

Workshop SearchCongress ¿Cómo vender SEO?

1. Porqué las empresas quieren hacer SEO

- Mi competencia lo hace...
- Quiero estar primero en Google...
- Tengo una Web pero no tengo visitas ni conversiones...
- Hago SEM pero me sale muy caro...

2. La venta del SEO (Ventajas y Desventajas)

Ventajas:

- Dar soluciones al cliente.
- Crear confianza y fidelizar al cliente.
- Aportar beneficio al cliente.
- Resultados fácilmente medibles

Desventajas:

- Largo Plazo
- Coste elevado
- Sin Garantías
- Falta de (in) formación del cliente

3. Aspectos a tener en cuenta a la hora de presupuestar

- Dificultad del Sector
- Competencia del Sector
- Estado de la web del cliente

4. Tipos de presupuestos a ofrecer..

- Por Keywords
- Por Horas de trabajo
- Consultoría
- Formación
- Presupuesto por resultados (fijo + variable)

5. Seguimiento de la propuesta

Contacto con el cliente; Seguimiento del cliente; Reuniones con el cliente; Cierre de la venta.

6. Garantías del Servicio

Garantía de posicionamiento; Aumento de visitas; Aumento de conversiones

7. Preocupaciones y objeciones del cliente

Tengo presupuestos más baratos; Y si no me posiciono, ¿tengo que pagar igual?; Vender “humo”; Esto es muy caro; ¿Tengo que firmar por 1 año?

8. Herramientas de Seguimiento

Google Analytics; Alexa; Seomoz; Woorank; Webmaster Tools; Yslow / Page Speed

9. Formación y Certificación

Certificaciones de Google (Adwords, Analytics...); SEMPO; Adigital

10. Cierre de la venta

- Informes periódicos
- Seguimiento cliente
- Reuniones periódicas