

Diplomado de Marketing Digital
y Ventas Por Internet

Módulo 1: ¿Quién es Tu Cliente?

Clase: ¿Qué están buscando?



¿QUÉ ESTÁN BUSCANDO?

¡Excelente! Para este momento ya debes tener los perfiles de cliente para cada uno de tus productos y servicios. Si todavía no los tienes, regresa a la clase anterior y haz los ejercicios.

También para este punto ya obtuviste las necesidades, deseos, placeres y miedos de tus clientes y sabes exactamente lo que ellos necesitan y por qué.

Toda esta información tiene muchísimo valor para tu negocio y la estaremos usando a lo largo de los demás módulos del diplomado.

La clase de hoy está enfocada en ayudarte a plantear las palabras y frases que tus clientes estarán buscando.

Como una de las principales fuentes de información en el mundo es Google (y otros buscadores), conocer estas frases te ayudará en el momento en que quieras anunciarte en una plataforma como Google Adwords y también cuando quieras publicar algún artículo en tu blog y quieras que se mueva de manera orgánica.

USA TU CREATIVIDAD

Primero que nada, vas a usar tu creatividad para escribir algunas de las frases que tú piensas que tus clientes están buscando. Más adelante, entraremos a herramientas que puedes usar para ampliar tu catálogo de frases con datos reales.

EJERCICIO

El primer ejercicio es el siguiente:

Imagina que eres uno de los perfiles de cliente que generaste en la última clase. Ponte en sus zapatos y piensa: ¿Qué estoy buscando?

APÓYATE CON LA BÚSQUEDA

Ya que tienes una lista de palabras y frases, ahora regresa al mundo real, siéntate en tu computadora y literalmente "busca" las frases en Google.

Al hacer esto sucederán dos cosas importantes:

1. Mientras escribes verás las sugerencias automáticas que te da Google. Esas sugerencias son basadas en las búsquedas más comunes de la gente. Si crees que las sugerencias están alineadas con lo que buscaría tu cliente, agrégalas a la lista. Esta es una excelente manera de conocer el "lenguaje" que usan las personas (que no siempre es el mismo que usamos nosotros).

2. La ventaja agregada de hacer este ejercicio es que al realizar las búsquedas, verás los resultados que ya aparecen para esas palabras clave. Es tu propio "análisis de competidores" sin gastar un centavo. Fíjate en cuáles palabras usan ellos, qué promueven, cómo lo promueven y encuentra áreas de oportunidad donde tú puedas sobresalir.

Por otro lado, si ves que aparece publicidad en la parte superior o lateral de la búsqueda para ciertas frases, ese es un buen indicador de que hay mercado. Cuando hay negocios invirtiendo en publicidad para ciertas frases, generalmente significa que existen consumidores en el nicho.

EJERCICIO

Ya que tienes tu lista de frases original, realiza esas búsquedas en Google (o en el buscador de tu preferencia) y escribe las sugerencias que te van dando a continuación:

La página es muy fácil de usar y lo único que tienes que hacer es escribir la frase que tú quieras en la parte superior y Google te dará las estadísticas para dicha frase.

Verás el interés a lo largo del tiempo que tú definas (última hora, último día, último mes, últimos 5 años, etc.) y además te mostrará temas relacionados y consultas relacionadas.

Puedes incluso comparar dos o más frases para ver cuál es la diferencia en el nivel de interés a lo largo del tiempo.

Nota: Esto sólo funciona con palabras o frases que sí tengan cierto nivel de movimiento, pero te da una muy buena idea de las tendencias que pueden existir en tu nicho.

EJERCICIO

Entra a Google Trends e ingresa las frases que ya fuiste creando en los ejercicios previos junto con temas relacionados a tu nicho.

A continuación escribe las consultas relacionadas que te aparecen y si gustas puedes describir también la tendencia del interés a lo largo del tiempo (*Esto te servirá para saber donde te conviene enfocarte cuando tengas que decidir entre un producto u otro*).
