

# Cómo el SEM puede ayudar al SEO

Cuando empezamos una **estrategia SEM**, es normal que trabajemos bajo el objetivo de aumentar el tráfico, generar conversiones o aumentar las ventas. Existen acciones y datos que podemos recolectar para apoyar al SEO y de esta manera trabajar para disminuir los costos de adquisición.

## Hablemos del refuerzo de posicionamiento

El primer refuerzo que se puede hacer en temas de branding y SEO es pagar en Google Ads, la palabra clave del nombre de la empresa y sus variaciones mal escritas, así se puede hacer que la primera página sean acciones que lleven dar clic a nuestro negocio o servicio si ya hemos trabajado en el SEO de esa palabra clave.

The image shows a Google search interface with the query "Google Ads". The search results page displays several entries:

- Google Ads - Sitio Oficial | Estás a tan sólo una búsqueda**  
Anuncio: [ads.google.com/](https://ads.google.com/)  
Sé visto por clientes en el momento que están buscando lo que ofreces. ¡Comenzá ahora! Resultados al Instante. Paga Sólo por Resultados. Crea tus Propios Anuncios. Haz Crecer tu Negocio. Estilos: Anuncios de Texto, Banners en Display, Anuncios en YouTube.
- Cuánto Cuesta?**  
Determina Tu Presupuesto.  
Anuncios de Búsqueda en Minutos.
- Cómo Funciona?**  
Descubre en 3 Pasos Cómo Funcionan  
Anuncios de Video en Pocos Minutos.
- Planificador de Palabras**  
El Planificador de Palabras Clave  
Anuncios de Búsqueda en Minutos.
- Herramientas**  
Descubre Herramientas Adicionales  
Anuncios de Búsqueda en Minutos.
- Atrae a más clientes con publicidad en línea - Google Ads**  
[https://ads.google.com/intl/es-419\\_co](https://ads.google.com/intl/es-419_co)  
Logre que más clientes llamen por teléfono, accedan a su sitio y visiten su tienda. Los anuncios en línea en Google pueden ayudarlo a llegar a los clientes ...  
Visitaste esta página varias veces. Última visita: 29/09/19.
- Costo**  
Establezca un presupuesto publicitario que se adapte a su ...
- Más información sobre cómo ...**  
Google Ads te permite mostrar lo que hace única a tu empresa y ...

On the right side of the search results, there is a featured snippet for "Google Ads" with the following details:

- Google Ads**
- Google Ads es un servicio y un programa de la empresa Google que se utiliza para ofrecer publicidad patrocinada a potenciales anunciantes. Los anuncios patrocinados de Google Ads aparecen en: En la página de resultados junto con los resultados de búsquedas naturales u orgánicas. [Wikipedia](#)
- Fecha del lanzamiento inicial:** 23 de octubre de 2000
- Género:** Publicidad online
- También se buscó** (with icons for Analytics, AdWords, Gmail, Drive, and Maps) [Ver 10 más](#)

Esto es importante tanto cuando estás empezando una marca, como cuando la marca es muy conocida. En ocasiones hay competidores que se van

aprovechar de tu nombre y lo más adecuado es tener presupuesto para ubicarte en las primeras posiciones.

En términos de SEO, un factor importante para el posicionamiento es la **cantidad de tráfico** que tiene una página, teniendo en cuenta que sumamos más si el tráfico es local.

Encontrarás herramientas como **Alexa**, que presenta el **ranking mundial y local de tu página**. He visto como páginas con un tráfico bien calificado suben poco a poco en las posiciones con palabras clave altamente competidas. A largo plazo debes buscar mantener ese tráfico desde el contenido, disminuyendo el presupuesto de inversión

### Datos SEO, desde las estrategias SEM

Al cabo de 3 meses de hacer nuestras campañas SEM, tendremos bastante información sobre palabras clave, calidad de nuestras páginas de destino, así como títulos y descripciones que pueden funcionar para poner en nuestras páginas.

Desde la estrategia de contenido, con el dato de la calidad de la experiencia de la página de destino, se puede pensar en **mejorar el contenido**. Probablemente una página de calidad 10/10, tiene más posibilidades de posicionarse orgánicamente en Google.

Nivel de  
calidad  
7/10

Porcentaje de clics esperado

Media

Relevancia del anuncio

Superior a la media

Experiencia de la página de  
destino

Media

[Más información](#)

El **porcentaje de clics esperado o CTR**, nos puede confirmar el **éxito de nuestro anuncio** y su combinación con la **relevancia del anuncio** puede decirnos también **si elegimos las palabras clave apropiadas**. Al confirmar el éxito del anuncio, podemos usar el título y la descripción de nuestro anuncio para usarlo en nuestros **títulos y meta description**. Básicamente este dato nos da la información con un estudio de mercado real.

Si contamos con un buen porcentaje de clics esperado y una buena relevancia del anuncio, entenderemos que hemos hecho una muy buena elección de palabras clave. Al corroborar que estas palabras nos generan un alto nivel de conversión, podemos determinar que son la palabras que debemos usar para nuestro sitio y trabajar para estar entre las primeras posiciones.

**Cuando hagas campañas SEM, debes revisar bastante la analítica que te da y ser creativo para que ayudes a que eso se implemente en las acciones SEO, ésta la manera más amigable para trabajar en la optimización del presupuesto.**