

# Opinión

---

## EL POSICIONAMIENTO WEB, ELEMENTO CLAVE PARA LA VISIBILIDAD DE LAS EMPRESAS EN INTERNET

[ Didac Lee ]

El otro día, un compañero me comentaba que "cuando las monjas quieren comprar sillas, buscan por internet". Es sólo un ejemplo, pero esta afirmación deja claro que cada día son más las personas que antes de contratar cualquier servicio o comprar un producto, se informan y buscan por internet. En este sentido, la red se convierte en un gran océano de oportunidades que puede ayudar a toda empresa a alcanzar nuevos mercados y conseguir nuevos retos.

La mayoría de empresas, sea cual sea su tamaño, ya han dado el primer paso para obtener una mayor visibilidad en internet y han hecho una inversión en una magnífica página web, la cual debe estar a la altura de la compañía. Pero en este punto, muchos empresarios creen que simplemente con contar con una buena página web, la obtención de nuevos clientes está asegurada. Y la realidad no es así. En nuestra sociedad, ningún producto o servicio, por bueno que sea, se vende solo. Esta afirmación la confirman los especialistas en marketing, que aseguran que este tipo de productos no existen.

Una compañía que cuenta con página web, potencialmente puede ser encontrada por todo el mundo a través de la red, pero si el empresario se queda de brazos cruzados esperando la llegada de sus nuevos clientes, seguramente sólo conseguirá ser visitado por él mismo y su competencia.

La empresa debe centrar sus esfuerzos en hacer que la encuentren. Según la prestigiosa consultora Forrester, el 80% de los navegantes de internet utilizan los buscadores para encontrar aquello que buscan y el 70% de las transacciones que se realizan por internet son el resultado de una búsqueda en un buscador. Además, está demostrado que generalmente las direcciones web no se memorizan, sino que se utilizan los motores de búsqueda.

*(Continúa en página 10)*



## El posicionamiento web, elemento clave para la visibilidad de las empresas en Internet

Didac Lee.

Por otro lado, también cabe destacar que antes de comprar en un local comercial, el comprador realiza consultas sobre el producto o servicio por internet. Con todo, queda claro que hoy en día para toda empresa es imprescindible tener presencia en internet y contar con una buena posición en los buscadores para ser más visibles para sus clientes potenciales.

### Pasos a seguir

Como ya he apuntado anteriormente, el primer paso que debe realizar una empresa para tener presencia en la red es crear su propia página web. Para ello necesita un diseñador que transmita una adecuada imagen corporativa de su empresa, unos programadores que le construyan la web con herramientas que permitan a la misma empresa

**"Aunque la página web de la empresa esté optimizada, es muy probable que ésta tenga muchos competidores luchando por conseguir los primeros lugares en los buscadores con las mismas palabras clave".**

modificar los contenidos, y finalmente deberá lanzarla a internet. Pero, ¿cómo saber si la web está optimizada para que los buscadores la reconozcan?

Para ello, existen dos conceptos muy importantes a tener en cuenta: la visibilidad en los buscadores y las campañas de marketing en buscadores.

#### • 1. Visibilidad en los buscadores (Posicionamiento)

Por ejemplo, para una empresa que vende caramelos y que cuenta

con página web propia, es imprescindible que cuando los usuarios de internet busquen a través de Google con las palabras "comprar caramelos", su web aparezca en las primeras posiciones, ya que es ahí donde éstos se centran a la hora de encontrar aquel producto que buscan.

En este sentido, según unas palabras concretas que definen el negocio o producto, contenidos con información profesional y de calidad, y unas técnicas de programación correctas para buscadores, la página web de la empresa aparecerá entre las primeras posiciones, ya que los buscadores la considerarán una página importante.

#### • 2. Campañas de marketing en buscadores

Aunque la página web de la empresa esté optimizada, es muy probable que ésta tenga muchos competidores luchando por conseguir los primeros lugares en los buscadores con las mismas palabras clave. Aunque para una compañía estar situada en la cuarta página de un buscador entre 40 millones puede ser un éxito, los efectos para el negocio serán en realidad prácticamente nulos.

Otra opción muy efectiva es comprar criterios de búsqueda. Cuando los navegantes busquen un criterio que les interese, la página web de dicha compañía aparecerá en el lado derecho o en un lugar destacado del buscador (en Google, por ejemplo, la publicidad aparece en la columna de la derecha de la página).

Pero con esta técnica se debe ir con mucho cuidado con la selección de las palabras. Los

criterios elegidos deben ser claros y bien relacionados con el negocio.

Todos estos servicios los puede realizar la misma empresa, aunque para ello deberá aprender las más de cien reglas que rigen los principales buscadores y estar pendiente diariamente de sus evoluciones. Por este motivo parece más fácil y aconsejable contratar los servicios de una empresa especializada, que se centrará exclusivamente en trabajar el posicionamiento de su empresa cliente. Siempre resultará más económico y efectivo que si lo hace el propio empresario. El empresario conoce su empresa y su principal labor debería ser la de dedicar su valioso tiempo a generar negocio y hacer crecer su empresa.