

Análisis Estratégico de ventas en Internet

La única forma fiable de conseguir que su web capte clientes y venda

Un Análisis **Estratégico de ventas en Internet** es la herramienta imprescindible si se quiere obtener resultados en Internet y no tirar el dinero dando palos de ciego.

Por que si nuestra web no está estructurada de la forma adecuada todas las acciones que realicemos serán tirar el dinero y el tiempo.

Porque, además, hay que saber si nuestra competencia lo está haciendo bien y nos está quitando clientes y como lo hace, y saber quienes son en Internet nuestra competencia oculta.

Hay que saber cómo buscan las cosas en Internet nuestros posibles clientes, cómo podemos hacer para llamarles la atención y convencer-les, y cómo conseguir que Google nos ayude.

El objetivo es poder atraer y convencer a clientes reales.

En un análisis estratégico se realiza un análisis de:

- **Keywords**

- Qué buscan los usuarios relacionado con el producto
- Que cantidad de usuarios buscan y cómo / estacionalidad
- Competencia, quienes están posicionados, quien paga por esos keywords

Se establece análisis de prioridades de keywords a trabajar

- **Competencia**

Qué keywords trabaja nuestra competencia, porque palabras o frases intenta nuestra competencia estar en Google y su nivel de éxito, porque keywords paga, que anuncios utiliza...

- **Optimización web**

Google es muy estricto en cómo ha de ser una web para posicionarla en los primeros puestos ¿Está nuestra web bien optimizada? ¿Lo está para los keywords de alto interés? ¿Cómo está nuestra competencia?

- **Usabilidad**

Cuando llega un usuario a nuestra web, facilitamos la conversión? ¿Es fácil atraparlo? o por contrario ¿el usuario se encalla, se despista y lo perdemos?

- **Copywriting**

¿Los textos son textos web, textos Internet, incitan al usuario a convertir (comprar, llamar, rellenar formulario, seguir leyendo) o le dejarán indiferente?

- **WPO**

Velocidad de la web y servidores. Además del propio usuario, Google es muy sensible a la rapidez y respuesta de los servidores donde está alojada la web. Un buen WPO se consigue optimizando la propia web y, a veces, parametrizando el servidor, siempre el WPO además es contrastado con nuestras competencias.

- **Analítica web**

¿Estamos aprovechando cada visita de un usuario? ¿Lo pixelamos? ¿Aprovechamos las posibilidades que internet nos da para saber lo que está pasado y poder tomar decisiones?

- **Presencia en redes**

¿Está bien dirigida nuestra presencia en redes?

Análisis acciones de promoción realizadas (Facebook, Adwords)

Todo lo anterior se analiza y se entrega un informe por escrito, debidamente documentado.

En el área de Barcelona y Girona el estudio se entrega en reunión personal, donde se explica ampliamente todo el informe. En otras áreas se realiza una conferencia mediante Skype o telefónica, para aclarar conceptos.

El informe tiene dos apartados:

-El de análisis, que incluye todo lo anterior.

-El práctico, que tiene las acciones a realizar divididas en diferentes apartados:

- Resumen gerencial de cosas a controlar.
El gerente o responsable tiene que poder controlar de forma fácil lo que está pasando.
- Informe Programación de modificaciones a realizar en la web para entregar al programador o montador web. Estas se dividen en tres apartados :
 - **Programación de código fuente, Html y servidor**
Esto es para conseguir que Google nos indexe en los primeros puestos de las palabras o frases por las que más nos interese estar y obtener más visitas, y visitas de más alto interés.
 - **Modificaciones de estructura y contenidos para mejorar la usabilidad**
Los usuarios se queden en la web mas tiempo y repitan visita.
 - **Mejoras en el Copywriting**
Conseguir que los usuarios compren o soliciten información.
- Informe Promoción web con recomendaciones de acciones de promoción a realizar para potenciar el número de visitas a la web.
Esta parte se divide en acciones gratuitas y acciones de pago.

Se da en todos los apartados un soporte de 3 meses por email, whatsapp o teléfono.

Para contratar estudio o más información :

<https://www.jaimeferrerdemiquel.com/optimizacion-web/>

Tel: 695 576 834

jaime@ferrerdemiquel.email

El estudio de optimización es una herramienta imprescindible para obtener resultados con una web. La gente se informa mayoritariamente en Internet, y en muchos casos compran directamente en Internet. Si con nuestra web no estamos consiguiendo resultados importantes es que no tenemos la web optimizada de forma correcta.

No solo nuestras ventas en Internet dependen de nuestra web, cada día mas, también nuestras ventas en el canal Offline, dependen de nuestras acciones en Internet.

El estudio lo realiza un equipo de especialistas en marketing online, dirigidos por [Jaime Ferrer de Miquel](#)

No actuar es el mayor riesgo que existe. Timothy Ferriss
