

Si tu industria necesita **más**  
**clientes...**

**...la WEB puede ser la solución**

**Transformación digital** de la  
áreas de marketing y ventas



# ¿Qué veremos hoy?

1. La WEB en la industria tradicional
2. Mitos y realidades del SEO industrial
3. Cómo funciona el SEO aplicado a la industria
4. Errores comunes en las webs industriales
5. Casos de éxito: Inspiración con casos reales
6. Hoja de ruta SEO para liderar tu sector

# 1

## La WEB en la industria tradicional

¿Qué hago cuando necesito un producto o servicio en mi empresa?



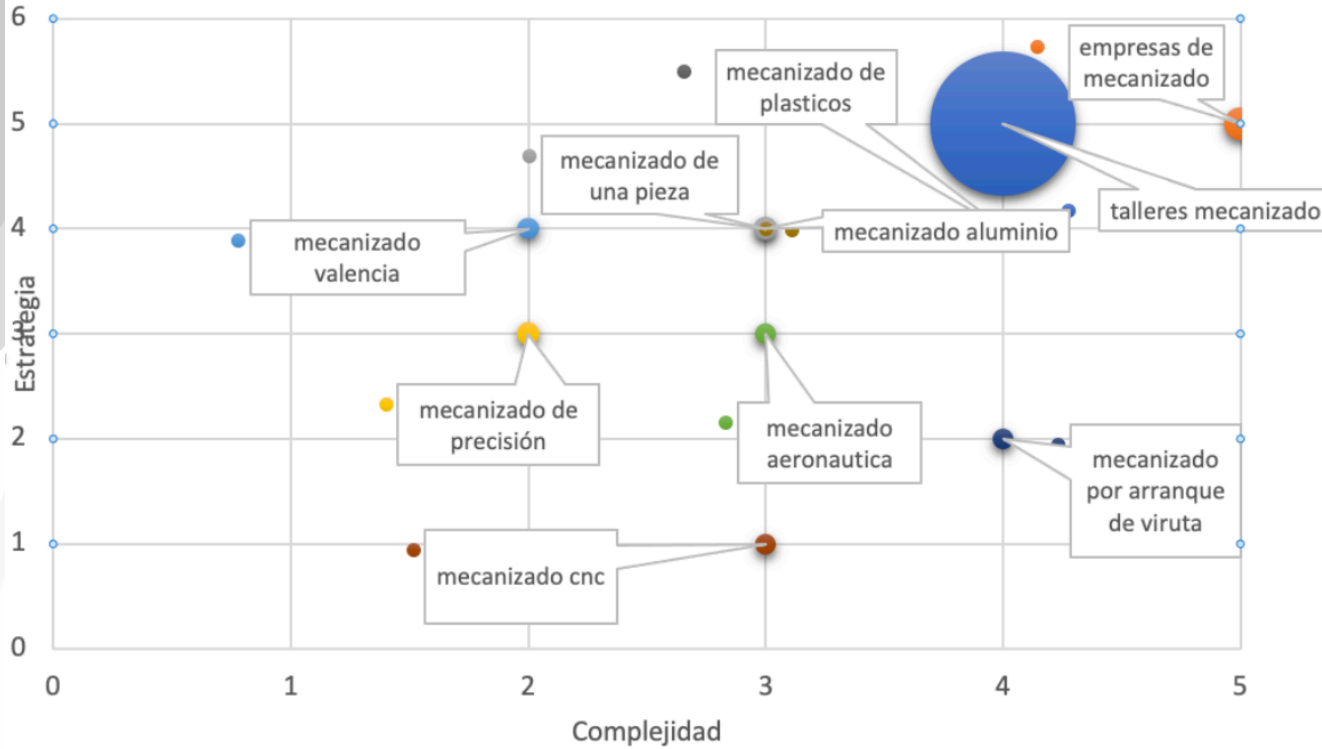
**Google**

Más de 1000 webs auditadas dentro del sector metalmeccánico en diferentes actividades

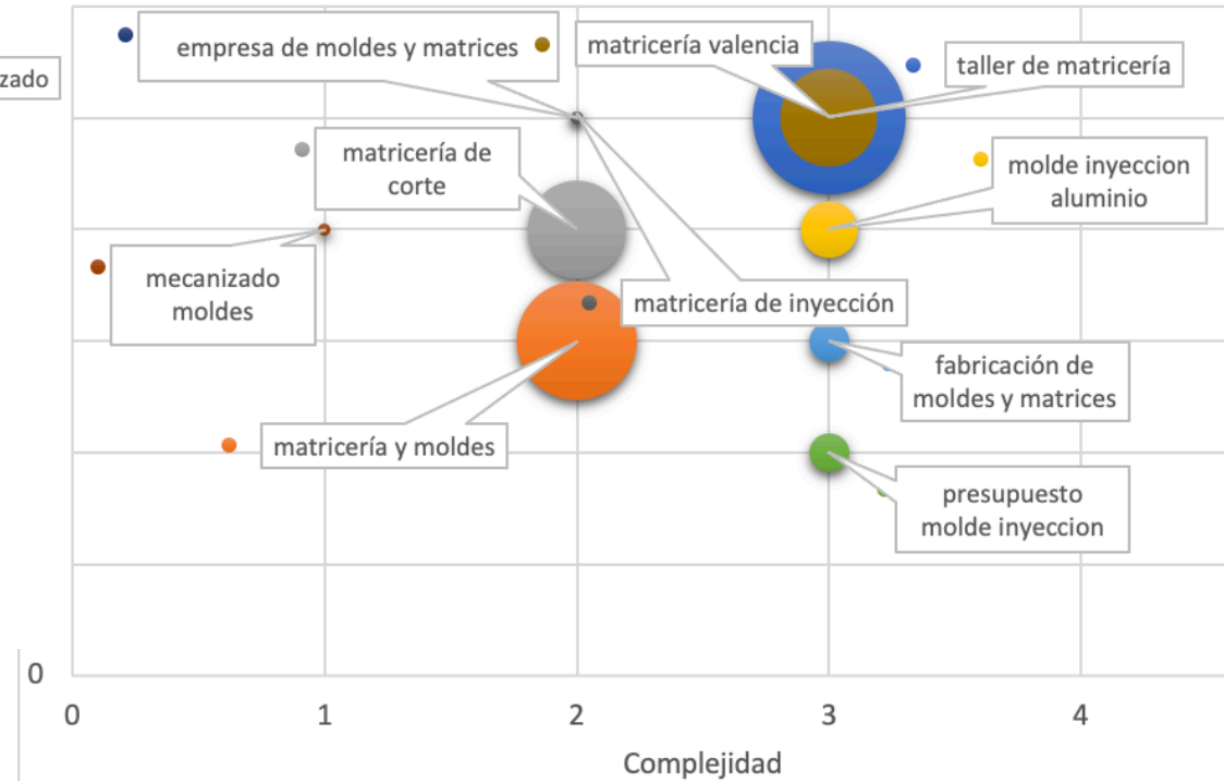


1. Mecanizado de piezas por arranque de viruta
2. Fabricación de moldes y matrices
3. Corte láser
4. Corte por agua
5. Oxicorte y plasma
6. Láser tubo
7. Laser 3D
8. Mecanizado y curvado de tubo
9. Soldadura
10. Plegado y curvado de chapa
11. Estampación en frío
12. Estampación en caliente y fundición
13. Fabricación aditiva metal y plástico
14. Electroerosión

## Mecanizado



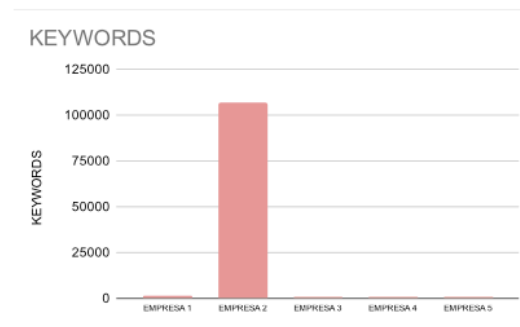
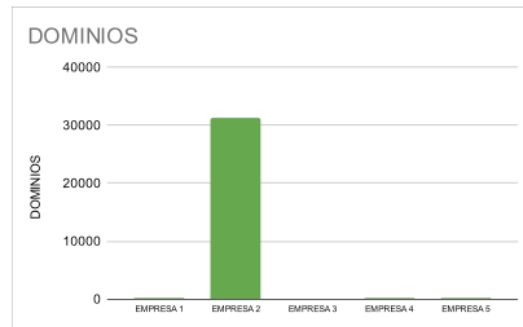
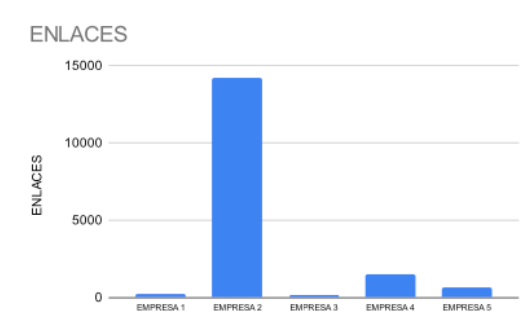
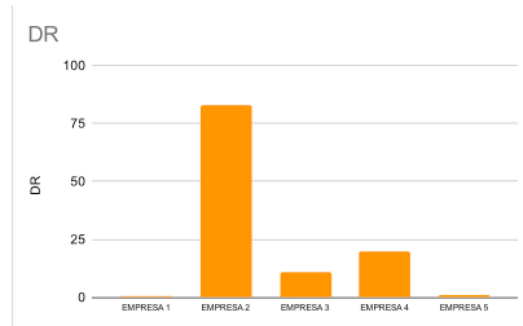
## Moldes y matricería



# 1 SEO en una industria tradicional

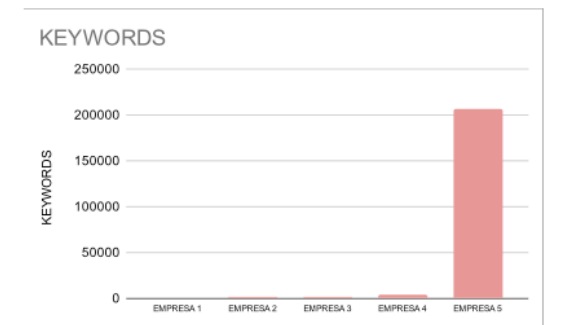
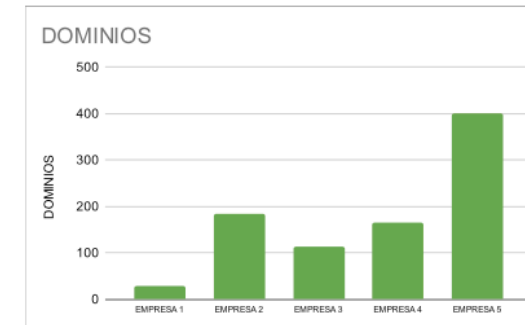
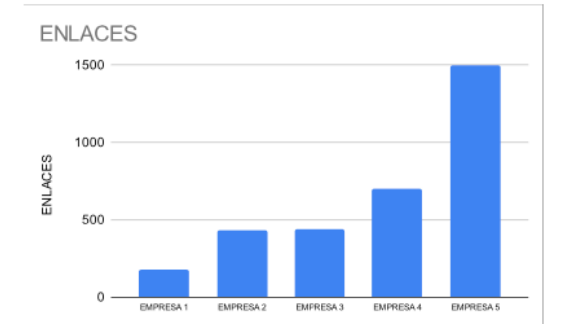
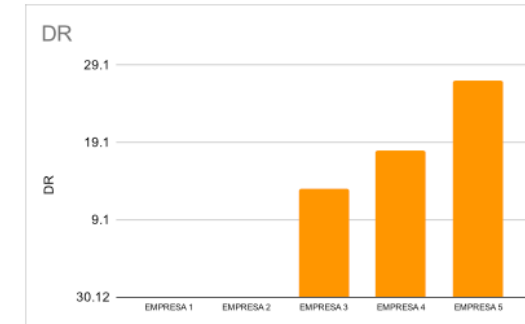
KEYWORD	<b>MECANIZADO CNC</b>
ACTIVIDAD	MECANIZADO
VOLUMEN ESTIMADO	200

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 5
DR	0,4	83	11	20	0,8
ENLACES	245	14200	140	1500	675
DOMINIOS	125	31200	92	205	161
KEYWORDS	1300	107000	699	1000	905
TÍTULO	OK	OK	OK	OK	OK
H1	OK	OK	OK	OK	OK
METADESCRIPTION	OK	OK	OK	OK	SIN DESCRIP.



KEYWORD	<b>MATRICERÍA Y MOLDES</b>
ACTIVIDAD	MOLDES Y MATRICERÍA
VOLUMEN ESTIMADO	90

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 5
DR	2,8	2,8	14	19	28
ENLACES	177	431	437	698	1500
DOMINIOS	28	183	114	165	401
KEYWORDS	771	1300	1600	3900	207000
TÍTULO	OK	OK	OK	OK	OK
H1	MÁS DE UN H1	SIN H1	OK	OK	OK
METADESCRIPTION	OK	OK	OK	OK	OK



Estamos frente a una oportunidad debido a:

- Cada vez se hace más uso de búsquedas para encontrar **nuevos proveedores**.
- El contacto ya tiene una necesidad, **sólo hay que ofertar**.
- El **ciclo de venta** se reduce en más de un **60%**.
- El **porcentaje de cierre** está entorno a un **40%**.
- La **competencia** nos deja “colarnos” en los resultados de búsqueda.



# 2

Rompiendo mitos

Rompiendo mitos

# ¿CUÁL ES EL **OBJETIVO** DE CUALQUIER **WEB**?



# La WEB es al SEO Como el arroz a la Paella



## Frases comunes cuando hablamos de SEO en la industria:

- Ya tenemos una web. El SEO lo haremos más adelante.
- Ya hemos hecho SEO y no funciona en nuestro sector.
- El SEO es caro y no es para nuestra empresa.

# 3

## El SEO aplicado a la industria

# ¿EN QUÉ CONSISTE EL SEO?

**Estrategia** de **transformación digital** mediante la cual logramos que nuestros clientes potenciales **nos encuentren** para satisfacer sus **necesidades**.



**Eliminar** la necesidad de **vender** reemplazándola por un medio por el que los **clientes** que aún no me conocen, me **compren**

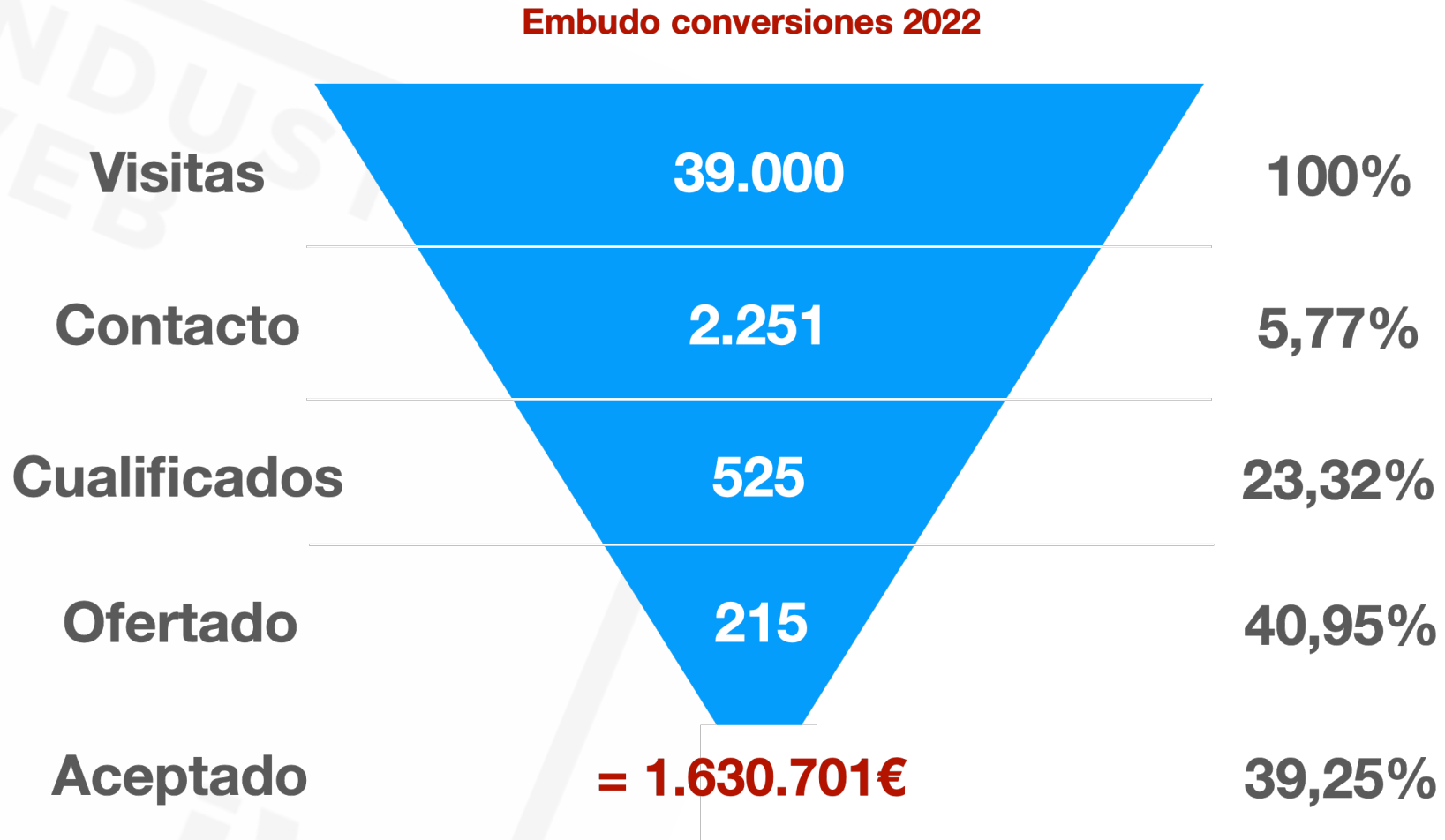
## OBJETIVOS DE UNA ESTRATEGIA SEO

1. Hacer crecer la cartera de clientes
2. Reducir el ciclo de venta (**productividad**)
3. Diversificar en sectores y mercados
4. Investigación de mercados
5. Captar talento
6. Aumentar el valor de la Empresa

1. Hacer crecer la cartera de clientes.
2. Reducir el ciclo de venta (productividad)
3. Diversificar en sectores y mercados
4. Investigación de mercados
5. Captar talento
6. Aumentar el valor de la Empresa



1. Hacer crecer la cartera de clientes



1. Hacer crecer la cartera de clientes
- 2. Reducir el ciclo de venta (productividad).**
3. Diversificar en sectores y mercados
4. Investigación de mercados
5. Captar talento
6. Aumentar el valor de la Empresa

## Ciclo tradicional

- 1.Prospección
- 2.Calificación
- 3.Contacto inicial
- 4.Presentación de la solución
- 5.Propuesta y negociación
- 6.Cierre

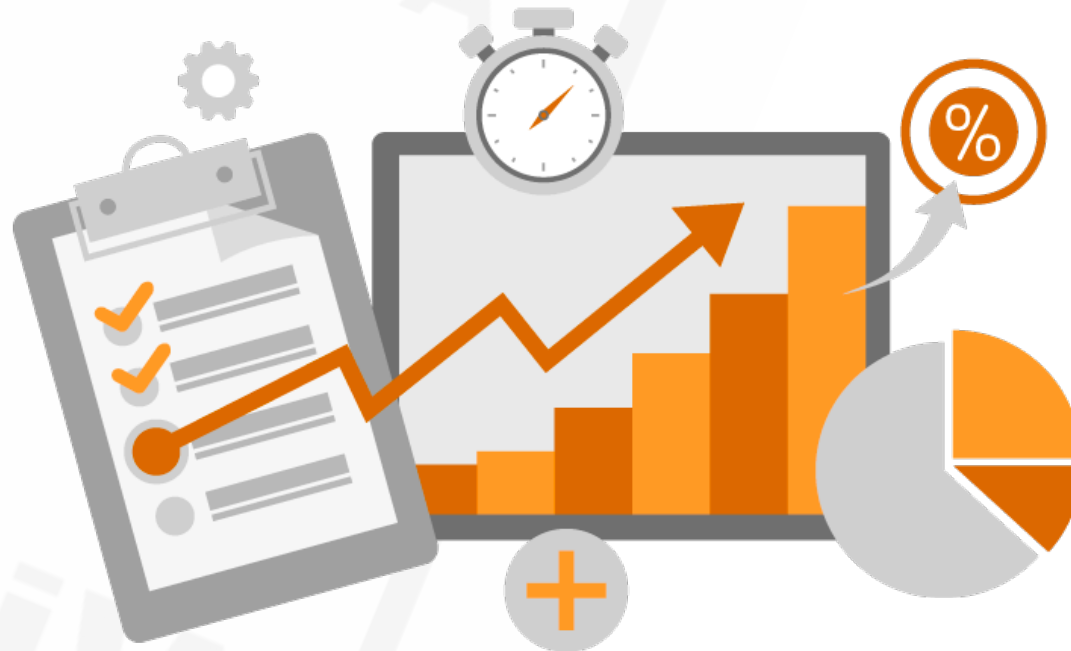
## Ciclo en SEO

- 1.El cliente tiene una necesidad
- 2.Busca en internet
- 3.Analiza la oferta online (valor diferencial)
- 4>Contacta con nosotros
- 5.Propuesta y negociación
- 6.Cierre

1. Hacer crecer la cartera de clientes
2. Reducir el ciclo de venta (productividad)
- 3. Diversificar en sectores y mercados**
4. Investigación de mercados
5. Captar talento
6. Aumentar el valor de la Empresa

1. Hacer crecer la cartera de clientes
2. Reducir el ciclo de venta (productividad)
3. Diversificar en sectores y mercados
- 4. Investigación de mercados.**
5. Captar talento
6. Aumentar el valor de la Empresa

- Descubrir tendencias y nuevas oportunidades
- Analizar viabilidad de nuevos productos/servicios



1. Hacer crecer la cartera de clientes
2. Reducir el ciclo de venta (productividad)
3. Diversificar en sectores y mercados
4. Investigación de mercados
- 5. Captar talento**
6. Aumentar el valor de la Empresa

1. Hacer crecer la cartera de clientes
2. Reducir el ciclo de venta (productividad)
3. Diversificar en sectores y mercados
4. Investigación de mercados
5. Captar talento
- 6. Aumentar el valor de la Empresa**



# 4

## Errores comunes en WEBS industriales



## DESCONOCIMIENTO DE QUÉ ES EL SEO Y CÓMO LLEVARLO A BUEN TÉRMINO



1. Hablar en términos propios de negocio
2. Usar contenidos genéricos
3. No analizar nuestro negocio ni a los competidores
4. No analizar a nuestros clientes potenciales (Ib, KWR)
5. Dedicar poco o nulo esfuerzo al diseño y UX

<https://www.holy-laser.es/>

<https://www.sergimetall.com/>

Busquemos en Google: Talleres de rectificando  
(Ver Moldymat, S.L.)

# 5

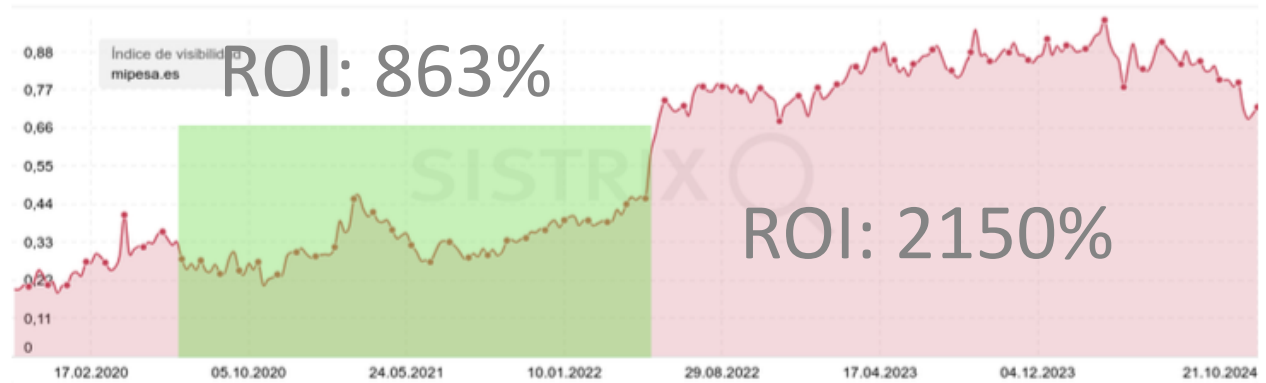
## Casos de éxito



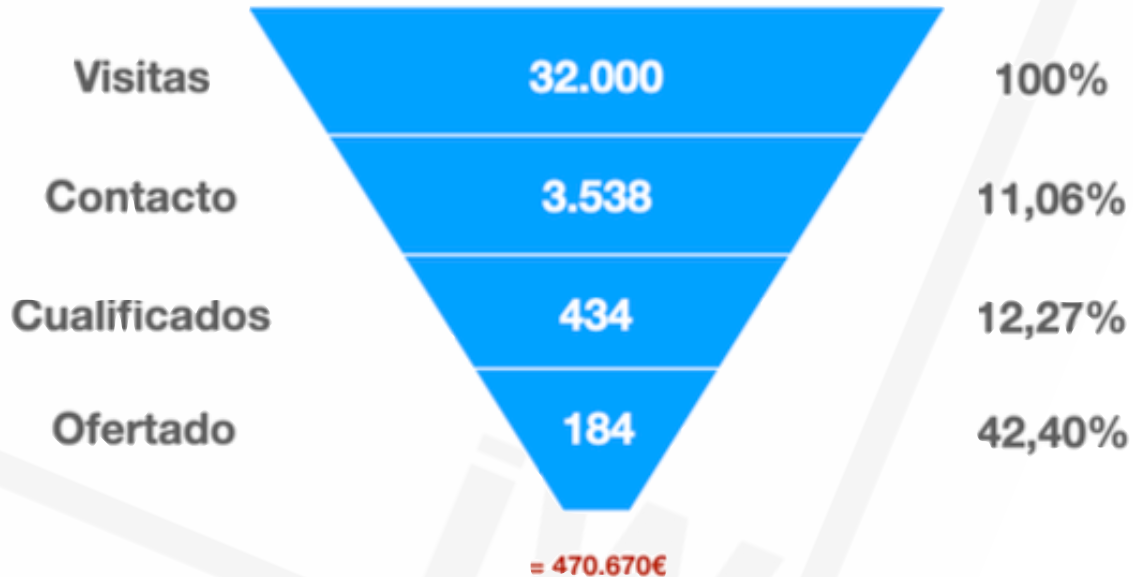
## MIPESA GRUPO EMPRESARIAL

1. Industria de mecanizado

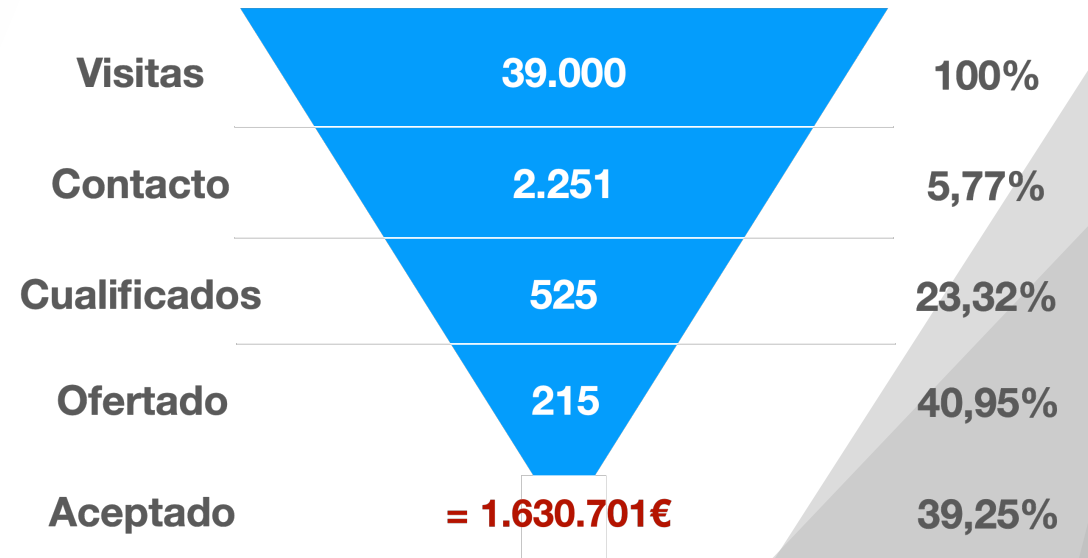
Índice de visibilidad



Embudo conversiones 2021



Embudo conversiones 2022





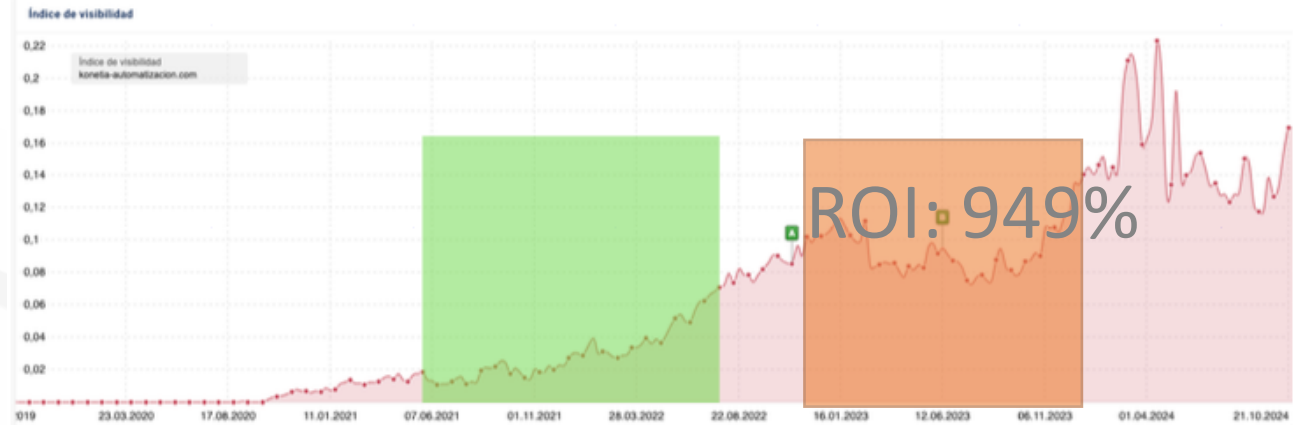
**Mecanizados, s.a.**

Índice de visibilidad

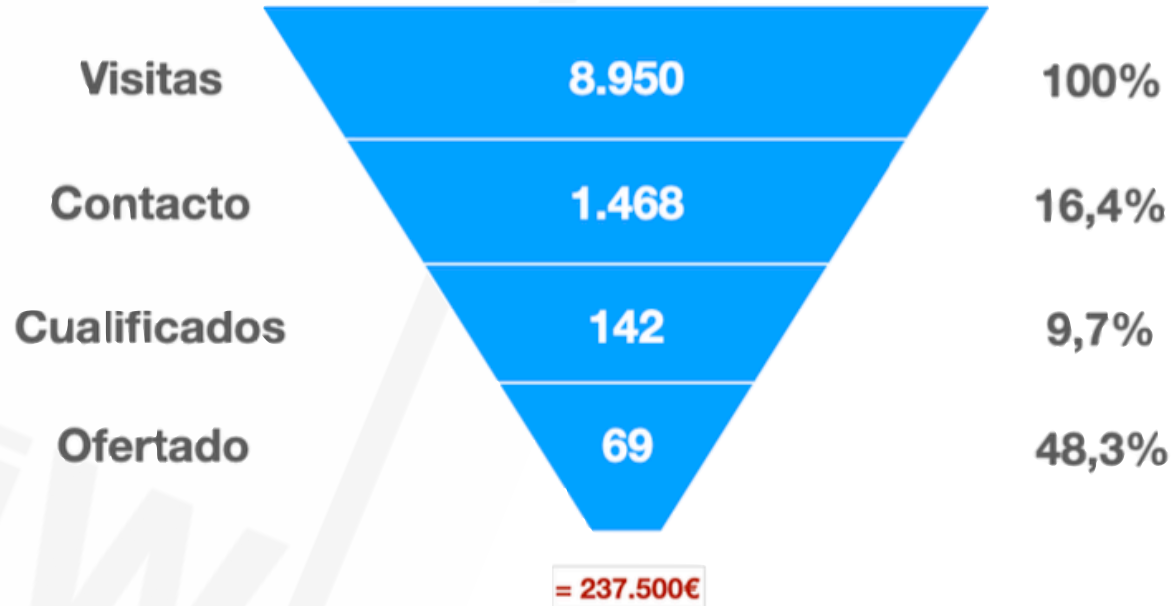


Embudo conversiones 2021





Embudo conversiones 2023



# 6

## Tu hoja de ruta SEO para liderar el sector industrial





“SEO se escribe con S de sentido común”



Un proyecto SEO debe comprender:

1. Entender el negocio
2. Entender al cliente
3. Conocer a la competencia
4. Conocer a Google



Puntos fuertes, valor diferencial  
Cómo busca mis productos  
Cuál es su estrategia online  
Técnica y estrategia

## En resumen

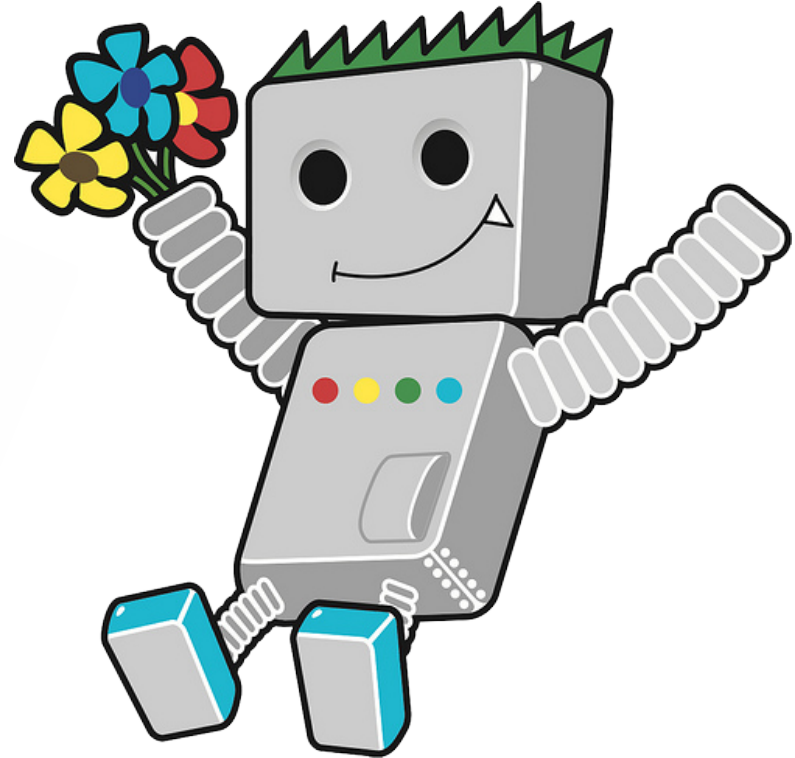
1. Que nos encuentre
2. Que nos entienda
3. Que le guste



Que haga **negocio**



Satisfaciendo al usuario



## Entrando más en detalle...

1. Análisis del negocio
2. Análisis del cliente
3. Análisis de la competencia
4. Keyword research
5. Arquitectura de la información
6. Generación de contenidos (visibles y no visibles)
7. Experiencia de usuario (UX, Diseño, WPO)
8. Enlazado externo
9. Analítica
10. Ampliación de contenidos -> Blog



¿Quieres **saber** un poco más?  
Pues te **regalo** un **libro**



Alberto Llopis Rosa  
Industria **WEB**  
<https://industria-web.es>  
alberto.llopis@industria-web.es

