

TÚ NO QUIERES POSICIONAMIENTO SEO TÚ LO QUE QUIERES ES VENDER

**Cómo hablar de lo aburrido
(y rentable)
que es el SEO para los negocios locales
y cómo disimularlo tan bien
que hasta parezca divertido
(y aún más rentable)**

**Una Masterclass impartida por idiotas
pero incomprensiblemente dirigida a gente inteligente**



LÍDER LOCAL
Consultores SEO para negocios locales

OFICINA
Acelera
pyme

Cámara
Pontevedra, Vigo y
Vilagarcía de Arousa

**Acelera la
transformación
digital de tu PYME**



red.es

Cámara
de Comercio de España



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

A ver.

Si tienes una empresa local (no un ecommerce puro y duro, no), una empresa local, ya sabes, un negocio de toda la vida- **hazte sólo una pregunta:**

“¿De qué te sirve tu posicionamiento online si no se traduce en ventas?”

En serio.

Muchos se obsesionan con estar bien posicionados en internet, por estar lo más arriba posible en las búsquedas para determinadas palabras clave...

Y luego, cuando están en la parte top del ranking, **se sorprenden de que las ventas** que vienen del canal digital **no responden a sus expectativas.**

No sé...

Es como si pensarán que la gente es imbécil y que se va a quedar con lo primero que vea en internet.

Así porque sí.

Sin reflexión alguna.

Sin comparación alguna.

Mira.

Puedes creerlo o no (eso ya es cosa tuya).

Pero esto te lo dice un especialista en SEO para negocios locales:

“Mucho más importante que el posicionamiento SEO es tener una presencia vendedora”.

Porque...

¿Para qué quieres ser el número 1 o el 2 o el 3 en Google **si de internet no te va a venir ni el Tato?**

Es decir, ¿de qué te vale tu excelente posicionamiento **si en las analíticas de Google puedes ver cómo los clientes que deberían ser tuyos pasan de largo por ti** haciendo llorar de alegría a tu competencia?

O peor aún, ¿para qué quieres la tan ansiada visibilidad digital si no sabes que, **aunque la tuvieras, tus potenciales clientes seguirían prefiriendo a tus competidores?**

Fíjate.

Un ejemplo fácil.

Esto es como si vas por la calle más comercial de tu ciudad y te encuentras con una tienda muy bien ubicada pero menos atractiva que una tarde cambiando fundas nórdicas.

Sí. La has visto. Es una tienda muy bien posicionada. Pero...

¿comprarás algo en ella o te irás a una que te invite más animadamente a airear tu tarjeta?

Bien.

Un objetivo de esta Masterclass será -en efecto- darte algunas claves para que puedas mejorar tu posicionamiento SEO en la localidad o localidades donde estés.

Pero que no cunda el pánico. Ya lo sabemos...

***“Tú no quieres posicionamiento SEO.
Tú lo que quieres es VENDER”.***

Y por eso, lo que vamos a hacer es ir mucho más lejos, **mucho más profundo.**

¿Para qué?

Pues para que tengas **una presencia digital rebosante de sentido común:** más vendedora, más inteligente, más pensada para que te traiga sin fricción a más y mejores clientes, que es de lo que se trata.

Porque **de nada te sirve un gran posicionamiento si no se traduce en una mejor venta.**

Y, ¡jojo!, que una mejor venta puede significar muchas cosas:

- Porque puede significar vender a más clientes.
- O vender a mejores clientes.
- O incrementar el ticket medio.
- O reducir la duración de tu proceso de venta...

Ok.

Y ahora al grano.

Algunas de las cosas que vamos a ver en esta Masterclass son:

1. Una afirmación que deja a todo el mundo con cara de Mr. Bean:

“Es posible ser nº 1 en Google sin tener una web”.

Si tan sólo te quedas con el por qué de esto **ya te habrá compensado** asistir a la Masterclass.

2. Algo evidente: **cómo tratar bien a Google para que Google te trate bien a ti.**

O, en otras palabras, cuáles son los factores que más valora Google a la hora de posicionar tu negocio local.

3. Y algo todavía más evidente: **cómo tratar aún mejor a tus clientes y potenciales clientes.**

Al fin y al cabo, son ellos los que te van a comprar.

Nota para poner en la nevera: *“Google no paga tus facturas. Tus clientes, sí”.*

4. Cómo construir un relato de marca tan tuyo, tan diferente y tan potente **que ni los memoria-de-pez te puedan olvidar.**

Porque lo que realmente importa es que, *después de que te hayan comparado con otros 20 competidores, sólo se acuerden de ti.*

5. La abismal diferencia entre:

- **Mensajes invisibles**, que sí, que están, pero que tu potencial cliente no ve porque son aburridos como el prospecto de un medicamento; y
- **Mensajes raros como perros verdes** pero que sirven para vender, para conseguir más y mejores clientes, para incrementar tu volumen de negocio y no para coleccionar amigos imaginarios en Instagram.

6. Qué traje o vestido ponerle a tu empresa para que se presente **tan sexy** a la fiesta de las marcas **que hasta tú tengas pensamientos impuros con ella.**

¡Oh!

7. Cómo mostrar tus productos o servicios en el canal online **para que destaquen** sobre los de la competencia **como una bengala en el mar.**

8. **Los trucos de “Magia Borrás”** que puedes hacer **para mejorar tu visibilidad** vinculando correctamente tu web con tu ficha de Perfil de Empresa de Google (antes llamado Google My Business).

9. Qué tipo de contenido sembrar en la ficha de Perfil de Empresa y cómo regarlo y cuidarlo **para que germine la clase de cliente que quieres tener** (evitando las malas hierbas y las plagas de chupópteros).

10. Cómo fomentar que te hagan **reseñas que te generen ventas** y, en el caso de que tengas algunas negativas, cómo hacer para que sean precisamente éstas tus reseñas más vendedoras.

11. Cómo proteger tu ficha de Perfil de Empresa para evitar que ni Google ni nadie te la tire abajo, es decir, **tu propio escudo antibalas online**.

12. Si ya tienes un buen posicionamiento en Google te descubriremos las estrategias y tácticas que **evitarán que tus competidores te adelanten inesperadamente por la derecha**. (Barreras de entrada imponentes como “La Gran Muralla China”).

Vale. Y todo esto, **sin perder un ápice de la profesionalidad** que quieres transmitir a tus clientes.

Estamos hablando de **ser inconformistas, audaces, de tener voz propia** y no resultar un ladrillo.

“Porque lo que nunca, nunca, nunca perdona el cerebro humano es el aburrimiento”.

No sé cómo lo verás tú pero el tema suena bastante divertido y hasta pudiera ser que fuese rentable.

Si luego no lo es, ¡pardiez!, lo disimulamos bastante bien, ¿no?

Vayamos ahora con algunas **PREGUNTAS FRECUENTES:**

¿Cuándo será la Masterclass?

El jueves, **23 de Junio** de 2022, de **12:00 hs a 13:30 hs**.

¿Es una Masterclass presencial u online?

Todas las respuestas son correctas.

En su modalidad presencial, la Masterclass se impartirá en el **salón de actos de la Cámara de Comercio en Vigo**: C/ República Argentina, 18 – 36201 (Vigo).

Y en su modalidad digital, la conexión se hará a través de la plataforma **Zoom**.

¿Cuánto dura la Masterclass?

Es una **Masterclass híbrida de 90 minutos pero no miramos el reloj**, por lo que no tendremos problema en que se extienda más tiempo a partir de las **preguntas y respuestas** que puedan surgir.

¿Cómo es el formato de la Masterclass?

Pues mira, **hemos dado formaciones de dos tipos**:

- Charlas-coñazo en las que nos preparábamos una Presentación (hecha con PowerPoint o con CANVA) que íbamos siguiendo al dedillo como un Ilustre Catedrático en Ciencias del Tedio y la Monotonía; y
- **Conciertos hablados de Rock Marketing** en los que sí, nosotros llevamos un poco la voz cantante pero lo bueno es que todo el mundo tiene derecho a elevar su voz para que el evento no sea un recital solista sino un espectáculo vivo y colectivo.

La Masterclass que te proponemos pertenece al segundo tipo porque las últimas veces que lo hicimos así, la charla, que estaba prevista para tener una duración de 90 minutos, **se convirtió en un show participado** de más de 2 horas en donde en algún momento tuvimos que recurrir a la Presentación en PowerPoint, sí, pero sólo para reubicarnos y retomar la hoja de ruta de la clase.

¿Aprendimos mucho?

Sí.

¿Nos divertimos mucho?

También. Pero sin hacer el gilipollas.

Es decir, no ponemos a la gente a dar palmas, a bailar o a gritar como los monos. No hacemos coaching para parvulitos.

Esto es una **formación seria y tratamos a la gente con respeto**.

Además, como todo el mundo nos puede preguntar lo que quiera, comentaremos algunos errores y aciertos que hemos vivido en empresas con las que hemos trabajado.

¿A quién va dirigida la Masterclass?

A Pequeñas y Medianas empresas, Autónomos y Emprendedores que quieran entender los porqués del SEO local para convertir su presencia online en un activo empresarial rentable.

¿Precio de la Masterclass?

Es una formación que **no debería ser gratuita pero lo es.**

Esta Masterclass está incluida dentro del Programa Oficinas Acelera Pyme, que la Cámara de Comercio de España ha puesto en marcha a través de la Cámara Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa y en colaboración con Red.es para impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas, autónomos y emprendedores y luchar de esta manera contra el impacto económico de la COVID-19 dentro del tejido empresarial.

¿Te interesa venir?

Eso sólo depende de ti.

Lo que nosotros vamos a hacer es poner unos conocimientos en tus manos que te permitirán comprender el motivo de cada cosa, sabrás lo que funciona y lo que no funciona y eso **te aportará CLARIDAD.**

Y la claridad en los negocios significa mucho dinero.

Si esto te parece interesante ya tienes la respuesta.

Y si no, pues nada.

La maravillosa opción de no hacer nada siempre estará presente en nuestras vidas.

Un último apunte

Si antes de tomar la decisión de asistir a la Masterclass quieres conocer a los idiotas que la vamos a impartir **suscríbete en liderlocal.com a la que posiblemente sea la peor Newsletter** que jamás hayas leído.

Así podrás saber con seguridad si somos o no somos de fiar.

Que pudiera ser que sí.

Pero te avisamos.

No estamos bien de la cabeza y nos gusta escribir emails muy a menudo para empresarios, directivos y emprendedores con ganas de alimentar su cerebro con ideas que no huelan a rancio. Ideas transgresoras, cachondas y, de vez en cuando, hasta inteligentes.

El que avisa es avisador.

Atentamente,

Antonio Crespo

Líder Local

antonio@liderlocal.com

Tfno: 660 816 766

Por favor, no visites liderlocal.com, no vaya a ser que la liemos y te entren ganas de contratarnos.



**Acelera la
transformación
digital de tu PYME**

