

## **¿Qué es el SEO? Aquí te ayudamos a entenderlo**

Seguramente has escuchado la palabra SEO una o mil veces en las últimas semanas, meses o años y es que se trata de un concepto que debes manejar a la perfección si te mueves en el mundo digital y estás buscando mejores resultados para tu empresa, emprendimiento o negocio.

El SEO, Search Engine Optimization, que se traduce como la optimización en los motores de búsqueda, se define como el conjunto de esfuerzos para ser visible sin la necesidad de pagar.

Pero, ¿cómo funcionan los motores de búsqueda? La respuesta, aunque no lo creas, no es tan complicada. Básicamente se trata del punto de partida de la experiencia del usuario en Internet a través del uso de palabras clave por tema, cuyos resultados se muestran a través de un listado de direcciones web.

Entonces, lo que permite el SEO, conociendo el comportamiento de los usuarios, es orientar, conducir el tráfico y dirigir audiencia hacia un sitio web, apoyado adicionalmente en publicidad interactiva y medios sociales.

Tomando en cuenta otras definiciones, podemos decir que cuando hablamos de Search Engine Optimization, nos referimos a mejorar los resultados en los motores de búsqueda -Google, Yahoo, Baidu, Microsoft Bing- con la ayuda del mercadeo de contenidos y la analítica web.

## **¿Cuáles son las ventajas del SEO?**

La meta del SEO es lograr que seas popular. Es decir, ayudarte para que seas rastreable por los motores de búsqueda y te ubiques en los primeros resultados.

Pero, mucho más allá de esto, el Search Engine Optimization conlleva una serie de beneficios que es importante que conozcas:

- Para muchos es la mejor manera de hacer llegar a la audiencia contenidos que les interesan y que están basados en su proceso de búsqueda.
- Logra que seas mucho más visible y te sitúa incluso por encima de los que puedas considerar como tu competencia.
- Es especialmente efectivo para atraer lo que se conoce como tráfico cualificado, que es el que busca resolver sus dudas en tu página web.
- Te ayuda a recibir un tráfico ilimitado sin la necesidad de estar pagando por ello, lo que es positivo sobre todo si eres una pequeña empresa o emprendimiento.
- Si la experiencia del usuario es satisfactoria, existen altas posibilidades de que pase a ser un cliente y que ocurra una conversión.
- Se trata de una estrategia que no implica grandes inversiones de dinero, pero con resultados que generan grandes beneficios económicos.
- Es un proceso que resulta ser muy dinámico, pues implica la actualización constante de contenido para atraer a la audiencia.
- Es muy probable que la inversión que realices para el SEO se convierta en la más rentable, pues los frutos siempre van en aumento.

Debemos entender que para poder vender a través de un sitio web, debemos necesariamente hacer esfuerzos para aumentar el tráfico y el SEO es una forma de hacerlo sin la necesidad de acudir a los enlaces patrocinados.



Un perfil en las Redes Sociales, un canal de YouTube, un sitio web, un blog, una tienda online, en fin cualquier contenido en Internet puede beneficiarse considerablemente con las estrategias de la optimización de los motores de búsqueda.

Es por ello que el SEO se ha convertido en una necesidad, pues independientemente de que tengas el mejor producto del mundo, el servicio más eficiente, la mejor marca o el contenido más interesante, de nada sirve si tu audiencia no los puede encontrar.

Además, debemos decirte que un alto porcentaje de los usuarios que hacen búsquedas en Internet, se interesan en los resultados que se consideran orgánicos, es decir, lo que no se identifica como publicidad.