



Miguel Á. Bugarín Pumar
Director Gerente de Visualpublinet, Asesor de APEC en tecnologías de la información y comunicación



¿Cómo puedo mejorar la presencia de mi empresa en internet?

Gracias a las grandes conquistas de Internet en España, la mayoría de las empresas ya son conscientes de la importancia de tener una buena presencia en la red. **Una web corporativa es el primer paso** para posicionarnos pero siempre corremos el riesgo de que se convierta en una isla desierta. ¿Qué podemos hacer para que lleguen más y más navegantes?

Si en el marketing tradicional el planteamiento consistía en buscar al posible cliente, en Internet la estrategia que da mejores resultados es la inversa. Ahora se trata de **optimizar la presencia** para que todos aquellos que pueden estar interesados en un producto o servicio como el nuestro nos encuentren, se informen, se comuniquen con nosotros y se conviertan en clientes o nos recomienden

en el futuro.

Para una PYME beneficiarse de este tipo de planteamientos es una buena oportunidad para realizar acciones de bajo coste y la rentabilidad puede ser asombrosa. Aquí van **10 sencillos consejos** para estar más presentes en la red y que nuestra web se llene de potenciales clientes:

1. Contratar una web que cumpla protocolos de **usabilidad** que garanticen la calidad y la **indexación o lectura de los buscadores**.

2. **Cuidar los contenidos**. La web debe aportar una información atractiva y actualizarse con la mayor frecuencia. Esto redundará en un mejor posicionamiento natural en buscadores y fidelizará a nuestros visitantes.

3. **Enlaza** tu web con otras relaciona-

das. Aunque pueda parecer que expulsamos al usuario éste volverá a nuestra web cuando necesite información y mejorará la reputación de tu sitio.

4. Del mismo modo, anima a amigos, partners, proveedores o clientes a que pongan **enlaces a tu web**.

5. Si dispones de una hora al mes, no lo dudes, hazte un **blog** y actualízalo. Un blog es un impresionante generador de visitas y favorece los 4 puntos anteriores.

6. Haz **campañas on-line**, comprando por ejemplo palabras en motores de búsquedas. Obtendrás un resultado directo y evaluable porque sólo pagas por cada visita que recibas.

7. Envía **newsletters** para informar a tu red de contactos de noticias, eventos o novedades relacionadas con tu actividad a través del correo electrónico.

8. Alta en **directorios de empresas**. Los directorios de empresas obtienen un gran posicionamiento natural, darse de alta en estos ayuda a que nuestra web gane notoriedad en la red y a que consigamos más visitas.

9. **Difunde noticias**. Permanentemente tu negocio está sacando nuevos productos o servicios que muchas personas están deseando conocer. Redacta un texto informativo y pásalo a webs que puedan estar interesadas en mostrar estas novedades a sus usuarios. Pásales contenido, te lo agradecerán.

10. **Participa** en otras webs, en foros, en blogs, comenta noticias, crea un **Twitter** o en **Facebook** de tu empresa, comunica en redes sociales profesionales, firma con tu marca y pon un enlace a tu web dónde te animen a hacerlo.

Estas son sólo 10 recomendaciones universales. No es necesario que las hagas todas, empieza ahora con la que más te guste y comprueba los resultados. En poco tiempo verás como tu marca está viva en la red. No te resignes a ser un naufrago en tu isla y socialízate.

