaciones.

De esta manera Google nos muestra primero las palabras exactas que hemos buscado y justo de bajo nos mostrara otras palabras a modo de ideas. Encontraremos así otros posibles Keywords que seguramente no habiamos tenido en cuenta.

Planificador de palabras clave

Su producto o servicio: muebles jardín, mobiliario exterior

Obtener ideas Modificar búsqueda

Añada ideas a su plan

Segmentación

- España
- Todos los idiomas
- Google y socios de búsqueda
- Palabras clave negativas

Período

Mostrar la media de búsquedas mensuales para: Últimos 12 meses

Personalizar la búsqueda

Filtros de palabras clave

Opciones de palabra clave

- Mostrar ideas ampliamente relacionadas
- Ocultar palabras clave en mi cuenta
- Ocultar palabras clave en mi plan

Palabras clave a incluir

Tendencia del volumen de búsqueda

Promedio de búsquedas mensuales

Ideas para el grupo de anuncios Ideas para palabras clave

Términos de búsqueda	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida	Porcentaje de impresiones del anuncio	Añadir al plan
mobiliario exterior	390	Alta	0,67 €	0%	»
muebles jardín	2.900	Alta	0,52 €	0%	»

1 - 2 de 2 palabras clave

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida	Porcentaje de impresiones del anuncio	Añadir al plan
muebles de jardín	1.300	Alta	0,51 €	0%	»
muebles de jardín baratos	90	Alta	0,44 €	0%	»
muebles jardín baratos	70	Alta	0,39 €	0%	»
muebles jardín carrefour	70	Media	0,18 €	0%	»

Oferta especial

Le recomendamos aplicar este tutorial de forma inmediata en su empresa. Pero si no dispone de tiempo o se quiere asegurar un informe profesional

No se lo piense, cada día que no aplica los Keywords son clientes para su competencia

Marketing por dominios le realiza un informe profesional para su web / empresa.

Coste especial Informe Keywords empresa y Posicionamiento competencia 240 €

[Sigue este link para pedir el informe](#)

Análisis de los keywords: En que tenemos que fijarnos

Tenemos que fijarnos básicamente en el **promedio de búsquedas mensuales** y en la **oferta sugerida** o cpc

- [Búsquedas mensuales](#)

Nos sale en la línea con el Keyword buscado el promedio de búsquedas mensuales. Que es el promedio de los últimos 12 meses que ese Keyword (Palabra o frase) ha sido buscado en Google o páginas asociadas a Google.

Mobiliario exterior 390

Muebles jardín (sin acento) 8.100

Muebles jardín (con acento) 2.900, atención las cosas se buscan más sin acento!!

- Oferta sugerida , CPC

Es el importe que Google nos cobrará por click si ponemos un Anuncio en Google Adwords. Es decir, cada vez que Google muestre nuestra web a través de los anuncios y el usuario clicke en el anuncio y llegue a la web.

Muebles jardin 0,55 €

Muebles jardín 0,52 €

Mobiliario exterior 0,67 €

En este caso los datos son engañosos: Como hay menos búsquedas las empresas se pelean por las búsquedas y sube la cotización del Cpc.

Con estos dos datos ya sabemos la cantidad de personas que buscan algo concreto y lo que se está pagando para conseguir esos usuarios.

Muebles jardin 8.100 personas al mes buscan muebles jardin.

Esto lo podemos ir haciendo para Keywords que se nos ocurran e iremos viendo cuales pueden ser buenos y cuales no. Pasando estos datos a una hoja de cálculo para tener una referencia.

- Búsqueda de mejores Keywords

Bajo los Keywords introducidos por nosotros Google nos dará sugerencias de Keywords similares o relacionados.

Podemos :

Ordenarlos por la relevancia (osea más parecidos al keyword introducido por nosotros) clickando en Palabras clave

Ordenarlos por número de búsquedas o valor Cpc según clickemos en promedio búsquedas mensuales o en oferta sugerida.

Se trata de encontrar los Keywords más buscados. Son los que nos aportarán más visitas. Pero cuidado! Tienen que ser Keywords lógicos, relacionados directamente con nuestro producto o servicio si no, obtendremos visitas pero no ventas.

Por ejemplo, vemos que jardin tiene 12.100 búsquedas por lo que podría ser buena idea hacer una sección en la web en la que hablaremos de jardin en general y de como escoger muebles jardin

Es importante analizar cada keyword que veamos y su posible importancia.

Outlet muebles jardin 1.000 búsquedas y 0,6 es posible que sea conveniente hacer una sección de outlet y llamarla así outlet muebles jardin.

Mesas jardin 4.400 búsquedas tenemos que tener sin falta un menú y sección específica para mesas jardin.

Llegados aquí nosotros recomendaríamos comprar el dominio MueblesJardin.com y el dominio MesasJardin.com que nos ayudarán a captar esos usuarios que ya buscan muebles jardin y mesas jardin.

También podemos mirar el CPC, ahí lo que veremos es la importancia que le da nuestra competencia a esos Keywords. En principio contra más caro se están pagando más rentables les están siendo.

Consejo:

A veces puede ser interesante no utilizar los Keywords más buscados o caros y utilizar otros que aún teniendo menos visitas nos sean más fáciles de trabajar. Ya es cuestión de estrategia, pero siempre sabiendo que si apostamos por un Keyword que tiene 100 búsquedas difícilmente tendremos 1.000 visitas en la web

Atención: En una misma web solo se puede trabajar con un número limitado de keywords. Ver tutorial : **Como optimizar la web para recibir clientes gratuitamente**

Que hacer con los keywords

Una vez tenemos ya seleccionados los Keywords que más se buscan, más se pagan o más nos interesan. Que podemos hacer con esta información?

- Optimizar con ellos la web para que Google nos traiga visitas

Si no tenemos optimizada la web con los mejores keywords va a ser más complicado y caro conseguir clientes en Internet.

Usar los keywords en los textos de la web, en los títulos, en los menús.

- Utilizarlos para las campañas de promoción . Estas serán más eficaces si damos énfasis a los Keywords que la gente busca.
- En los asuntos de los emails publicitarios
- En los folletos on-line e incluso en los físicos tradicionales, cuñas radio, rótulos vehículos, etc.



- En redes sociales como Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.
- Y la más eficaz: **Comprar dominios que se correspondan con los Keywords buscados.**

Tanto Google como los usuarios dan prioridad a los dominios que contienen los Keywords buscados

Muebles Jardin --- MueblesJardin.com

[Ver informe porque es tan valioso un dominio significativo](#)

Próximos tutoriales

Como averiguar que hace nuestra competencia

Entre otra informaciones sabremos que keywords utiliza y en que se gasta el dinero.

Como optimizar la web para recibir clientes gratuitamente

Una vez sabemos los keywords de interés hay que optimizar nuestra web para ellos y maximizar los clientes que Google y otras webs nos puedan mandar.

Oferta especial

Le recomendamos aplicar este tutorial de forma inmediata en su empresa. Pero si no dispone de tiempo o se quiere asegurar un informe profesional

No se lo piense, cada día que no aplica los Keywords son clientes para su competencia

Marketing por dominios le realiza un informe profesional para su web / empresa.

Coste especial Informe Keywords empresa y Posicionamiento competencia 240 €

[Sigue este link para pedir el informe](#)

Y no se olvide!!!

La forma más rentable y fácil de atraer clientes es tener un dominio significativo

[Ver porque es tan valioso un dominio significativo](#)

Si este Tutorial te ha sido útil puedes contribuir con tus donaciones a que podamos seguir ofreciéndote estos tutoriales.

Puedes hacer tu donación (la cantidad a ingresar es optativa) a través de:

Paypal: admin@marketingpordominios.com

Bitcoins: 16vwk7tj6PDTagkhaCnS6iD5RA4xEkdQ8Q



Tutorial elaborado por Jaime Ferrer y Equipo

Jaime Ferrer es:

Consultor de Marketing Digital

Profesor en el Executive MBA de la Universidad de Economía y Empresas de Barcelona,
Diplomado en Alta Dirección, Business Administration and Management General, por ESADE
Business School

Decenas de tiendas implementadas, cientos de miles de usuarios/clientes

Primer premio Domainer Hispano.

<https://www.linkedin.com/in/jaimeferrer>

[Www.ConsultorDominios.com](http://www.ConsultorDominios.com)

www.MarketingDominios.com



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución 3.0 Unported.