

- 1. Muchas gracias por tu interés en esta actividad; empezaremos en unos instantes.
- 2. Recuerda apagar tu cámara y silenciar tu micrófono.
- 3. Durante la sesión para cualquier pregunta, puedes utilizar el chat interno de la plataforma. Al final abriremos micros y turno de preguntas.
- 4. La sesión será grabada, y podrá ser publicada posteriormente en los canales del proyecto Digicom; puedes abandonarla en cualquier momento

"COMO DIGITALIZAR UN COMERCIO DESDE CERO: HERRAMIENTAS, EJEMPLOS Y BUENAS PRACTICAS LOCALES. .."

Posicionamiento local: Google My Business.









https://www.thinkwithgoogle.com/intl/es-es/futuro-del-marketing/transformacion-digital/como-pueden-aprovechar-las-tiendas-fisicas-el-aumento-de-las-compras-online/

Cómo pueden aprovechar las tiendas físicas el aumento de las compras online

Jason Spero / Octubre de 2020

Compartir

a vida a principios del 2020 era completamente diferente a la de hoy. El uso que las personas y las empresas han hecho de la tecnología ha dado un gran salto durante el confinamiento: se ha acelerado el crecimiento del teletrabajo, la formación online, el comercio electrónico y las interacciones sociales por Internet. Las personas pasan más tiempo conectadas que nunca, y están recurriendo a Google para descubrir productos, buscar información y planificar sus compras online y en tiendas físicas.

En estos momentos, es muy complicado tener tiendas físicas. Sin embargo, los propietarios de comercios, tanto grandes como pequeños, están descubriendo que maximizar su presencia online les puede ayudar a llegar a clientes potenciales que quieren comprar en tiendas físicas. Vincular las experiencias de compra offline y online es más importante que nunca.

En los últimos seis meses, los comportamientos de compra han cambiado considerablemente y es probable que muchos de esos cambios sean permanentes. Las personas están planificando con más detalle sus visitas a los comercios, lo que lleva a un incremento repentino del interés por acceder a información proporcionada en tiempo real. Las personas quieren saber la disponibilidad de los productos en las tiendas, si estas ofrecen recogida sin contacto y cuáles son sus horarios de apertura. Todos necesitan asegurarse antes de salir de casa de que encontrarán lo que buscan.

Los propietarios de comercios, tanto grandes como pequeños, están descubriendo que maximizar su presencia online les puede ayudar a llegar a clientes potenciales que quieren comprar en tiendas físicas.

Según un nuevo estudio, se espera que en el 2024 el 78 % de las compras se sigan haciendo en tiendas tradicionales.

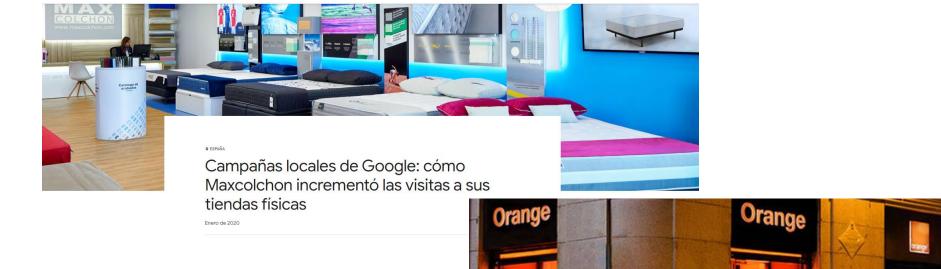








https://www.thinkwithgoogle.com/intl/es-es/recursos-y-herramientas/herramientas/casos-de-exito-locales/





Compartir

Cómo Orange consiguió incrementar sus ventas en las tiendas físicas utilizando el

canal digital

Octubre de 2019







Objetivos a realizar...

- Todos mis clientes que me visitan o potenciales clientes que iban a visitar mi tienda física en condiciones normales no puedo perderlos. Sí en el contexto actual no pueden visitar mi comercio físico y quieren alguno de mis productos/servicios tengo que poder seguir ofreciéndoselos.
- Pero ¿cómo lo hago? ¿Necesito una tienda online? ¿Necesito tener presencia en todas las redes sociales? ¿necesito gastarme muchos euros en publicidad online?
 - En un contexto ideal la respuesta sería SI, pero para nuestros clientes "locales" no necesitarás una presencia en Internet de diez, ni tampoco una estrategia muy trabajada. Se trata de tener una presencia mínima que permita comprar a tus clientes. Tus clientes ya te conocen y confían en tu negocio, pero tengo que ponérselo fácil.
- Se necesita tiempo e ingenio sobre todo tiempo. En Digicom os ayudaremos a optimizar el tiempo

Ingenio para vender tras haber bajado la persiana

Redes Sociales. El comercio minorista ha encontrado en internet un aliado para poder seguir en contacto con sus clientes a pesar del cierre









A tener en cuenta...

- "Las personas pasan más tiempo conectadas que nunca, y están recurriendo a Google para descubrir productos, buscar información y planificar sus compras online y en tiendas físicas.."
 - A lo que deberíamos de añadir, "más tiempo en Facebook, en Instagram, en Youtube, descubriendo Tik Tok sobre todo los más jóvenes..."
- Todo el mundo sabe buscar en Google, desde el ordenador/portátil y en smartphone/tablet utilizando los asistentes de voz.
- https://blog.hubspot.com/marketing/local-seo-stats
 - 46% de las búsquedas que se realizan en Google buscan información local.
 - El **72**% de los usuarios que hicieron una búsqueda local **visitaron un establecimiento** en un radio de 5 kilómetros desde su localización(*).
- https://es.semrush.com/blog/estadisticas-seo/
 - En el 39% de las búsquedas que no son locales aparecen resultados locales.
 - El 82% de las personas ha intentado la búsqueda "cerca de mí" en sus dispositivos móviles.



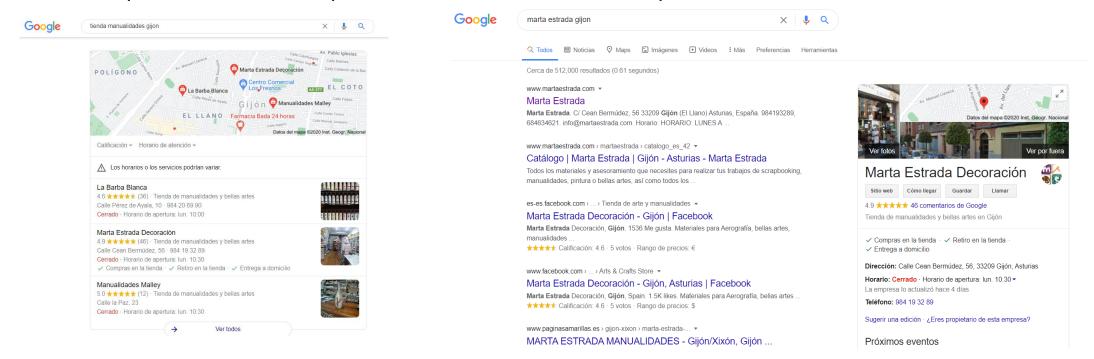




La importancia del posicionamiento local



 Hoy nos centraremos del "posicionamiento local" en Google, cuando un usuario cercano a la localidad de mi comercio, de mi tienda, de mi empresa busque alguno de mis productos/servicios o me busque directamente aparezca información de mi empresa en internet.



Se deben tener claras las búsquedas de **palabras clave locales** que afectan a nuestro negocio.

Se debe tener un perfil optimizado en Google My Business.

No confundir posicionamiento local con posicionamiento SEO ("qué mi Web salga la primera en Google").









Recursos de Google para el posicionamiento local: https://smallbusiness.withgoogle.com/intl/es_es/news/re sources-for-smbs-impacted-by-coronavirus/?c=ES#!/

Google para Pymes

Crea tu guía online

COVID-19

Herramientas



Ayudamos a tu pyme durante la crisis del COVID-19



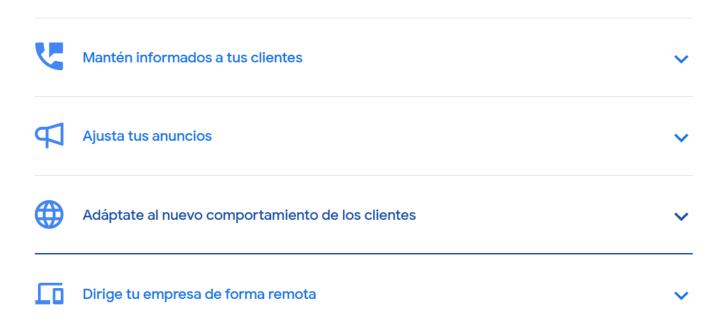






¿Qué nos recomienda Google?

Pasos que puedes seguir a partir de hoy mismo:











¿Y si ahora no pueden ir a mi comercio o tengo limitaciones de aforo?

Ya estamos abiertos con CITA PREVIA. Haz tu reserva online en nuestras tiendas y talleres.

Solicita tu cita previa para venir a nuestras tiendas

Desde el próximo 11 de mayo abriremos nuestras tiendas con todas las garantías tanto para nosotros como para vosotros. Por eso, podréis solicitar cita previa para prestaros una atención individual con nuestros expertos.



Selecciona la tienda, la fecha y la hora en el calendario.



Completa los datos de contacto e incluye si quieres un comentario.



Disfruta de una compra segura con el asesoramiento de un experto.

Pide cita a través de este formulario

Te enviaremos un email recordando tu fecha y hora elegida. ¡Puedes modificarla o anularla cuando quieras!





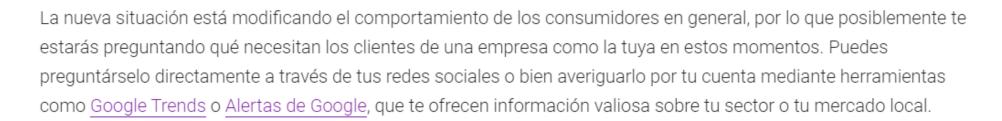




¿Cómo se comportan mis clientes?



Adáptate al nuevo comportamiento de los clientes



Tendencias de búsqueda en el mercado en tiempos inciertos

Descubriendo al nuevo consumidor: La ruptura de la experiencia covid









Google Trends

• En este entorno cambiante, las necesidades de los usuarios evolucionan constantemente. Para estar al día de los cambios en el comportamiento de los usuarios, te recomendamos usar <u>Google Trends</u>,



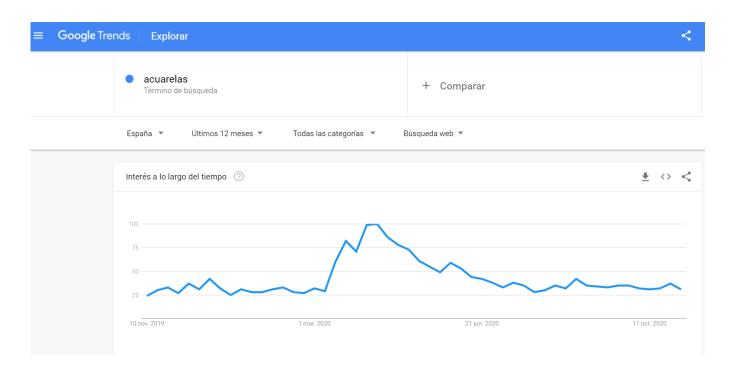


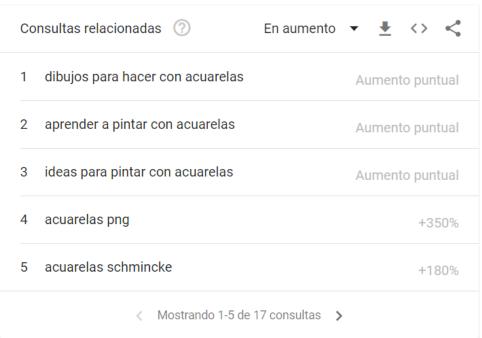






¿Tiene interés mis productos? ¿Están creciendo, decreciendo? ¿cómo los están buscando?







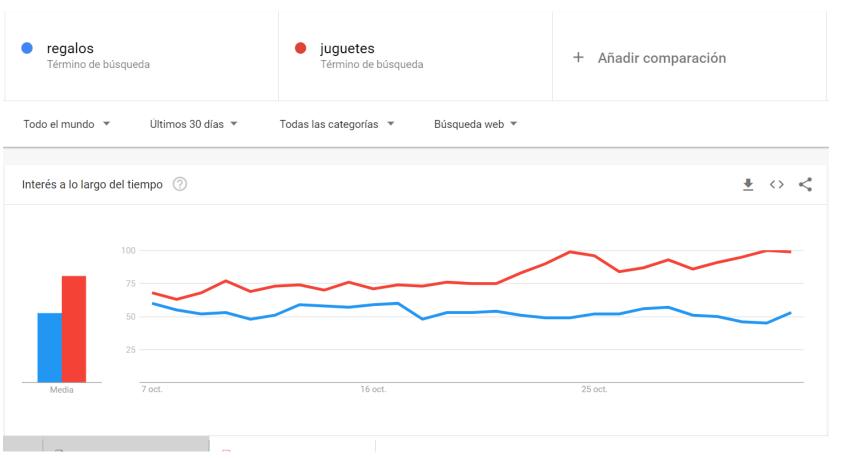








¿Qué producto está creciendo su interés?



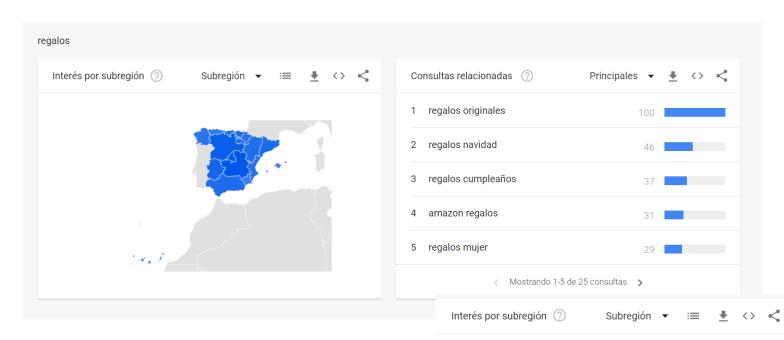


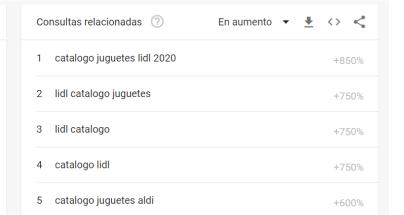






¿qué producto se está poniendo más de moda?







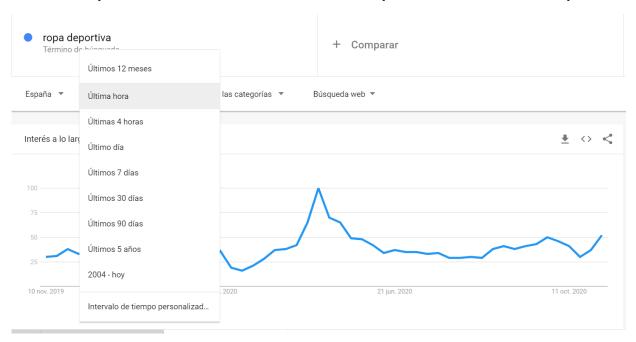


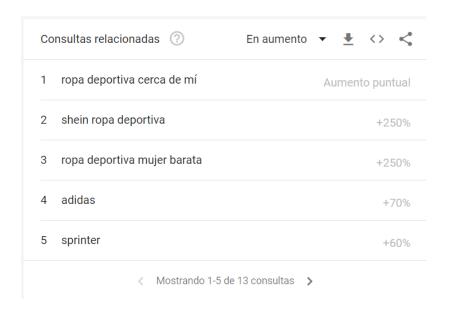




¿Qué producto se está poniendo más de moda, está interesando más?

Se pueden utilizar diferentes períodos de tiempo desde días hasta años..





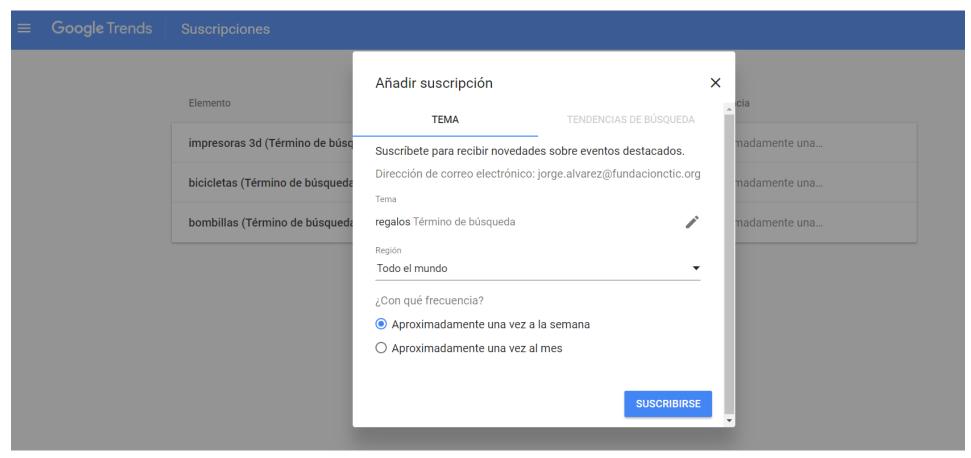








Configurar y suscribirse a alertas



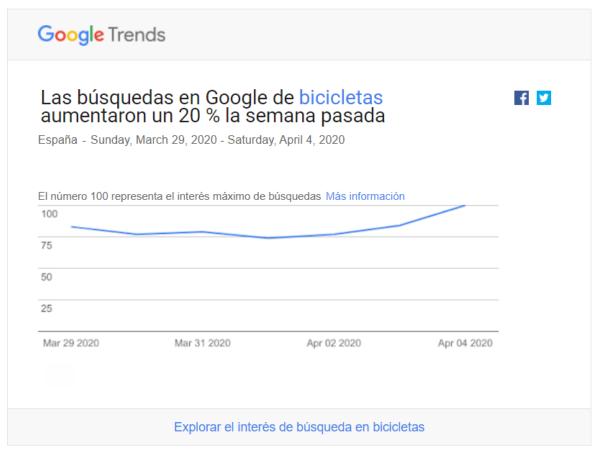








Avisos de tendencias en el correo electrónico











¿Y todo esto para qué?

- Descubrir las intenciones de compra, qué productos puedes interesar más y cuáles no.
- Generar contenido relacionado con los términos que son tendencia. ¿Dónde?
 - Google My Business.
 - Publicaciones en redes sociales.
 - Blog.
 - ¿Nueva sección de la Web?
 - Incorporar esos términos en las palabras clave de la Web.
 - Ofrecer esos productos en los sitios dónde más se están buscando.
 - Generar contenido de vídeo relacionado con esos términos.
- Identificar picos de interés regulares.









Mantén informados a tus clientes



Es posible que debas adaptar algunos detalles de tu negocio durante este tiempo, tales como modificar horarios, cambiar los tipos de productos y servicios que ofreces o poner un aviso de "cerrado temporalmente".

Comparte toda esa información actualizada en tus canales online: tu página web, el perfil de la empresa en Google, tus redes sociales, etc.





Actualiza el perfil de tu empresa en Google

Actualiza el horario o el estado

Comprueba el número de teléfono

Publica novedades

Utiliza Publicaciones para informar oportunamente a los clientes sobre distintos aspectos, como las opciones de entrega o las actualizaciones del inventario.











Google My Business, herramienta clave para el posicionamiento local



Visión general

Perfil de empresa

Sitio web

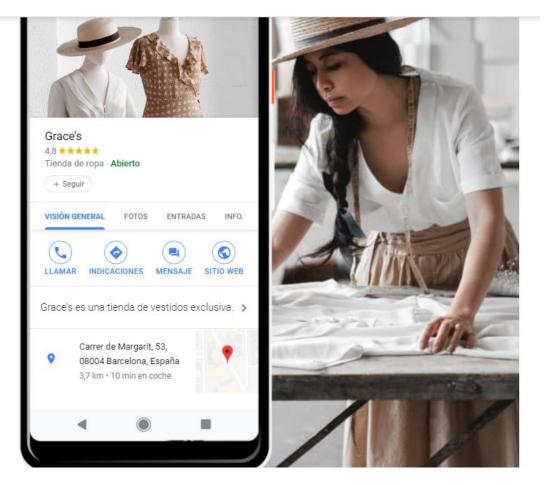
Preguntas frecuentes

Iniciar sesión

Interactua con tus potenciales clientes en Google de forma gratuita

Con una cuenta de Google My Business, consigues más que una ficha de empresa. Tu perfil de empresa gratuito te permite conectar con tus potenciales clientes fácilmente a través del Buscador de Google y Maps.

Gestionar ahora



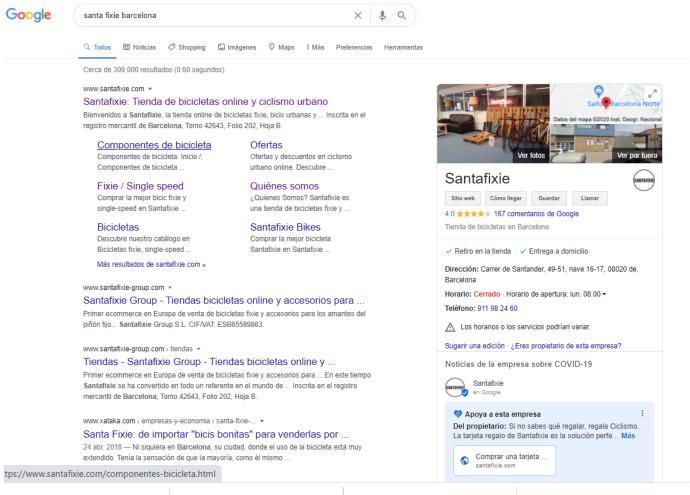








Cuando alguien busque mi empresa en Internet



Un sitio ideal para indicar a mis usuarios que sigo operativo y funcionando o que tengo que cerrar pero que recibo pedidos a través de la Web, whatsapp, teléfono, formulario....

En estos momentos debido a la situación , provocada en Asturias por el **Covid**, Elmagüestu permanecerá cerrado al público temporalmente pero seguimos atendiéndote a través de nuestro móvil /WhatsApp 647605154 , web y redes sociales.

hace 2 días

Pedir en línea









Programa ∆ctivid docy ∧

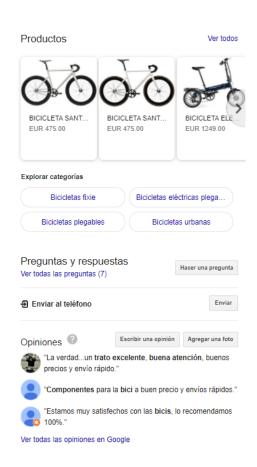




E Smart Shonner Re Indf

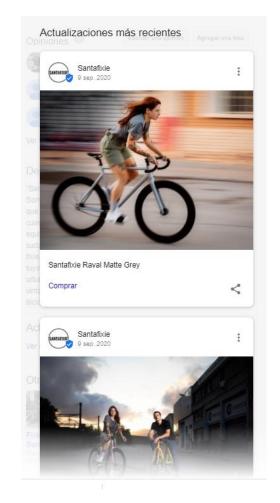


Información de productos, reseñas, descripción de la empresa, publicaciones



De Santafixie

"Santafixie es la mayor tienda online de bicicletas y ciclismo urbano. Somos especialistas en proveer al ciclista urbano de todo aquello que necesita para moverse en bici por la ciudad: bicicletas, ruedas, cuadros, horquillas, manillares, bielas, candados, pedales y todo el equipamiento necesario como cascos, pantalones, gafas, guantes, sudaderas y calcetines. En Santafixie podrás comprar una bicicleta fixie o single speed para ir por ciudad y también bicis de pista si lo tuyo es entrenar en piñón fijo. Pero también tenemos bicicletas urbanas con marchas, bicicletas de paseo de estilo clásico y vintage, bicicletas eléctricas, bicis plegables y algunos modelos de bicicletas de gravel."





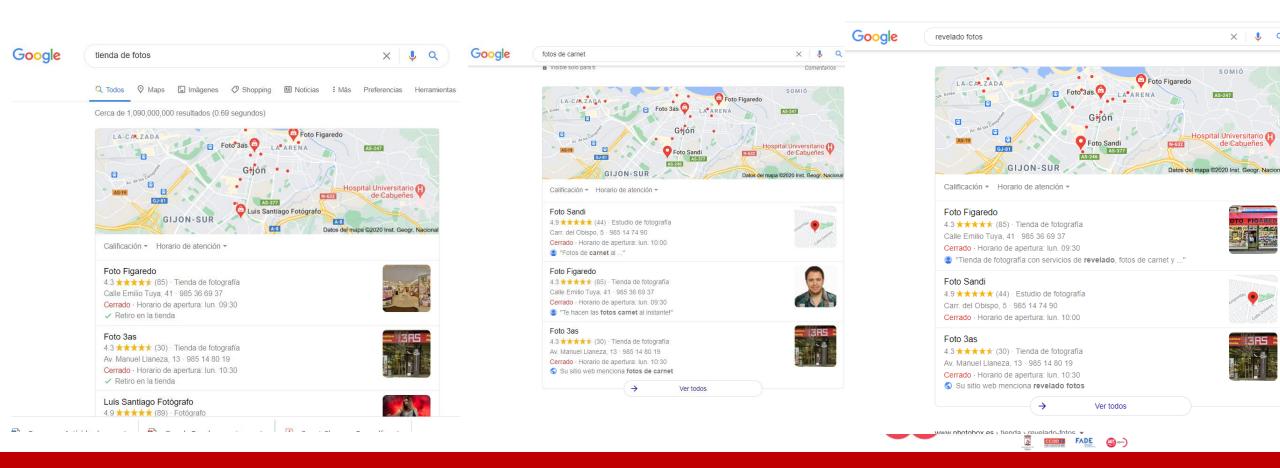






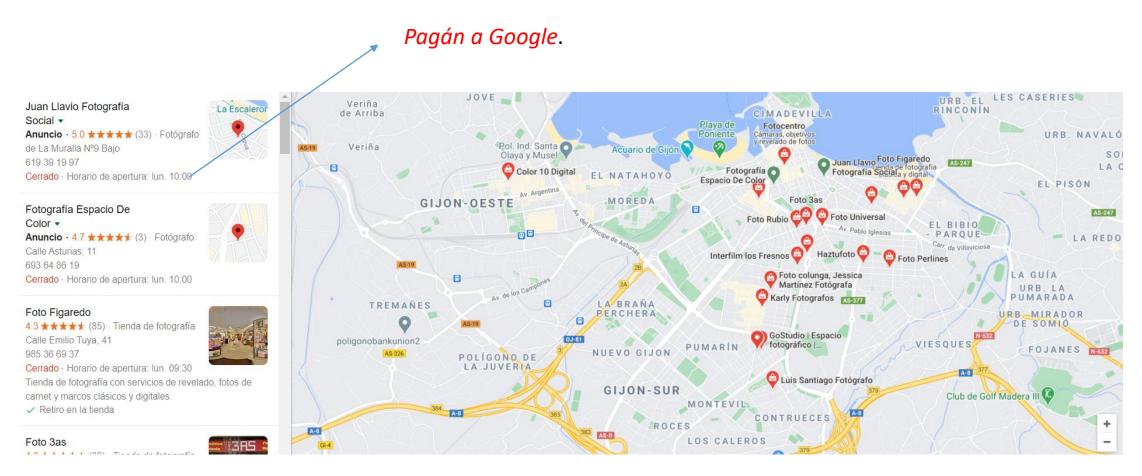
Resultados que ocupan un lugar importante en Google

Los resultados locales aparecen cuando alguien busca una categoría de productos, un producto/servicio y una localidad, pero para muchas búsquedas no es necesario incluir la localidad y Google sigue mostrando resultados locales





En Google Maps vemos el resto de negocios, en el buscador se destacan 3, lo cual es una ventaja considerable para los 3 primeros. ¿Cómo aparezco entre los 3 primeros?



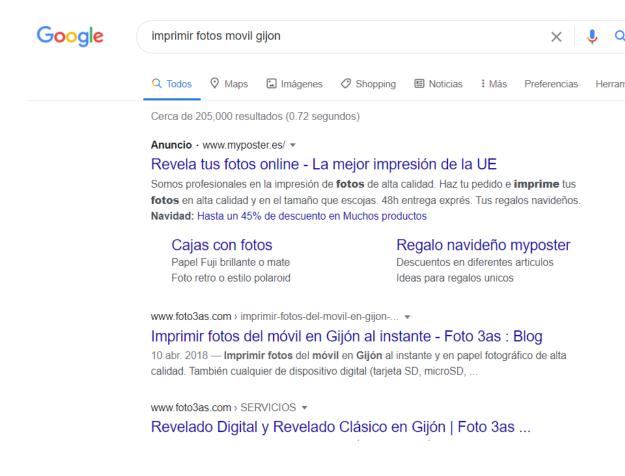


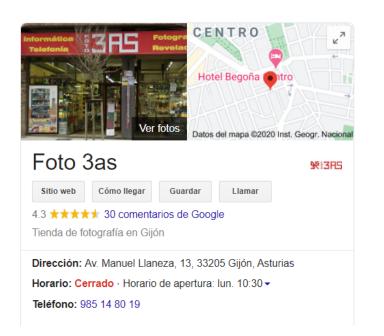






En ocasiones si solo hay una ficha que cumple los criterios solo muestra esa ficha.













Búsquedas desde el móvil, por voz...





Los negocios locales crecen con las búsquedas por voz









Son muchas las búsquedas que incluyen Gijón u otra localidad en las búsquedas, si ponen Gijón es que quieren comprarlo en Gijón. Por eso la importancia de aparecer en Google.

Keyword				Avg. Monthly Searches		Keyword		Avg. Monthly Searches
zapaterias gijo	on			720 🔸		tienda de bicicletas en gijon		260 🛧
zapatilleria gij	on			720 🔸				
zapaterias en	gijon			140 🔸		tienda gijon		390 ♠
zapaterías gijo	on			140 🔸		tiendas ropa gijon		260 🛧
zapaterias niñ	os gijon			70 🔸		tiendas ropa gijon		255
				Keyword			Avg. Monthly Searches	
				perfumerias gijon			210 🔸	
				perfumerias en gijon			70 🔸	
		librerias gijon				1,300 🛧		
	colchon	es gijon				480 🛧		









¿Qué tenemos que hacer?

• Crear/Optimizar la ficha de Google My Business.











Demostración Práctica

Centro SAT Gijón

C/ Calle Ada Byron, 39,, Parque Científico Tecnológico de Gijón - Edificio CTIC 33203 Gijón Asturias

Inicio

Publicaciones

Información

Estadísticas

Reseñas

Mensajes

Fotos

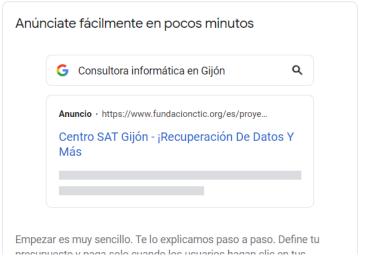
Productos

Servicios

Sitio web







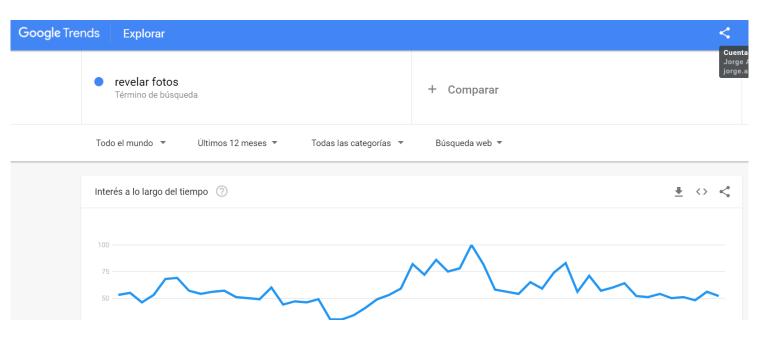




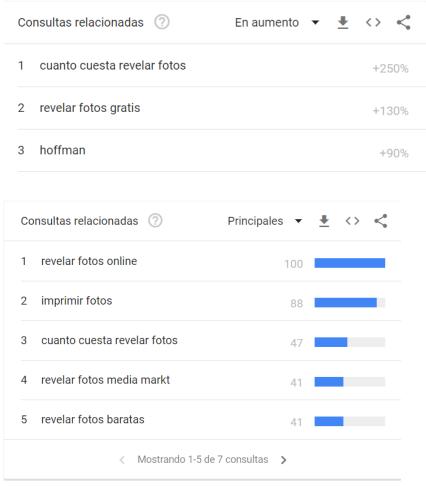




Antes de rellenas la ficha, analizamos a Google Trends los términos que deberíamos de incluir en la ficha(*).



*Introducirlos de forma natural.









	Avg. Monthly Searches
Keyword	^~
foto carnet	18,100 🔸
carnet foto	18,100 🔸
fotografías carnet	18,100 🔸
foto dni	9,900 🛧
tamaño foto carnet	8,100 🛧
foto tamaño carnet	8,100 🛧
fotos de carnet	4,400 🔸
tamaño foto dni	2,400 🛧
medidas foto carnet	1,900 🛧
foto pasaporte	1,600 🔸
fotografias de carnet cerca de mi	1,600 🛧
fotos para dni	1,300 🛧
tamaño foto carnet dni	590 🛧
cuantas fotos se necesitan para renovar el dni	590 🛧
hacer fotos carnet	590 🛧
fotos para pasaporte	480 ◆
fotos para el pasaporte	480 ◆
se necesita foto para renovar el dni	480 🛧
foto tipo carnet	390 🛧
medidas de foto carnet	390 🛧
hacerse fotos de carnet	390 🛧
foto dni cerca de mi	390 🛧

Completar el estudio de Trends con wordze.com

	Avg. Monthly Searches
Keyword	^~
tienda de fotos cerca	320 🔸
tienda de fotos cerca de mi	390 🛧
tienda de fotografia cerca de mi	320 🛧
tienda fotografia cerca de mi	140 🛧
casa de fotografia cerca de mi	30 🛧
tienda de fotografía cerca de mi ubicación	20 🔸
tienda fotos cerca	40 ◆
tienda fotografía cerca	70 🔸
tiendas de fotografía cerca	90 🛧
tienda de fotos más cercana	40 🔸
tienda para imprimir fotos cerca de mi	30 🛧
tienda de fotos cerca de mi ubicación	40 🛧









Optimizar ficha Google My Business

- A la hora de introducir el **nombre de la empresa** puedes valorar si incluir la palabra clave en él, pero esto infringe las políticas de Google, per es habitual encontrar fichas bien posicionadas que la tienen aunque corremos el riesgo de que un día Google lo penalice. De hacerlo incluir una o 2 palabras a lo sumo en el caso de que el nombre comercial no identifique a que me dedico.
- Ejemplo: Nombre Comercial: SAT Gijón si soy una tienda de colchones se podría poner
 - "Colchones SAT Gijón" No lo suele penalizar.
 - "Colchones, Somieres, Almohadas, fundas SAT Gijón" Corremos un riesgo importante.
- Se pueden crear hasta **10 categorías**. Recomendable introducir todas las categorías que identifiquen a tus productos/servicios. Utilizar las máximas posibles.









Optimización ficha Google My Business

• En la Descripción de la empresa incluir una descripción de todos los productos/servicios que ofrecemos, al menos aquellos que se busquen más.

De Santafixie

"Santafixie es la mayor tienda online de bicicletas y ciclismo urbano. Somos especialistas en proveer al ciclista urbano de todo aquello que necesita para moverse en bici por la ciudad: bicicletas, ruedas, cuadros, horquillas, manillares, bielas, candados, pedales y todo el equipamiento necesario como cascos, pantalones, gafas, guantes, sudaderas y calcetines. En Santafixie podrás comprar una bicicleta fixie o single speed para ir por ciudad y también bicis de pista si lo tuyo es entrenar en piñón fijo. Pero también tenemos bicicletas urbanas con marchas, bicicletas de paseo de estilo clásico y vintage, bicicletas eléctricas, bicis plegables y algunos modelos de bicicletas de gravel."



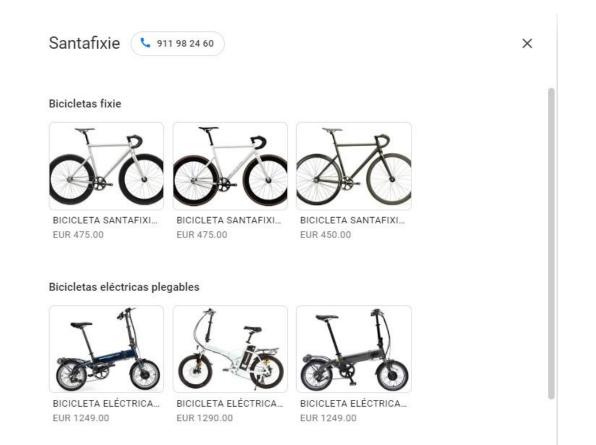


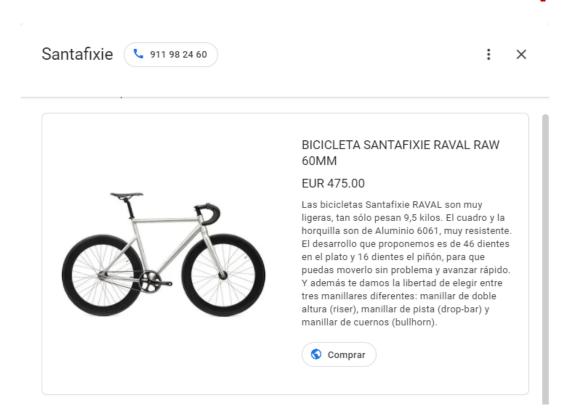






Subir información de productos, recordar términos clave de forma natural.













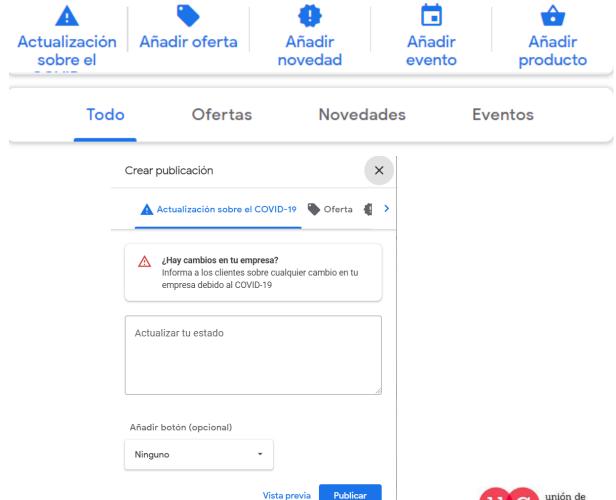






Realizar publicaciones con novedades, ofertas, publicaciones













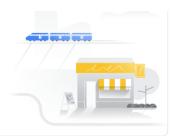
Actualizar información sobre la situación de la empresa en el COVID



Mantén a los clientes al día

Responde algunas preguntas y actualiza tu empresa en Google Maps y la Búsqueda con la información más reciente.

Empezar





Mantén la comunicación mientras dure el COVID-19

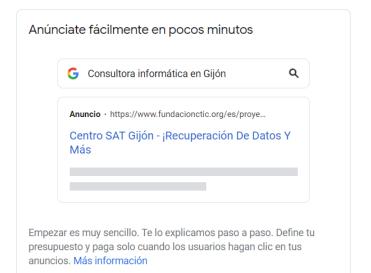
Informa a los clientes sobre cualquier cambio en tu empresa debido a la crisis del COVID-19.

Más información



Crea un anuncio

- Actualizar disponibilidad del servicio
- Actualizar horario de apertura
- Publicar novedad en relación con el COVID-19



Noticias de la empresa sobre COVID-19



Debido a la situación actual la atención será preferentemente por videollamada

1 nov. 2020

Noticias de la empresa sobre COVID-19





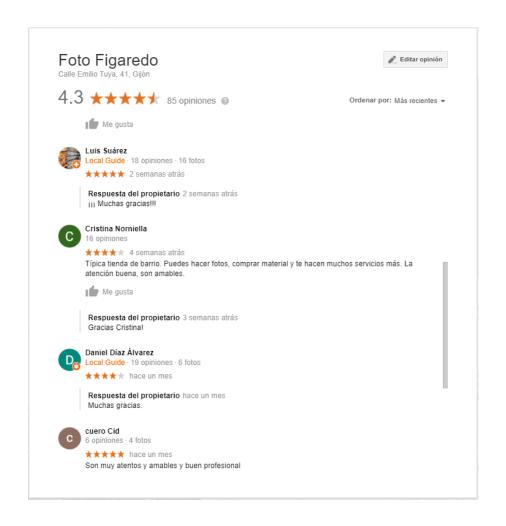






SOMIÓ Foto Figaredo LA-CALZADA AS-247 Poto colunga, Jessica Martínez Fotógrafa Hospital Universitario de Cabueñes Datos del mapa ©2020 Inst. Geogr. Nacional Calificación - Horario de atención -Foto Sandi 4.9 *** (44) - Estudio de fotografía Carr. del Obispo. 5 - 985 14 74 90 Cerrado · Horario de apertura: lun. 10:00 "Fotos de carnet al ..." Foto Figaredo 4.3 *** * (85) - Tienda de fotografía Calle Emilio Tuya, 41 - 985 36 69 37 Cerrado · Horario de apertura: lun. 09:30 "Te hacen las fotos carnet al instante!" Foto colunga, Jessica Martínez Fotógrafa 4.3 ★★★★★ (58) · Fotógrafo Calle Juan Alvargonzález, 69 · 985 14 20 77 Cerrado - Horario de apertura: lun. 10:00 "Fui para hacer fotos de carnet a mi hijo, muy bien entiende ..." Ver todos

Gestionar reseñas













La importancia de las reseñas

- Las reseñas tienen influencia en el posicionamiento.
- Cuantas más reseñas, reseñas positivas y que incluyan en el texto las palabras a posicionar.
 - Marta Estrada es una gran profesional y su atención fue magnifica.

Mejor una reseña

- Compre en la **tienda de manualidades** de Marta Estrada **acuarelas, pinturas** y me trataron genial y en el un **curso de scrapbooking** aprendí muchísimo.
- Responderlas todas (sin entrar en "polémicas", ni "debates que no llevan a ninguna parte"), introducir términos en algunas reseñas de forma natural.







¿Cómo conseguir reseñas?

https://marketingkit.withgoogle.com/intl/es-ES/r/ES

COVID-19: Mantén a tus clientes informados con materiales para imprimir y para redes sociales. Comienza ahora mismo.

Pegatinas, pósteres y mucho más material gratuito con tu perfil de Google My Business



Pon aquí el nombre de la empresa





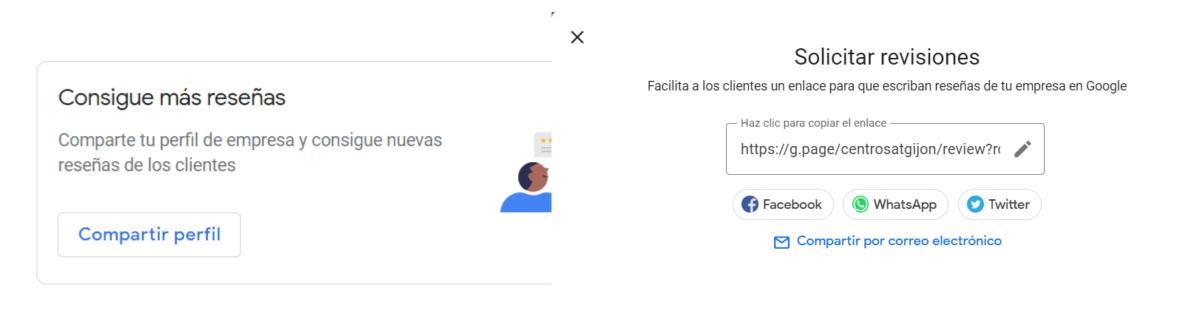






¿Cómo conseguir reseñas?

https://marketingkit.withgoogle.com/intl/es-ES/r/ES



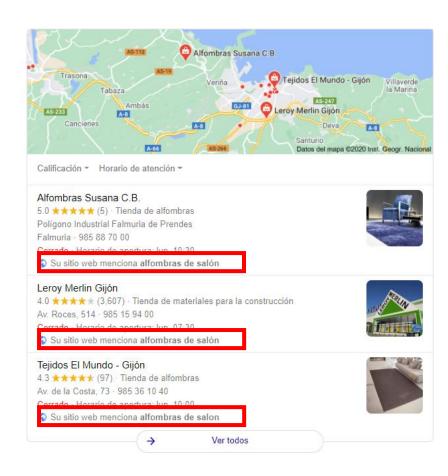








Google también se fija en la Web.



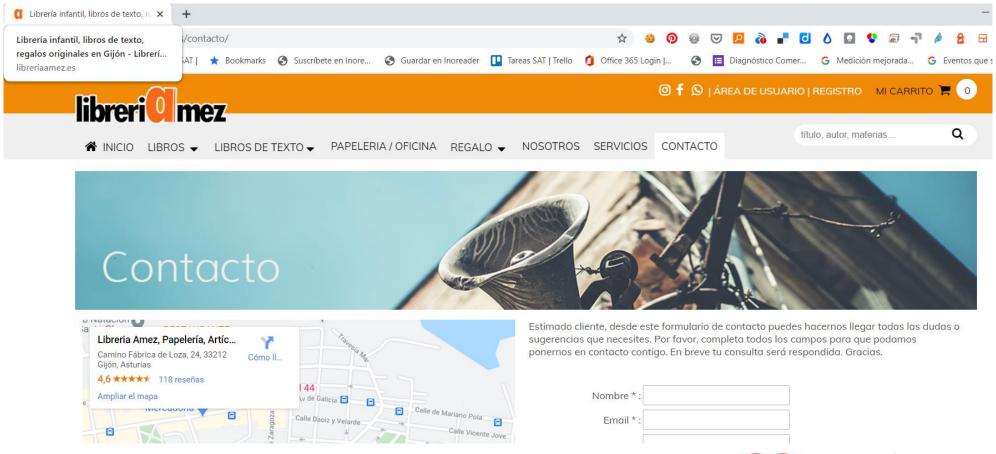








Al menos una pagina de Contacto posicionando la localidad, nombre, dirección completa, teléfono siempre el mismo en todos los sitios.











Marketing de Contenidos enfocados a nuestra localidad/región

• Generar contenidos en nuestro blog de carácter local.



50 aniversario de Foto Figaredo

POSTED BY MARIOFIGAREDO IN EFEMÉRIDES

≈ Deja un comentario

Etiquetas 50 aniversario de Foto Figaredo, Fotógrafos de Gijón, Foto Figaredo, Tienda de fotos en Gijón



Mi padre, José Figaredo, empezó como fotógrafo de calle hacia la década de los 50 del pasado siglo. Anteriormente había trabajado en los fielatos. Compaginaba ese trabajo con un empleo en la antigua Oficina de Turismo y Museo de la Gaita, en la Plaza del Parchís. En una época en que casi nadie tenía una cámara de fotos ofrecía sus servicios, junto a sus colegas Perlines y Vegafer, en el parque Isabel La Católica o en la playa de San Lorenzo. En esta última conoció a mi madre, quien le convenció para buscar un local y fundar Foto Figaredo el 1 de Septiembre de 1970. Recuerdo mi infancia, entrando en el cuarto oscuro, con la luz roja y las fotos saliendo, mágicamente, de la cubeta del revelador. Primero en casa y luego en el local. Veía a mis padres trabajando duro, mano a mano, él revelando, ella secando. Madrugones.

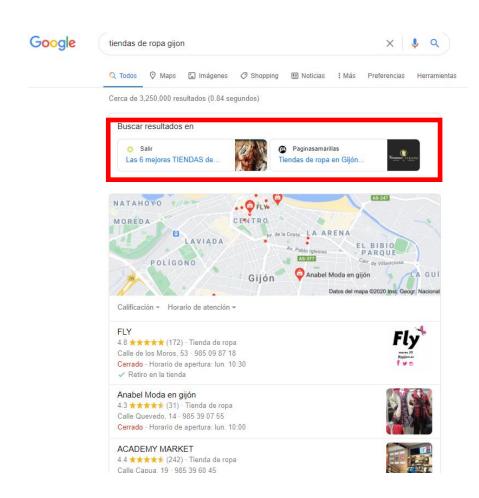


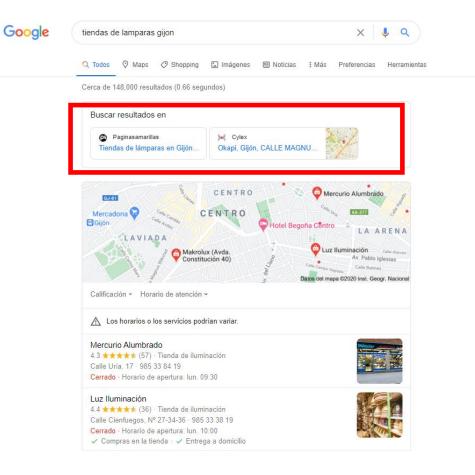






Presencia en directorios locales se valora positivamente. ¿En cuáles?





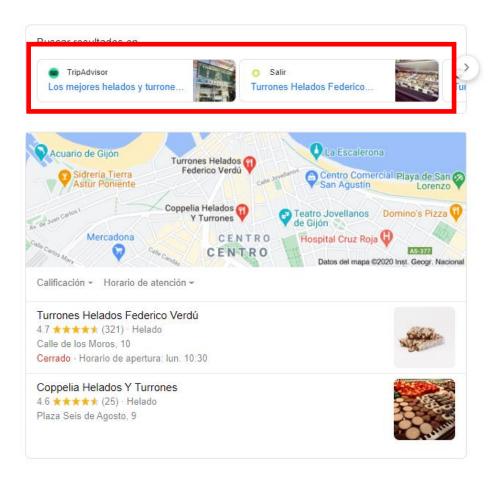








Buscar vuestra categoría y mirar cuáles salen, serán los que tienen mayor interés en Google y las que deberíamos de tener presencia











Comprobar las estadísticas

1 trimestre ▼

Búsqueda

Usuarios

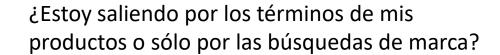
1 sat

80

2 sat gijon

71

3 centro sat















En resumen

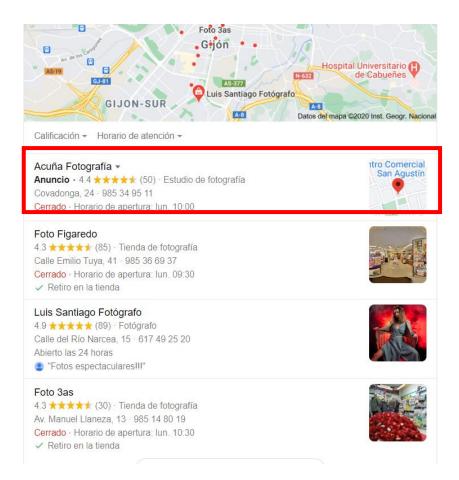
- Completar la ficha de Google My Business utilizando los términos que usen los usuarios para buscar mis productos y servicios.
- Tener claro cuales son esos términos. De qué me sirve salir el primero por algún termino que no lo busca nadie.
 - Utilizar Google Trends y wordze.com.
- Optimizar la ficha de Google My Business, optimizar significa tener la ficha lo más completa posible y actualizada.
- Conseguir reseñas, muchas reseñas, e intentar que el texto de la reseña incluya algún termino de los que hemos analizado.
- Publicar fotos.
- Influye también la relevancia de la Web que incluya esos términos clave.
- Tener enlaces a otras Webs y directorios locales.



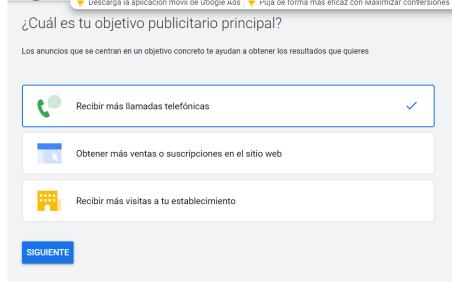


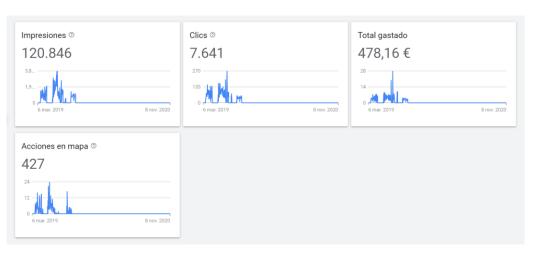






Google Ads Express, coste por clic bajo





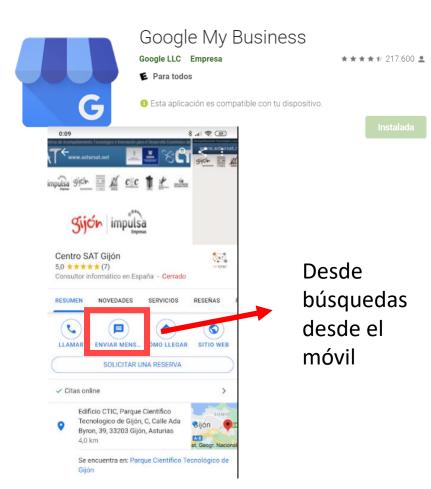


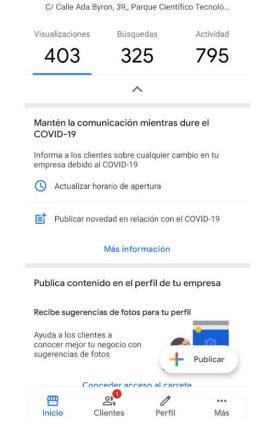






Existe una App donde se puede gestionar la ficha





Centro SAT Gijón V







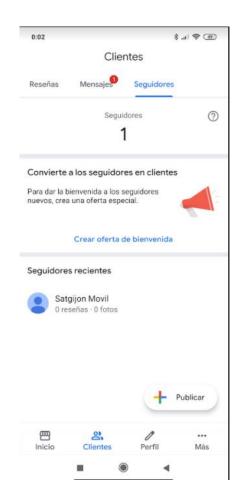




Se pueden tener seguidores, recibir mensajes a través de la App

Desde búsquedas desde Google Maps















Ajusta tus anuncios

La publicidad online es una forma de mantener informados tanto a tus clientes actuales como a los potenciales, a medida que la situación va evolucionando y el comportamiento de los consumidores cambia. Con Google Ads, puedes comunicar la información que consideres les puede ser más útil en estos momentos, como posibles cambios que afectan a tus productos o servicios, a tu inventario o a los horarios de apertura de tus tiendas o negocio.

Google Ads incorpora soluciones automatizadas que te ayudarán a optimizar tus campañas publicitarias para mostrar el mensaje adecuado a cada usuario en cada momento. Para conseguir que tus anuncios reflejen las prioridades de tu empresa, también puedes actualizar tus campañas de Google Ads.



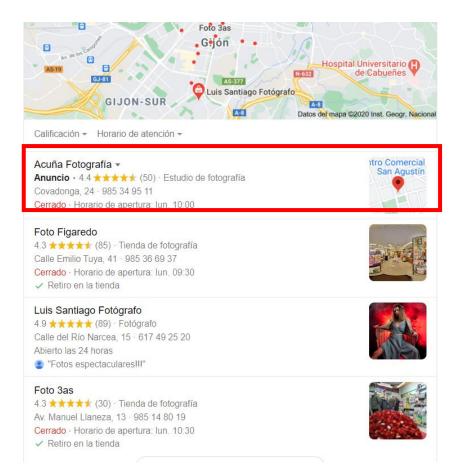
Actualiza tus campañas de Google Ads



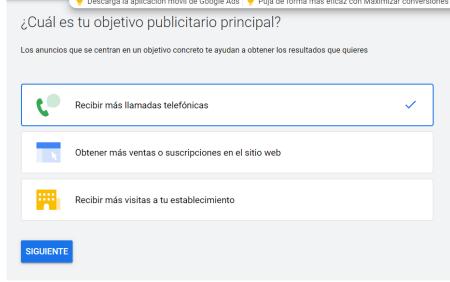


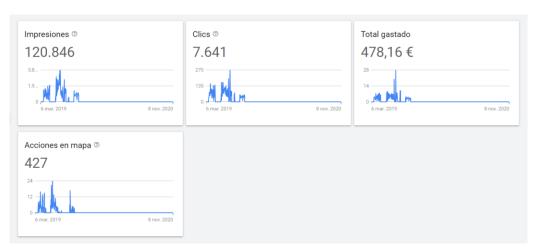






Google Ads Express, coste por clic bajo









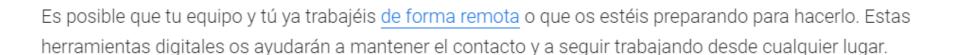




¿Para los clientes que no pueden/quieren desplazarse?

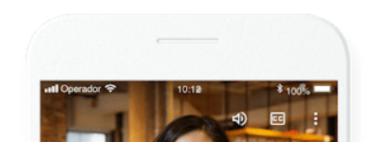


Dirige tu empresa de forma remota



 Configura una videoconferencia con herramientas como Google Meet. Asegúrate de que todo el mundo conoce las opciones de configuración de una videollamada.















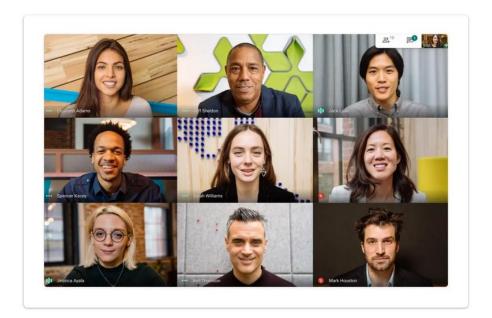
Google Meet



Videoconferencias premium. Ahora gratuitas para todos los usuarios

Rediseñamos Google Meet, nuestro servicio de reuniones de negocios seguras. Ahora está disponible para todos de forma gratuita.













Jitsi Meet

