

Hoy os presentamos la clase de...



Técnicas para atraer visitas a tu ecommerce

Juanjo del Pozo - Consultor MKT Online

(+34) 966 651 891 www.ecommaster.es

Y MARKETING DIGITAL





Técnicas para atraer visitas a tu ecommerce

ÍNDICE DE CONTENIDOS:

- L. SEO POSICIONAMIENTO WEB
- 2. CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD
- 3. CREACIÓN DE CONTENIDO BLOG
- 4. VIDEO MARKETING
- 5. EMAIL MARKETING
- **L. MARKETPLACES**
- 7. COMPARADORES DE PRECIOS
- **B.** CUPONES DESCUENTO
- 9. AFILIACIÓN





Juanjo del Pozo - SEOINNOVA

- Proyectos propios de ecommerce
- Consulto SEO
- Experto en MKT Online

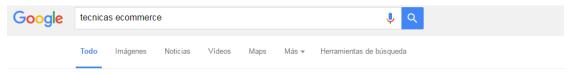
@JuanjodelPozo

https://es.linkedin.com/in/juanjodelpozo

http://seoinnova.es/



1, SEO - POSICIONAMIENTO WEB



Aproximadamente 679.000 resultados (0,77 segundos)

Técnicas de Marketing para eCommerce. Análisis y Dashboards

www.brainsins.com/es/blog/tecnicas-de-marketing-para-ecommerce-iii.../110215 ▼
Técnicas de Marketing para eCommerce (III). Análisis y Dashboards personalizados. Descubre como tener un panel personalizado te puede ayudar.

Técnicas de Marketing para eCommerce (VI). Marketing de Contenidos www.brainsins.com/es/blog/tecnicas-de-marketing-para-ecommerce-vi.../110450 ▼

www.brainsins.com/res/biogheenicas-ue-rital rectify-para-ecommerce-vi.../ 110450 V Continuamos la serie de posts sobre Técnicas de Marketing para eCommerce con la utilización de Marketing de Contenidos. Hablamos en Digital mucho de ...

4 técnicas para optimizar tu ecommerce y aumentar las ventas online ...

ecommerce-news.es/marketing.../4-tecnicas-para-optimizar-tu-ecommerce-3337.html ▼ 28 jul. 2013 - Cuando se quieren aumentar las ventas de una tienda online, la mayoría recurren a dos estrategias: Invertir en promoción (publicidad, SEO, ...

7 pautas de oro para incrementar ventas en e-Commerce

www.socialmediaycontenidos.com/las-7-pautas-de-oro-para-incrementar-ventas-en-e-... ▼ 22 ago. 2015 - Cómo incrementar ventas en e-Commerce: todos los puntos clave para ... con el que nos has mostrado algunas técnicas que utilizamos para ...

20 técnicas para que tu ecommerce tenga éxito|EasyMarketing

easymarketing.artvisual.net/20-tecnicas-para-conseguir-que-tu-ecommerce-tenga-exito/ v 22 jul. 2015 - Las técnicas imprescindibles para lograr que tu ecommerce consiga un alto nivel de ventas y posicionamiento.

E-COMMERCE: 7 Estrategias para Aumentar Ventas Usando Redes ... postcron.com → Home → Facebook ▼

16 sept. 2013 - E-commerce : 7 estrategias para aumentar tráfico, visibilidad y ventas qué estrategias o técnicas usar, se nos olvida que lo más simple es la ...

Técnica de venta ecommerce " El Espejo" La autocrítica te aumentara ...

www.marketingdirecto.com/.../tecnica-de-venta-ecommerce-el-espejo-la-autocritica-te... ▼ 8 nov. 2012 - Internet, ese gran invento que tanto nos facilita la vida ¿Verdad? Gracias a él nos comunicamos con amigos y familiares de todo el mundo, ...



- Aparecer en los primero resultados del buscador
- Para búsquedas realizadas por usuarios
- Relacionadas con nuestros productos/servicios



Cómo se logra aparecer?

Ejemplo de pagina optimizada

(Pagina de deporte en bicicleta)

Titulo página: El deporte de la bicicleta

Metadescription: Conoce los diferentes ementos indispensables para hacer deporte en bicicleta en el campo.

con el Atributo	bicicleta en el	
Atributo	lexto	
	bicicleta	•
		bici
campo		
campo	tos bicicleta bicicleta	
campo H2: Elemen deporte en	tos bicicleta bicicleta	bicicleta

CADA PÁGINA DE NUESTA TIENDA DEBE:

- Tener URLs únicas
- Nombre de categorías y productos únicas
- Descripciones de categorías y productos únicos
- Meta etiquetas únicas



1, SEO - POSICIONAMIENTO WEB

Cómo se logra aparecer?

```
chtml lang="est-prefix="og: http://ogp.me/ns#">
chtml lang="est-prefix="og: http://opp.me/ns#">
chtml lang="est-prefix="og: https://opp.me/ns#">
chtm
```



Posicionamiento Web Alicante - Agencia SEO Alicante



TITLE

www.seoinnova.es/ ▼

Posicionamiento Web Alicante y Elche. Agencia SEO y SEM de posicionamiento web en Alicante, estrategias para aumentar los objetivos de su web.



DESCRIPTION



Cómo conocer las búsquedas y términos que usan mis clientes?

HERRAMIENTAS GRATIS

HERRAMIENTAS DE PAGO



https://adwords.google.com/KeywordPlanner



https://ubersuggest.io/



http://www.soovle.com/



www.semrush.com/



http://www.keywordspy.com/



1, SEO - POSICIONAMIENTO WEB

Cómo colocar esos términos en mi tienda online?



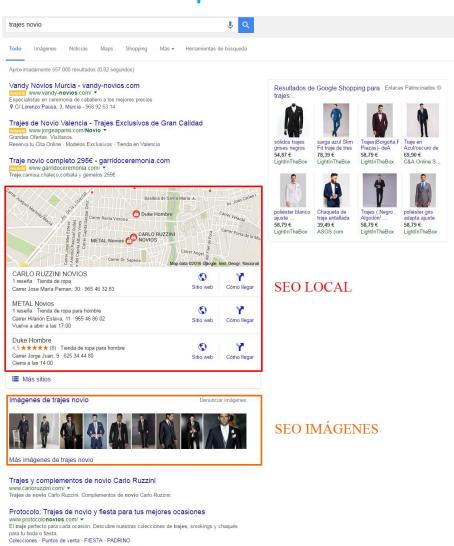


http://tienda.germaine-de-capuccini.com/7-rostro		
Title 1 (55 caracteres)	Meta Keyword	Búsquedas
Tratamientos y Crema Facial Germaine de Capuccini	crema facial germaine de capuccini	30
	tratamientos faciales	1000
Tratamientos Faciales con productos de Germaine de Capuccini,con 50 años de experiencia. Descubre donde comprar cremas faciales de Germaine de Capuccini		
H1		
ROSTRO - Tratamientos Faciales		

http://tienda.germaine-de-capuccini.com/16-necesidades		
Title 1 (55 caracteres)	Meta Keyword 1	Búsquedas
Tratamiento Facial Germaine de Capuccini precios	tratamiento facial	720
Meta Description 1		
Productos para el tratamiento facial de Germaine de Capuccini con 50 años de experiencia. Tratamiento facial de Germaine de Capuccini precios aqui		
H1		
NECESIDADES - Tratamiento facial		

1, SEO - POSICIONAMIENTO WEB

Pero eso es todo o puedo hacer más cosas?



Duke Hombre - Trajes Novio Elche

aunque inició su andadura con la sastrería y todavía hoy la .

TRAJES DE NOVIOS. DUKE Hombre es una empresa especializada en confección masculina que



2. CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD

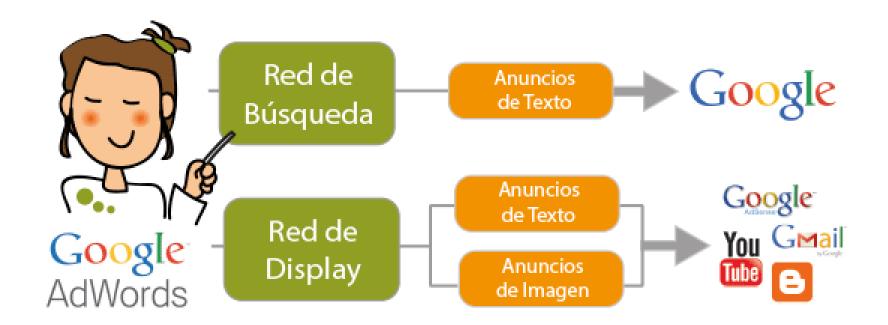
El mayor programa de **publicidad en motores de búsqueda** del mundo es Google AdWords



VENTAJAS DE GOOGLE ADWORDS

- Permite dar a conocer rápidamente un producto o servicio
- Permite competir cara a cara con grandes competidores
- El retorno de la inversión es rápido (si las campañas están optimizadas)
- Permite llevar tráfico muy segmentado a nuestra web

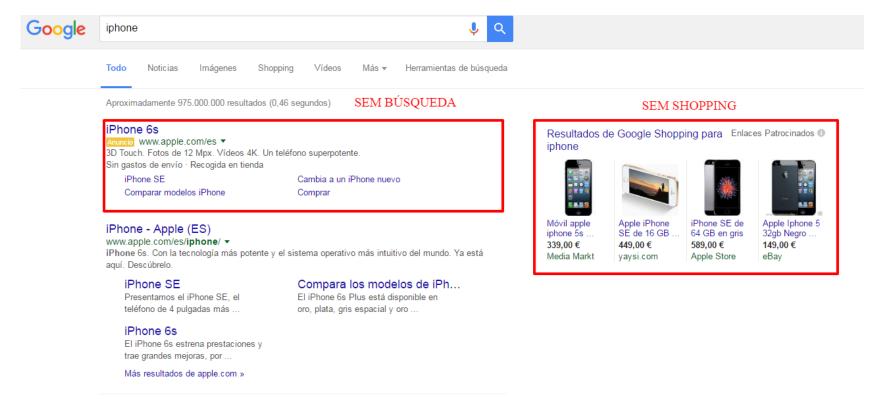






2. CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD















Cómo funciona Adwords?



- Libertad en el presupuesto a invertir mensualmente
- No tiene un coste mínimo
- Se basa en un sistema de subasta
- El presupuesto se fija por día
- Asesoramiento por expertos en la cantidad a invertir



CREAR CONTENIDO PARA NUESTRO BLOG NO ES:



- Escribir cualquier cosa que se me ocurra
- Ser redactado por cualquiera
- Hacerlo cuando nos acordamos o podemos



CREAR CONTENIDO PARA NUESTRO BLOG ES:

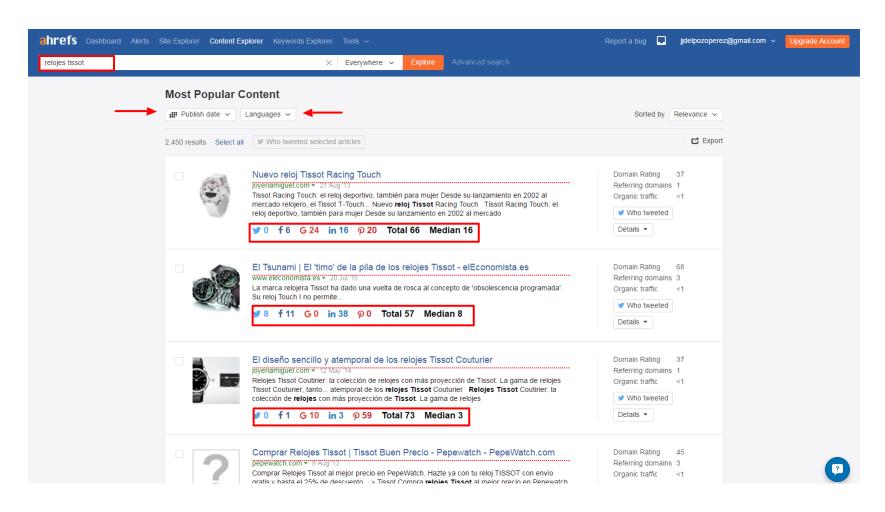


- Conocer que le gusta a nuestro clientes
- Definir un plan de creación de contenidos
- Definir donde y como se compartirá



3. CREACIÓN DE CONTENIDO - BLOG

CONOCER QUE LES GUSTA A NUESTROS CLIENTES



https://ahrefs.com/content-explorer

PLAN DE CRECIÓN DE CONTENIDOS

Crea Un Calendario Editorial

- Planificación Anual
- Planificación Mensual
- Planificación Semanal

- Artículos
- E-books
- Whitepaper
- Podcast
- Vídeos
- Presentaciones
- Webinar
- Plantillas
- Infografías

- Título del post o contenido
- Fecha de publicación
- Autor
- Objetivo
- Plataformas
- Tipo de contenido
- Comentarios adicionales

PLAN DE CRECIÓN DE CONTENIDOS

HERRAMIENTAS CALENDARIO EDITORIAL





PLUGINS PARA WORDPRESS:

Editorial Calendar

Edit Flow

Future Post Calendar



3. CREACIÓN DE CONTENIDO - BLOG

ARTÍCULOS OPTIMIZADOS PARA SER ENCONTRADOS POR LOS USUARIOS



Ejemplo de pagina optimizada (Pagina de deporte en bicicleta)

Titulo página: El deporte de la bicicleta

Metadescription: Conoce los diferentes ementos indispensables para hacer deporte en bicicleta en el campo.

lmagen con el	Titulo H1: El d bicicleta en el	•
Atributo Alt	Texto	
	bicicleta	
		bici
•		
H2: Elemen	itos bicicleta	



Online Video Marketing



RAZONES POR LAS QUE HACER VÍDEO MARKETING:

El 90% de los usuarios ve útil ver un vídeo cuando está tomando una decisión de compra.

el 50% de los usuarios ve vídeos relacionados con negocios en youtube.

El 46% de los usuarios hace alguna acción relacionada con el vídeo después de verlo.



Online Video Marketing



RAZONES POR LAS QUE HACER VÍDEO MARKETING:

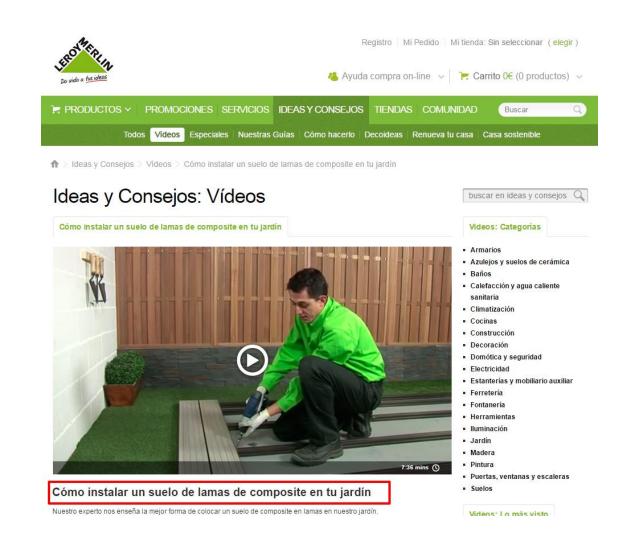
- Auge de los vídeos cortos (Vine, Instagram)
- Aumento del consumo en dispositivos móviles
- El vídeo importará cada vez más para el SEO
- El vídeo se consume mucho en redes sociales



4. VIDEO MARKETING

QUÉ TIPO DE VÍDEOS PODEMOS REALIZAR?

- Vídeo presentación de producto/servicio
- Vídeo how to (Video tutorial)
- Vídeos sobre proyectos realizados
- Vídeo testimonios
- Vídeo entrevistas
- Vídeo Blog
- Vídeo e-mail





CÓMO REALIZAR Y EDITAR VÍDEOS?

APLICACIONES BÁSICAS

Para los usuarios de PC:

- Windows Movie Maker
- VideoSpin

Para los usuarios de PC:

iMovie

APLICACIONES PROFESIONALES

Para los usuarios de PC:

- Sony Vegas
- Adobe Premier

Para los usuarios de PC:

Final Cut Express

CON MÓVIL

http://www.yuvalia.com/



DÓNDE PUBLICAR VÍDEOS?

Subir el vídeo a múltiples plataformas de vídeos

- youtube.com
- blip.tv
- break.com
- dailymotion.com
- metacafe.com
- vídeo.msn.com,
- veoh.com
- videojug.com
- video.yahoo.com
- viddler.com
- vimeo.com

Aplicaciones para subir vídeo a múltiples páginas de vídeos



https://www.tubemogul.com/

Compartir el vídeo en Redes Sociales

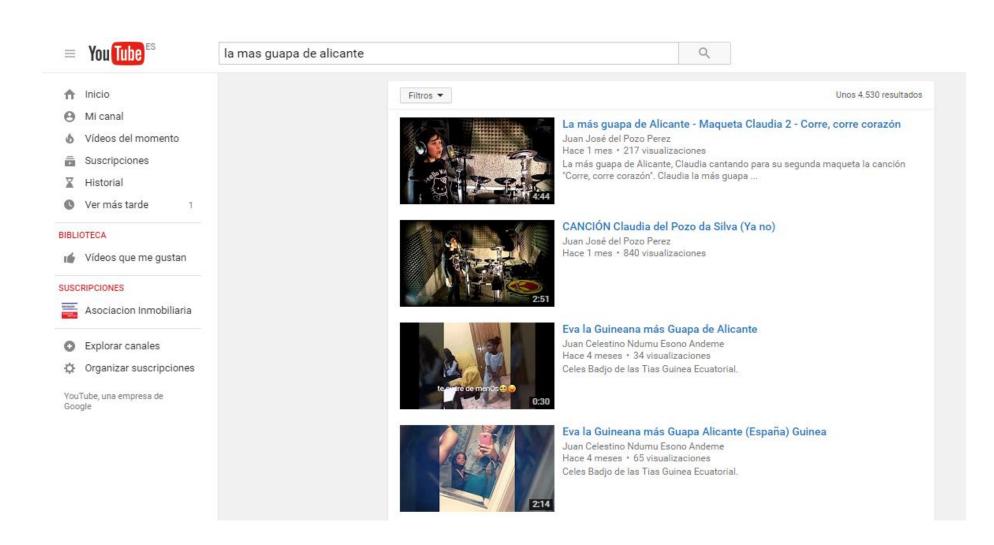
- Facebook
- Twitter
- Instagram
- Vine
- Etc...

Otros medios donde compartir vídeo

- Email
- Blogs relacionados
- Foros relacionados
- Etc...

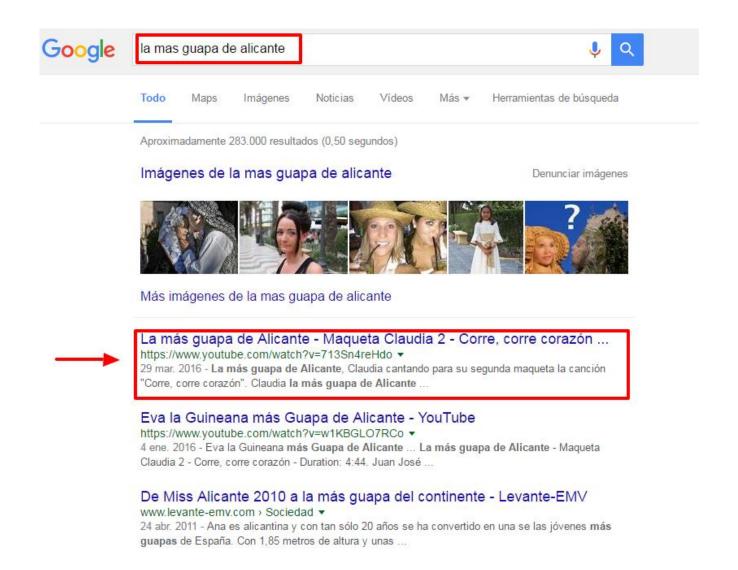


TÉCNICAS DE POSICIONAMIENTO DE VÍDEOS



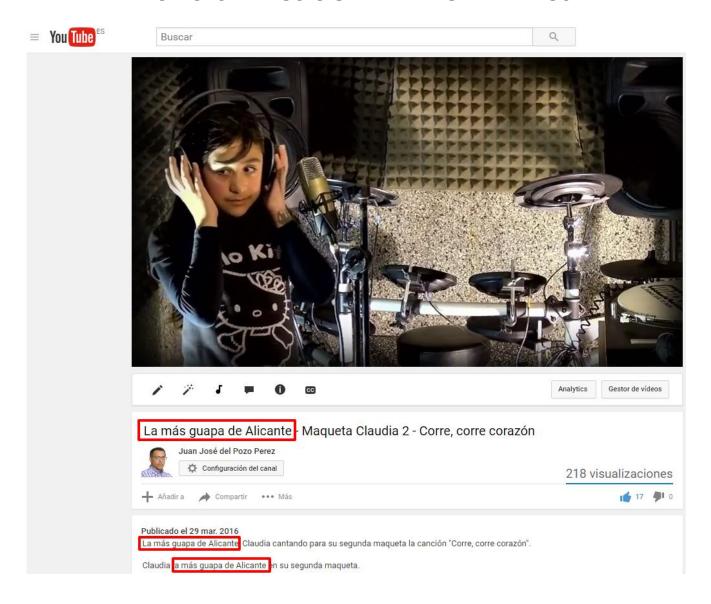


TÉCNICAS DE POSICIONAMIENTO DE VÍDEOS





TÉCNICAS DE POSICIONAMIENTO DE VÍDEOS





5. EMAIL MARKETING

El email-marketing es una técnica para contactar con tu público objetivo a través del correo electrónico.

Pueden ser Newsletter y mailing





NEWSLETTER

El newsletter se distribuye a través del correo electrónico con cierta periodicidad

Contienen artículos de interés o noticias sobre la marca

Los que reciben este tipo de comunicaciones son suscriptores que han solicitado previamente recibirla





5. EMAIL MARKETING

NEWSLETTER

OBJETIVOS DEL NEWSLETTER

- Crear un canal nuevo para fidelizar al público
- Crear un canal nuevo para vender al público
- Aumentar las ventas
- Aumentar la cantidad de suscriptores

VENTAJAS DEL NEWSLETTER

- Ofrece una alta conversión
- Permite fidelizar clientes
- Ideales para promociones
- Pueden segmentarse y personalizarse

HERRAMIENTAS EMAIL MARKETING



https://acumbamail.com/



http://mailrelay.com/





http://www.getresponse.com/



5. EMAIL MARKETING

MAILING

- El mailing es utilizado para promocionar servicios y productos de una marca.
- Se suele enviar a bases de datos masivas no propias a la marca.



http://www.adsalsa.com/



http://www.antevenio.com/

L. MARKETPLACES

 Los marketplaces son plataformas de ventas en los que te ofrecen poner tus productos para la venta en su plataforma





L. MARKETPLACES



VENTAJAS DE VENDER EN MARKETPLACES:

- Los costes de marketing muy reducidos comparados con los necesarios para captar ese mercado potencial con recursos propios
- Cuota mensual y/o una comisión por cada venta.
- Internacionalización
- Dar a conocer nuestra marca
- Llegar a gran volumen de clientes



L. MARKETPLACES

Marketplaces Generalistas y especializados

Amazon http://www.amazon.es/

Solostocks http://www.solostocks.com/

Dawanda http://es.dawanda.com/

E-Bay http://www.ebay.es/

Etsy https://www.etsy.com/es/?ref=lgo

Rakuten http://www.rakuten.es/

Piximania http://www.pixmania.es/index.html

Fnac http://www.fnac.com/

Insertong http://www.insertong.com/es/index.php

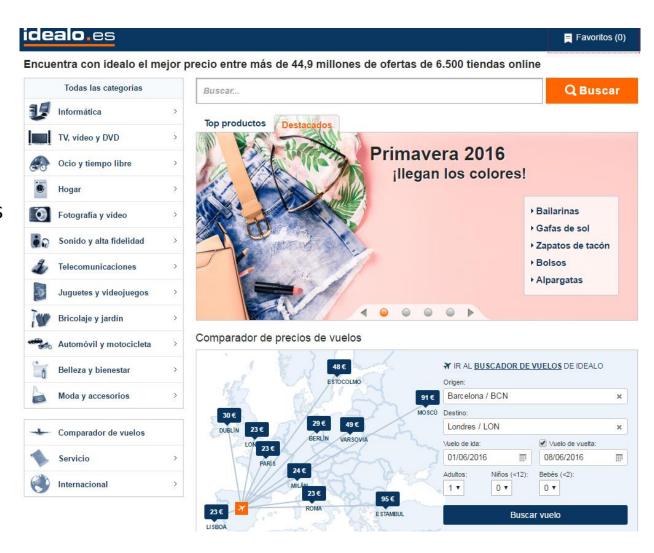
Yodetiendas http://www.yodetiendas.com/





7. COMPARARDORES DE PRECIOS

Plataformas donde podemos enviar nuestros productos mediante un Feed de datos y obtener ventas





7. COMPARARDORES DE PRECIOS

- http://www.twenga.es/
- http://www.kelkoo.es/
- http://www.idealo.es/
- http://www.shopmania.es/
- http://www.nextag.es/
- http://www.izideal.es/
- http://www.shoppydoo.es/
- http://www.ciao.es/





7. COMPARARDORES DE PRECIOS

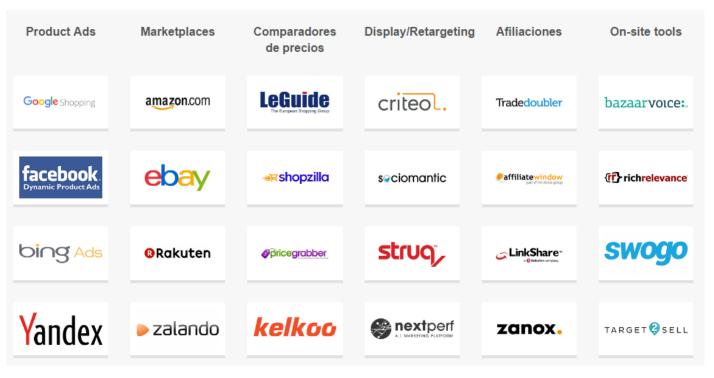
APLICACIONES DE ENVIO DE CATALOGOS A MÚLTIPLES PLATAFORMAS



http://www.lengow.com/



http://www.beezup.es/





8. CUPONES DESCUENTO

Varios estudios han mostrado que los consumidores siguen a las marcas en los medios sociales con el objetivo de obtener algún tipo de beneficio, especialmente cupones de descuento y ofertas

ESTUDIO DE USO DE CUPONES

- El 33,2% lo usa algunas veces
- El 34% lo usa muy a menudo
- El 13,4% lo usa siempre
- El 14% lo usa rara o alguna vez

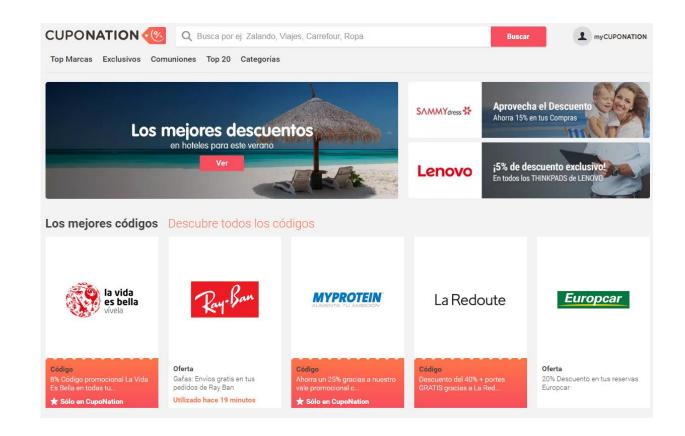




B. CUPONES DESCUENTO

SITIOS DE CUPONES DESCUENTO

- http://www.oportunista.com/
- https://www.cupones.es/
- http://ounae.com/
- http://www.turbocupones.com/
- http://www.cupooon.es/
- http://www.codigos-descuento.com/
- http://www.portaldescuento.com/
- http://www.cuponation.es/
- http://www.dscuento.com/





9. AFILIACIÓN

QUÉ ES LA AFILIACIÓN

Es una rama del marketing online que se basa en la consecución de resultados. Las empresas o sitios web, llamados afiliados, se encargan de publicitar a los comerciantes (tiendas o anunciantes) mediante la publicación de sus anuncios o promociones

QUÉ SON LAS PLATAFORMAS DE AFILIACIÓN

Las plataformas de afiliación hacen de intermediario entre los comerciantes/anunciantes y los afiliados





9. AFILIACIÓN

MODOS DE COMISIÓN SEGÚN ACCIÓN GENERADA

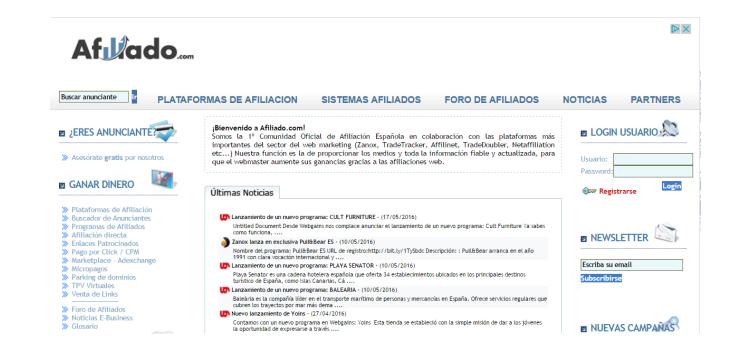
Remuneración por click

Remuneración por doble click

Remuneración por impresión CPM

Formulario

CPV (Coste por venta)



http://www.afiliado.com/



PLATAFORMAS DE AFILIACIÓN

Comparen de forma rápida y sencilla todas y cada una de las plataformas de afiliación disponibles para el mercado español (Modos de Ingresos / Modos de Pagos / Paises...) - Gracias a ellas, se pueden gestionar diferentes anunciantes (programas de afiliados) en un solo interface. Además existe la posibilidad de obtener estadisticas conjuntas, así como un pago único para el conjunto de todos los anunciantes.







9. AFILIACIÓN

TradeTracker.com*						
Anunciante	Click	D.Click	Porcent	🔽 Fijo	CPM	Formulario
Digiwise.es		-	-	10 €	-	-
Dineo	-	-	-	14 €	-	2.1 €
DirecTV Perú - CPL	-	-	-	-	-	1.4€
Dispon.es	-	-	-	21 €	-	-
Diversal.es	-	-	4.2 %	-	-	-
DokterOnline.com	-	-	10 %	7€	-	-
Don Disfraz	-	-	3.5 %	-	-	-
DormirEnBalnearios.com	-	-	2.8 %	-	-	-
DoubleAgent.es	-	-	6.5 %	-	-	-
Dream Place Hotels	-	-	6 %	-	-	-
Dsigno.es - CPL	-	-	-	-	-	4.9 €
Dunas Hoteles	-	-	6 %	-	-	-
EasyToBook	-	-	5 %	-	-	-
eDarling ES	-	-	30 %	-	-	1.5 €
Educaweb - CPL	-	-	-	-	-	4.55 €
Efecto2000.es	-	-	0.35 %	-	-	-
ERV Seguros de Viaje	-	-	10.5 %	-	-	-
Estoestele.es	-	-	5.6 %	-	-	-
Estudiahosteleria.com - CPL	-	-	-	-	-	4.9 €
Estuseguridad	-	-	7.7 %	-	-	-
Ferrer Hotels	-	-	6 %	-	-	-
Fomento Profesional	-	-	-	-	-	2.1 €
Formacion Audiovisual - CPL	-	-	-	-	-	4.9 €
Fotomurales.es	-	-	8 %	-	-	-





MUCHAS GRACIAS

@JuanjodelPozo

https://es.linkedin.com/in/juanjodelpozo

http://seoinnova.es/

¡Síguenos!



https://www.facebook.com/Ecommaster.es



https://twitter.com/ecommaster • @ecommaster



https://plus.google.com/112385287735204826129



https://www.youtube.com/user/ecommaster



https://vimeo.com/ecommaster