

¿Qué es SEO y por qué es tan importante en el Marketing Online?

[SEO](#) no es más que un acrónimo para el término en inglés **Search Engine Optimization** que, traducido al español, significa optimización para motores de búsqueda. Pero, ¿Cómo comenzó a utilizarse el término SEO? Existen tres hipótesis para el surgimiento de la definición.

El primero fue cuando Bob Heyman y Leland Harden, después de mejorar el posicionamiento del sitio web de un cliente en los buscadores, nombraron verbalmente el término Optimización de motores de búsqueda.

Otra narrativa para la aparición del término fue cuando Danny Sullivan indicó una publicación realizada en Usenet el 26 de julio de 1997, donde apareció el término SEO.

Y la tercera posibilidad sobre el origen del SEO se establece sobre la compañía Multimedia Marketing Group (MMG) que pertenecía a John Audette y tenía páginas web en 1997 que ya mencionaban el término Optimización de motores de búsqueda.

Pero, independientemente de las teorías que existen para el surgimiento del término, lo esencial para administrar tu negocio es hacer que el sitio web de la empresa sea lo suficientemente bueno para que los motores de búsqueda lo entiendan y lo evalúen como relevante para aquellos potenciales clientes interesados en sus productos y servicios.

Para comprender mejor qué es SEO y por qué es importante para el [marketing online](#), sigue leyendo este artículo y aprende cómo dejar todas las páginas del sitio web de tu empresa adecuadas a los parámetros de Google y otros motores de

búsqueda.

Qué es el SEO (Search Engine Optimization)

El SEO no es más que un conjunto de técnicas que deberían utilizar las personas o empresas que desean optimizar el posicionamiento en los motores de búsqueda de sitios web y blogs. El alcance de estas posiciones orgánicas es la garantía de la generación de tráfico y autoridad para el sitio web o blog de la empresa.

De esta manera, el SEO es una estrategia de marketing esencial para cualquier persona que se preocupa por la administración de negocios y necesita que la compañía sea relevante en el mundo virtual, dándole más visibilidad a través de técnicas de marketing digital. Todo este trabajo tiende a permitir la generación de más leads, es decir, clientes potenciales, que ciertamente comienzan a convertirse en consumidores y aprovechan las ventas de tu negocio.

Por qué el SEO es tan importante en el Marketing Online

Es importante crear una estrategia para lograr ciertos objetivos. Por lo tanto, las empresas que desean utilizar el marketing en línea para impulsar la visibilidad de su negocio deben diseñar una estrategia de SEO para que ya no sea necesario buscar activamente a los clientes, solo adoptar características y herramientas que les permitan encontrar a las marcas que ofrecen lo que quieren adquirir.

Vale la pena señalar que el [71%](#) de los usuarios que realizan búsquedas en Google solo hacen clic en los resultados que aparecen en la primera página del motor de búsqueda.

Por lo tanto, el uso de SEO es esencial para reducir los costos de producción y aumentar las posibilidades de éxito, ya que permite generar atraer a usuarios sin la necesidad de gastar con [campañas de Google Ads](#).

Cómo funciona el SEO

El SEO funciona según la forma en que los usuarios buscan, es decir, sus necesidades, preguntas, la forma en que buscan las respuestas y lo que esperan al buscar un servicio o producto en particular.

Para que la estrategia de SEO funcione, es importante comprender la búsqueda del usuario y conocer las intenciones de investigación, lo que psicológicamente implica muchos deseos.

Hay tres formas de búsqueda:

La búsqueda de navegación es la de acceso directo en la que el usuario ya sabe lo que está buscando. La intención de búsqueda es clara: ya sabe exactamente qué sitio desea visitar, pero es posible que no recuerde la dirección exacta. Ejemplo: "grupo éxito".

La búsqueda informativa no es tan directa como la de navegación. En este tipo de búsqueda, el usuario de Internet busca contenido, noticias e información sobre un asunto. Por eso, la intención de búsqueda no se conoce al 100%. Ejemplo: marketing online

Por lo tanto, las empresas deben preparar el contenido para una buena clasificación, es decir, para la mejor posición en Google, recordando que estos contenidos deben estar de acuerdo con las diferentes etapas del viaje del cliente.

Y, finalmente, la búsqueda transaccional es aquella en la que el usuario de Internet ya realiza una búsqueda porque desea realizar una transacción comercial, es decir, comprar algo,

encontrar una tienda virtual o una marca. Ejemplo: zapatillas deportivas nike numero 46

Las búsquedas se dividen entre orgánicas, que son gratuitas, y de pago. Los sitios que ocupan las primeras posiciones de la búsqueda orgánica están definidos por el algoritmo de Google, mejor conocido como Google Bot.

Por lo tanto, los factores analizados por Google Bot son:

En total son más de [200 factores de posicionamiento](#) que tiene en cuenta el algoritmo de Google para organizar el ranking de las páginas web en sus listados de resultados.

Qué ventajas hay en hacer una estrategia SEO

Las empresas que necesitan visibilidad digital y están interesadas en que los consumidores busquen información sobre productos y servicios, deben crear una estrategia de SEO inteligente.

Por lo tanto, hay muchas ventajas de implementar la estrategia de SEO, entre ellas:

¿Y entonces? ¿Aprendiste un poco más sobre la importancia del SEO para su empresa? ¡Déjanos tus impresiones en los comentarios!

Acerca del autor: Este artículo fue escrito por **Érico Mafra**, consultor de Marketing de Contenidos.

This content was originally published [here](#).