

# SECRETOS TRAFICO WEB REVELADOS

*20 Maneras de promocionar tu sitio web*

## Introduccion

**N**ecesita obtener el “panorama general” sobre el mercadeo por Internet? Entonces [SECRETOS TRAFICO WEB REVELADOS](#) y su lista de Web Marketing es para usted. Está diseñada para destacar todos los enfoques principales para el mercadeo de su pagina web por Internet y su aplicación es breve para que pueda ver cuáles son sus alternativas.

Este Libro Electronico contiene docenas ideas y recursos con buena información - Todos ellos cuidadosamente seleccionados para brindarle la maxima informacion posible para su implementacion y posterior estudio, muchos de ellos totalmente gratis. [SECRETOS TRAFICO WEB REVELADOS](#) y La lista para promocionar su sitio web. Ha sido creada en el 2008 y modificada en el 2009. Dicho

esto vale la pena resaltar que su contenido esta lleno de nuevos metodos y consejos recomendados en la nueva era del internet y el WEB 2.0

Espero que le sea útil y empiece a implementar rápidamente los metodos mencionados en este libro electronico.

Espero que tenga una buena lectura

Andres Forero,

Editor, Future Web Marketing Inc.



# Tabla de contenidos

## INTRODUCCION

### **Tabla de contenidos**

#### Estrategias para los Motores de busqueda

1. Escriba un título de página.
2. Escribir una descripción y palabras clave de etiquetas META.
3. Incluya las palabras clave en la cabecera de etiquetas H1, H2, H3
4. Asegúrese de que sus palabras clave en el primer párrafo del Body
5. Use palabras clave en hipervínculos
6. Hacer el sistema de navegación amistoso para los motores de busqueda
7. Desarrollar varias páginas Centrado en determinadas palabras clave
8. Envíar tu URL de página web para los motores de búsqueda
9. Promueva su Negocio Local en Internet
10. Estrategia Vinculación de Enlaces
11. Envíe su sitio a sitios de la industria y directorios especializados
12. Escribe artículos para que otros usen en sus boletines
13. Comenzar un blog de negocios

#### Estrategias Tradicionales

14. Incluir su dirección de Tarjetas de papelería, y Literatura

#### Estrategias Virales

15. Promover su sitio en los foros en línea y blogs
16. Enviar ofertas y promociones a sus visitantes y clientes
17. Pida a los visitantes a su sitio Web que lo Agreguen a favoritos
18. Solicitud de Enlaces Recíprocos
19. Desarrollar un servicio gratuito
20. Estrategias de publicidad de pago

*¿Cómo se puede conseguir más visitantes a su sitio web? ¿Qué puede hacer para estimular el tráfico? He aquí una lista de artículos que usted necesita considerar. Muchos de estos probablemente está haciendo ya, y otros que quería hacer y se olvidó, y otros más que nunca has oído hablar. Por supuesto, mucho se ha escrito sobre esto. Si bien no estamos rompiendo ningún motivo nuevo aquí, he tratado de resumir algunas de las técnicas más importantes.*

## Estrategia Motores de Búsqueda

Quizás el más importante - y económico - es la estrategia de alto rango o PAGE RANK por sus palabras preferidas o palabras clave (Keywords) en los principales buscadores de “orgánicos” o “natural” de las búsquedas (en oposición a los anuncios pagados). Los motores de búsqueda envían robots “arañas” para indexar el contenido de su página web, así que vamos a comenzar con los pasos para preparar sus páginas web para la indexación óptima. La idea aquí no es engañar a los motores de búsqueda, lo que debemos hacer es dejarles abundantes pistas de lo que se trata de su página web.



### **1. Escriba un título de página.**

Escriba un título descriptivo de cada página de 5 a 8 palabras. Eliminar la mayor cantidad "de relleno", palabras del título, como "la", "y", etc título de esta página aparecerá un hipervínculo en los motores de búsqueda cuando se encuentra la página. Atraer a los usuarios a hacer clic en el título por lo que es un poco provocador. Coloque esta en la parte superior de la página web entre las

<HEAD></HEAD> etiquetas, en este formato: <TITLE>SECRETOS TRAFICO WEB REV-ELADOS</TITLE>.

(También se muestra en la barra azul en la parte superior de su navegador).

Plan para utilizar algunas palabras claves descriptivas, junto con su nombre de la empresa en su página de inicio. Si se especializa en balas de plata y eso es lo que se busca, no sólo tiene que utilizar su nombre de la empresa “Acme municiones, Inc.” “El uso de plata y platino Bullets - Acme municiones, Inc.” Las palabras, las personas tienen más posibilidades de búsqueda en que aparecen primero en el título (llamado “la prominencia de palabras clave”). Recuerde, este título es casi toda su identidad en los motores de búsqueda. El que más gente vea que los intereses de las palabras en color azul con hipervínculo en el motor de búsqueda, más probabilidades hay de que haga clic en el enlace.

## 2. Escribir una descripción y palabras clave de etiquetas META.

La descripción debe ser una o dos frases que describen el contenido de la página web, utilizando las principales palabras clave y frases clave en esta página. Si incluye palabras clave que no se utilizan en la página web, puede hacerte daño. Coloque la etiqueta META Descripción de la parte superior de la página web, entre los <HEAD> </HEAD>, en este formato: Algunos motores de búsqueda incluyen esta descripción debajo de su título de hipervínculos.

<META NAME="description" CONTENT="Ponga o visualice anuncios en internet de venta alquiler de pisos, coches de segundamano, ofertas y demandas de trabajo, servicios, hogar, informática, ...">. Su número máximo de caracteres deben ser unos 255, pero sepa que sólo los primeros 60 están visibles en Google, aunque más pueden ser indexados.

Cuando preparamos una página web, escribo el primer artículo, a continuación, escriba una descripción del contenido de dicho artículo en una o dos frases, con cada una de las palabras clave y frases importantes incluidos en el artículo. Esto va en la descripción de la etiqueta META. Luego de las palabras clave etiqueta META, me tira las palabras comunes, dejando sólo las palabras y las frases de contenido. La etiqueta META palabras clave ya no es utilizada por el ranking de Google, pero es utilizado actualmente por Yahoo, así que lo dejamos incluido porque Quién sabe, cuando los motores de búsqueda lo vuelvan a considerar importante de nuevo? Cada página web en el sitio debe tener un título, descripción y etiqueta META.



## 3. Incluya las palabras clave en la cabecera de etiquetas H1, H2, H3

Los motores de búsqueda tienen en cuenta las palabras que aparecen en el titular de primera página y sub cabeceras de ser importante a la página, así que asegúrese de que sus palabras clave deseadas y frases aparecen en una o dos etiquetas de cabecera. No espere que el motor de búsqueda se pare para analizar su estilo en cascada (CSS) para averiguar cuáles son los titulares - no lo hará. En su lugar, use las palabras clave en el H1, H2, y H3 etiquetas para proporcionar pistas sobre el motor de búsqueda. (Nota: Algunos diseñadores ya no usan el H1, etiquetas H2. Eso es un error. Asegúrese de que el diseñador define estas etiquetas en el CSS en lugar de crear etiquetas de titular con otros nombres.)

## 4. Asegúrese de que sus palabras clave en el primer párrafo del Body

Los motores de búsqueda esperan que su primer párrafo contengan las palabras clave o keywords más importantes para el documento - en su mayoría de la gente escribe una introducción al contenido de la página. No queremos sólo palabras clave inventadas, Pues Más no es mejor. Google podría esperar una densidad de palabras clave en toda la zona del cuerpo del texto tal vez 1,5% a 2% para una palabra de alto ranking, así que no exagere. Otros lugares que podría considerar la inclusión de palabras clave estaría en etiquetas ALT y, tal vez etiquetas de comentario, aunque muy pocos motores de búsqueda, le dan importancia y peso a este método.

## 5. Use palabras clave en hipervínculos

Los motores de búsqueda buscan pistas sobre el foco de la página. Cuando ven palabras con hipervínculos en el texto del body o cuerpo de la página, Ellos los consideran potencialmente importantes, por el hipervínculo y sus palabras clave y frases importantes. Para destacar aún más, la página web debe crearse enlaces con nombre de la página con la palabra clave o frase clave, como por ejemplo vendes apartamentos en tu website entonces puedes colocar en un enlace o hipervínculo algo como [www.sudominio.com/apartamentos-venta.html](http://www.sudominio.com/apartamentos-venta.html)

## 6. Hacer el sistema de navegación amistoso para los motores de búsqueda

Algunos webmasters utilizan marcos, pero marcos pueden causar problemas serios con los motores de búsqueda. Incluso si los motores de búsqueda puede encontrar sus páginas de contenido, que podría faltar la tecla de navegación para ayudar a los visitantes llegar al resto de su sitio. JavaScript y Flash menús de navegación que aparecen cuando se pasa son visibles para los seres humanos, pero los motores de búsqueda no leen JavaScript y Flash. Lo puede suplir incluyendo los enlaces HTML en la parte inferior de la página, asegurándose de que cree una cadena de enlaces y cuando una araña del motor de búsqueda se pase por su página de inicio, sea introducido con todas las páginas de su web a través de los hipervínculos de su sistema de navegación de cada página de su sitio. Un mapa del sitio con enlaces a todas sus páginas pueden ayudar, también. Tenga en cuenta que algunos sistemas de gestión de contenidos CMS o (Content Management Systems) y de e-catálogos (e-commerce) No indexan los bien la navegación de su página web. A veces se les puede reconocer por signos de interrogación en la URL seguida por largas cadenas de números o letras. Los motores de búsqueda con mucho trabajo a veces paran en el signo de interrogación y se niegan a ir más lejos. Si usted encuentra los motores de búsqueda no indexación de sus páginas interiores, podría considerar la reescritura de URL, un mapa del sitio, y las páginas de contenido específico.

## 7. Desarrollar varias páginas Centrado en determinadas palabras clave

Search Engine Optimization (SEO), los especialistas ya no recomiendan el uso de páginas de puerta de entrada o puerta de enlace externo, porque las páginas web con el mismo duplicado podría conseguir que sea penalizado. Por el contrario, el desarrollo de varias páginas web en su sitio, cada uno de ellos se centra en una palabra clave o frase clave diferentes. Por ejemplo, en lugar de una lista de todos sus servicios en una sola página web, intente desarrollar una página web separada con cada uno de sus servicios. Estas páginas serán mejor indexadas para sus palabras clave, ya que contienen un objetivo más que el contenido general. No se puede optimizar totalmente todas las páginas web en su sitio, pero debería pasar algún tiempo modificando y experimentando para mejorar su ranking.

## 8. Envíar tu URL de página web para los motores de búsqueda

El siguiente paso es, enviar la URL de su página de inicio para los motores de búsqueda importantes que robóticamente indexan la Web. Busque un enlace en el motor de búsqueda para añadir tu URL.” En los EE.UU., los motores de búsqueda más utilizados son: Google, Yahoo, MSN, AOL Search, y Ask.com. Algunos de estos contenidos de búsqueda de alimentación a los otros principales motores de búsqueda y diferentes sitios y portales. Para Europa y otras áreas que usted desea enviar a los motores de búsqueda regionales. Es una pérdida de dinero y tiempo pagarle a alguien para presentar su sitio a cientos de motores de búsqueda. Evitar el registro con FFA (Free For All páginas) y granjas de enlaces de otros tipos. Que no funcionan bien, por el contrario te envían un montón de correos electrónicos spam, y podrían causar que usted sea penalizado por los motores de búsqueda.

## 9. Promueva su Negocio Local en Internet

Estos días muchas personas la búsqueda de empresas locales en Internet. Para asegurarse de que se encuentran se incluye en cada página de su dirección de página web de la calle, código postal, número de teléfono, y los cinco o 10 otros topónimos de la comunidad local en que opera su empresa. Si es posible, incluir los nombres de lugar en la etiqueta del título, también. Al tratar de establecer vínculos con su sitio (ver abajo), una empresa local debe recibir los vínculos de las empresas locales con nombres de lugares en las comunidades que servimos y negocios complementarios en su industria a nivel nacional.

## 10. Estrategia Vinculación de Enlaces

Enlaces a su sitio desde otros sitios atrae tráfico adicional. Pero desde que Google y otros motores de búsqueda cuentan el número de enlaces entrantes a tu sitio web ( “la popularidad del enlace”) como un factor importante en la clasificación, más enlaces le ayudará a un rango más alto en los motores de búsqueda, también. Google ha introducido una escala de 10 puntos denominada PageRank (10 es el rango más alto) para indicar la cantidad y la calidad de los enlaces entrantes. Todos los enlaces, sin embargo, no son iguales. Enlaces de centros de información ayudará a su popular sitio de mayor rango que las de los sitios de poco tráfico.

## 11. Envíe su sitio a sitios de la industria y directorios especializados

Usted puede encontrar algunos directorios especializados en determinadas industrias, como la educación o las finanzas. Es probable que pertenezcan a diferentes asociaciones profesionales que los sitios miembros de función. Solicitar un enlace. Incluso si usted tiene que pagar algo por un enlace, puede ayudar a aumentar su PageRank. Tenga cuidado con los directorios que solicitan para sus “listados actualizados.” A menos que un directorio se utiliza ampliamente en su campo, su anuncio no ayudará a la prima -, pero el propio enlace ayudará a impulsar su PageRank, y por lo tanto, el ranking de su motor de búsqueda. Directorios marginal van y vienen muy rápidamente, lo que hace difícil mantener el ritmo. No trate de ser exhaustivo aquí.

## 12. Escribe artículos para que otros usen en sus boletines

Usted puede aumentar drásticamente la visibilidad al escribir artículos en su área de especialización y distribuirlos a los editores de contenido libre para sus boletines de correo electrónico o de sus sitios web. Solo les pido que un enlace a su sitio web y una descripción de una línea de lo que ofrecen se incluye con el artículo. Se trata de un método eficaz “viral” de bastante enfoque que puede producir cientos de enlaces a su sitio con el tiempo.



## 13. Comenzar un blog de negocios

¿Quieres enlaces a su sitio? Comenzar un negocio blog en su sitio web, alojado en su propio dominio. Si usted ofrece excelente contenido acerca de su industria , la gente tiende a enlazar con estos artículos de su blog, y así aumentara el PageRank de su sitio. Así es cuando la gente ve algo importante en su blog relacionado con la industria de ellos, tendrá promoción gratis y links regados por toda la red.

## Estrategias Tradicionales

*El hecho de que “medios viejos” y sus estrategias no están en Internet no significa que no son eficaces. Un enfoque mixto medios de comunicación pueden ser muy eficaces.*

### 14. Incluir su dirección de Tarjetas de papelería, y Literatura

Esta es una obviedad que a veces se pasa por alto. Asegúrese de que todas las copias de las tarjetas, papelería, folletos y la literatura contiene la URL de su empresa. Y ver que la impresora tiene la sintaxis de URL correcta. En la impresión, recomiendo dejar fuera de la parte http:// e incluyendo sólo la parte www.sudominio.com.



## Estrategias Virales

### 15. Promover su sitio en los foros en línea y blogs

La Internet ofrece miles de muy concretas listas de correo electrónico de discusión, foros, blogs, y los grupos de noticias Usenet formado por personas con intereses muy especializados. Uso de Grupos de Google para encontrar las fuentes adecuadas (groups.google.com). No se moleste con los grupos de noticias que consiste de spam puro “.” En su lugar, encontrar grupos en que un diálogo serio que está ocurriendo. No utilice un marketing agresivo y abiertamente conectar su producto o servicio. Más bien, agregarse a la discusión de una manera útil y dejar que la “firma” al final de su mensaje de correo electrónico realice el mercadeo por usted. La gente poco a

### 16. Enviar ofertas y promociones a sus visitantes y clientes

Su propia lista de clientes y visitantes del sitio que han dado permiso para contactar con ellos será su lista de los más productivos. Enviar ofertas, ofertas de descuento, actualizaciones de productos, etc Personalización de la línea de asunto y el mensaje puede aumentar los resultados. Usted encontrará decenas de artículos en general de marketing de e-mailen cada uno de los sitios donde se ha suscrito.



## 17. Pida a los visitantes a su sitio Web que lo Agreguen a favoritos

Parece tan simple, pero asegúrese de pedir a los visitantes de su sitio web que le agreguen a su lista de favoritos. Pues así se asegura de que sus visitantes vuelvan a su página en repetidas ocasiones.



## 18. Solicitud de Enlaces Recíprocos

Buscar sitios web complementarios a su contenido y solicitar un vínculo de reciprocidad con su sitio (sobre todo a su servicio gratuito, si usted ofrece alguno). Crear una página de forma que pueda poner enlaces a otros sitios - así que no enviar a la gente por la puerta trasera, tan rápido como ponerlos en la puerta principal. Contacte sitios que reciben una cantidad similar de tráfico a su sitio. Propietarios de los sitios de alto tráfico son demasiado ocupado para responder a sus peticiones de un vínculo y no tienen nada que ganar. Puedes buscar sitios más pequeños que pueden tener vinculación páginas.

## 19. Desarrollar un servicio gratuito

Es aburrido invitar a la gente: “Vengan a nuestro sitio y aprender acerca de nuestro negocio”. Es muy distinto a decir “Usa gratuitamente la calculadora de remodelación de cocinas disponible exclusivamente en nuestro sitio.” No se equivoque, que es costoso y toma algún tiempo y energía para desarrollar los recursos gratuitos, pero es muy gratificante en el aumento del tráfico a su sitio. Asegúrese de que su servicio gratuito está estrechamente relacionado con lo que usted está vendiendo de manera que atraer a los visitantes serán buenas perspectivas para su negocio. Dar a los visitantes múltiples oportunidades y vínculos a cruzar a la parte de ventas de su sitio.

## 20. Estrategias de publicidad de pago

Ninguno de los enfoques descritos anteriormente es “gratuito”, ya que cada uno lleva su tiempo y energía. Pero si usted desea hacer crecer su negocio más rápidamente, llega un momento en que usted necesita pagar para el aumento del tráfico. La publicidad es vendida en una de tres maneras: (1) de CPM tradicionales (coste por mil impresiones), (2) pago por clic (PPC), y (3) pago por acción, también conocido como un programa de afiliación o programa de conducción de tráfico. Hacer algunas pruebas primero a pequeña escala para determinar la respuesta. Luego, calcular su retorno sobre inversión (ROI - RETURN ON INVESTMENT) antes de gastar grandes cantidades.