



**MundoStand**  
PROMOCIONA TU WEB

### **Promoción Web**

*La promoción web, el alta en buscadores y una campaña de marketing, son tareas necesarias para que su página web sea conocida, reciba visitas y pueda obtener beneficios a través de ella. Hoy en día no basta con tener un sitio desarrollado y bien diseñado, además necesita que la gente conozca que usted tiene una web, mediante una promoción ajustada a las necesidades de su empresa. Tiene que tener en cuenta que la presencia en Internet no es el fin en sí mismo, sino el comienzo de una acción comercial para atraer clientes potenciales y mantener aquellos que ya tiene. Para ello es necesario distintos estudios y proyectos para llevar a cabo la totalidad de la promoción de su página web, diferenciando varios pasos a tener en cuenta, según su estado.*

### **Usabilidad web. Análisis de su website.**

*¿En que estado se encuentra su website?, ¿Es navegable 100%?, ¿Los usuarios encuentran fácilmente lo que están buscando?, ¿Entienden el mensaje que trata de transmitir?, ¿Se pierden en sus páginas?, ¿El diseño está bien estructurado?, ¿Cómo funciona su web?, ¿Tiene todas las herramientas necesarias?...*

*Estos son algunos de los ejemplos que podrían planteársele a la hora de analizar su website. Un estudio completo de usabilidad web y de potenciación de su web le dará las pautas a seguir en el camino de éxito, para que todos y cada uno de los visitantes de su web entiendan y usen todas las opciones, servicios o información que usted está intentando transmitirles. En definitiva un sitio más rápido y fácil de navegar. La comodidad del usuario puede ser la diferencia entre que vuelva a su web, o la abandone para siempre.*

### **E-marketing. Campañas de publicidad y marketing on-line y off-line.**

*Si ya dispone de su sitio web éste debe ser difundido de la forma más apropiada. Por ello es necesario planificar una serie de campañas publicitarias basadas tanto en marketing on-line como marketing off-line, ya que lo que se ha de perseguir es que su website sea conocido por el mayor número posible de potenciales clientes. Nosotros no sólo le ofrecemos campañas de alta en buscadores, sino algo mucho más personalizado para su web.*

*Los servicios que proporcionamos para la potenciación de las visitas a su website son, entre otros...*

*1.- Realizar un informe de la competencia, para ver como están y en qué posición se encuentran las web similares a la de la página a posicionar.*

*No sólo usamos nuestros recursos, sino analizamos los de la competencia, para añadirlos a su promoción.*



**MundoStand**  
PROMOCIONA TU WEB

2.- Realizar unos metatags optimizados.

*Los metatags son palabras claves internas en cada web, que leen los buscadores. Si estos metatags no están optimizados, podrían llegar a no ser encontrados por las palabras que nosotros queremos.*

*El poder tener estas palabras claves optimizadas, nos permite poder tener lo que en promoción se llama, “obtener visitas de calidad”.*

3.- Evaluación de la página web, realizando modificaciones dentro de la misma página.

*La reiteración de forma moderada de unas palabras clave dentro de una web, y los links internos entre las páginas del website, incide en el posicionamiento de esta en los buscadores.*

4.- Dar de alta en el mayor número de sitios web posibles. (Buscadores, directorios, intercambio de links... etc.).

*Algo muy importante es la inserción de su website en otros links de temática parecida a la de la web en cuestión. Para esto es recomendable crear una página de intercambio de enlaces.*

*Todas estas altas se realizan de forma MANUAL y personalizada. Muchas otras empresas ofrecen altas automáticas, (mediante programas específicos para dar altas de forma masiva), pero esta técnica de promoción está penalizada por los buscadores, y se podría dar el caso de que fuera tomada como SPAM, debido a la actual legislación española, lo que llevaría a la imposición de multas y a la desaparición de la web.*

5.- Intercambio de links con otras páginas.

*Estos intercambios, nos harán también subir en el posicionamiento de los buscadores, ya que cada página que nos enlace, tendrá su influencia en nuestra mejora.*

6.- Hacer páginas de error 404 favorables a nuestros intereses.

*Si nuestra web esta en algún momento fuera de conexión, (cosa no deseada para nadie) estas páginas de error enseñarían un texto propicio a nuestros intereses, substituyendo a la típica página en blanco tan molesta para los usuarios.*



**MundoStand**  
**PROMOCIONA TU WEB**

7.- *Informes y comprobaciones de todo lo realizado para que los clientes estén al corriente de todo el trabajo realizado en su web.*

*El cliente estará informado en todo momento mediante informes periódicos de cualquier modificación o propuesta de inserción de su web realizada en los buscadores.*

*Nuestra empresa se enorgullece de la transparencia y nitidez de sus métodos, para que el cliente pueda ver que en ningún momento se realizan prácticas fraudulentas de promoción, que puedan ir en perjuicio de su web.*

8.- *Otras múltiples modificaciones pequeñas, pero que suelen tener incidencia en los buscadores.*

*Con estos métodos de promoción es muy factible poder conseguir una mejora muy relevante en las visitas a su página web.*

### ***Benchmarking***

*El Benchmarking es un proceso de estudio amplio y profundo de su website frente a la competencia orientado a la mejora del mismo según su necesidad. En el se realiza un estudio del diseño y la estructura de su web para diferenciarse de la competencia y ofrecer servicios que ésta no incorpora.*

*Esta acción se compone, entre otras cosas, del estudio de los lugares en donde están publicitadas las webs de la competencia, intentando que su web esté en esos sitios. La suma de esos lugares que anuncian su web, (aunque contengan también el de la competencia) más los obtenidos por nosotros y los que disponemos en nuestra base de datos, hace que su website supere a la competencia en este aspecto.*

### ***Ventajas de la promoción y el posicionamiento web***

*Una página web puede ser una maravilla gráficamente y puede ser la mejor del mundo y más atractiva, pero si nadie sabe de la existencia de ella, no recibirá visitas, con lo que el objeto principal de las web, que es ser visitada, no logrará ser cumplido.*

*Si eso lo extrapolamos a las webs inmobiliaria, por muy buena que resulte a la vista un web, sino tiene una promoción en Internet válida, no recibirá visitas, o este número será mínimo, con lo que no sólo la web no le proporciona los resultado para los que está destinada, sino que incluso podríamos decir que esta web le está produciendo una pérdida de dinero.*



**MundoStand**  
**PROMOCIONA TU WEB**

*El resultado de una buena promoción radica en 2 puntos clave:*

*1.- Buen posicionamiento en los principales buscadores (preferentemente Google y MSN)*

*El 75% de los visitantes mira sólo las 3 primeras hojas de resultados, es decir, las primeras 30 ubicaciones. Cuanta más promoción tenga una web, más adelantada estará en el posicionamiento en los buscadores y más posibilidades tendrá de generar beneficios.*

*2.- El número de visitas recibidas por la web*

*No sólo existe la posibilidad de recibir visitas de los buscadores, sino también mediante intercambios en otras páginas desde donde la gente pueda enlazar con la nuestra.*

*Estos dos factores principales harán que la página web a promocionar obtenga los resultados requeridos por el cliente, que se centran en el incremento de las visitas, para que los beneficios se incrementen sustancialmente.*

*Pero la promoción no sólo termina ahí, hay otros factores que influyen en la promoción, como son:*

- La realización de metatags optimizados (palabras clave internas que pueden leer otros buscadores, cuanto más optimizados sean, mejor será nuestra posición en ellos)*
- Una buena red de links internos en la página web (que hayan muchos link que naveguen dentro de la página)*
- Que no haya links ni fotografías rotas dentro de la web*
- Que cuente con un apartado de intercambio de enlaces*
- Que cada página tenga su propio dominio, donde se les pueda introducir unos metatags optimizados a cada una de ellas*
- Que no esté echa en tecnología flash*
- Que resulte una página amena donde no sólo se le ofrezca al interesado el producto sino por ejemplo, en el caso de las inmobiliarias, un apartado con las ayudas de cada comunidad autónoma.*

*En definitiva, estos y otros detalles, grandes y pequeños, marcan la diferencia entre una web que no recibe visitas y que pierde dinero por estar poco o mal promocionada y otra sobre la que se ha realizado una buena promoción y que genera un incremento en las visitas, y por equivalencia, en los beneficios obtenidos.*

*En estos casos el trabajo a realizar es modificar la web, optimizándola para el mejor resultado en los buscadores y promocionando, no sólo la web principal, sino también las páginas individuales internas. (No importa por donde lleguen las visitas, lo que importa es la venta del producto, que es lo que en definitiva, se trata con la promoción web).*