

## **SEO en Amazon, por qué es tan importante aparecer primero según Globarseller.vip**

**Amazon es una de las plataformas de moda en la actualidad, especialmente debido a la crisis del coronavirus que está sufriendo el mundo desde hace ya prácticamente un año. Millones de usuarios escogen esta página web para comprar productos y recibirlos en tiempo récord**

Su fiabilidad, buenos precios y la posibilidad de recibir múltiples artículos diferentes sin tener que salir del domicilio la han convertido en un gigante de las ventas, especialmente en los últimos años. Por este motivo, hay mucha gente que ha decidido utilizarla también para poner a la venta sus propios productos y levantar su propio negocio para obtener beneficios de forma fácil y rápida. Uno de los métodos más efectivos para esto, es contar con un buen posicionamiento SEO en esta plataforma.

Ello conseguirá optimizar los productos que se añaden al marketplace, de manera que se logrará que estos se encuentren en las primeras posiciones cuando los usuarios comiencen a realizar sus búsquedas. Esto hará que mucha más gente llegue a los productos, y que por tanto, las ventas y los ingresos aumenten de forma exponencial. A pesar de ello, es importante conocer algunos aspectos, como el funcionamiento del algoritmo de Amazon. Para más información, puedes pinchar aquí.

Google y Amazon presentan ambos diferentes algoritmos, por lo que los procesos para lograr un buen posicionamiento en cada uno también serán distintos. Para comenzar, uno de los elementos fundamentales para Amazon será el número de conversiones que genera un producto, ya que se mostrarán solo aquellos que son más vendidos.

También serán determinantes la relevancia, que se conseguirá utilizando una serie de palabras clave, y un factor de rendimiento. El volumen de búsquedas que recibe la palabra clave será un factor a tener en cuenta, así como la competencia con otros usuarios. Cuanto más volumen de búsqueda haya, más visibilidad tendrá un producto y eso se traducirá en ventas.

Una palabra clave que cuente con un volumen de búsquedas menor querrá decir que tendrá menos competencia, por lo que será más fácil también de posicionar para los productos. Una vez llevado todo a la práctica, el papel de las palabras clave será fundamental, pues de ellas dependerá que los usuarios visiten los productos o no.

Cuando estas se identifiquen, deberán ser colocadas de manera estratégica para que más personas puedan verlas cuando realicen sus búsquedas. Será importante que el título del producto cuente con una palabra clave adecuada para que el algoritmo de Amazon pueda echar también una mano y que los usuarios terminen por acceder a la información del artículo.

Contar con buenas estrategias dentro de una plataforma tan conocida y exitosa como Amazon puede

suponer la diferencia entre lograr los objetivos propuestos en la venta de cualquier producto y quedarse por el camino. Por eso, contar con la información y los recursos necesarios como puede ser una estrategia SEO es tan importante, y un gran paso para hacerse un hueco dentro del mundo de las ventas digitales.

**Datos de contacto:**

Eduardo Laserna Montoya  
629456410

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Comunicación Marketing E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>