

Cómo el SEO puede ayudar a incrementar las ventas de un ecommerce

¿Tienes una tienda online? ¿Vendes productos de belleza o moda? Este sector, junto al del lujo no ha sufrido los vaivenes de la crisis económica. Pero si quieres diferenciarte de la competencia, la clave está en el SEO y en una buena descripción de los productos. El posicionamiento ayuda, pero una vez tus clientes te encuentren en la red, pónselo fácil con una atractiva imagen y una descripción completa.

Ahorremos tiempo y demos información. Si no queremos perder una oportunidad de venta, seamos generosos con la descripción de nuestro producto de maquillaje. Sólo hay que echar un vistazo a las mejores tiendas online. Además de apoyar sus textos en imágenes del producto desde todas sus perspectivas, las palabras nos invitan a tomar la decisión de compra.

¿Para qué sirve? ¿Cuál es su composición? ¿Cómo se utiliza? ¿Testado en animales? ¿Qué opinan otras consumidoras? ¿Por qué necesitamos ese producto?

Describe para tu audiencia

Imaginemos que tenemos una tienda de cosméticos. A buen precio. ¿Conocemos a nuestro público objetivo? En este caso sería el de una mujer entre 25 y 50 años. Sobre todo, mujeres. Pongámonos en el lugar de una de estas clientas. Por ejemplo, de Laura de 35 años. Laura está buscando una base de maquillaje. Necesita información porque es un producto que necesita comprobar que será el adecuado para su piel.

Además de la fotografía, habrá que incluir las distintas tonalidades del producto, a poder ser al lado de un rostro para orientar a la futura usuaria. Emplear un lenguaje en el que prime la información junto a expresiones relacionadas con los beneficios que aporta: una piel más lisa, que disimula las imperfecciones, marcas de cansancio.

El SEO también es bello

Emplear palabras clave que nos ayudarán a posicionarnos es fundamental. Por esta razón, hay que escribir para el usuario y también para SEO, siempre con coherencia y apostando por la eficacia. Usaremos términos (siguiendo el ejemplo) como: base de maquillaje, disimular arrugas, imperfecciones, etcétera.

Podemos seleccionar palabras clave por países. Para delimitar mejor las búsquedas. No se trata de abusar de este tipo de expresiones, sino de utilizar las adecuadas, las correctas para nuestra audiencia.

La noticia [Cómo incrementar las ventas de tu producto con las palabras adecuadas](#) fue publicada originalmente en [Pymes y Autonomos](#) por [Joana Sánchez](#) .

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Marketing E-Commerce Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>