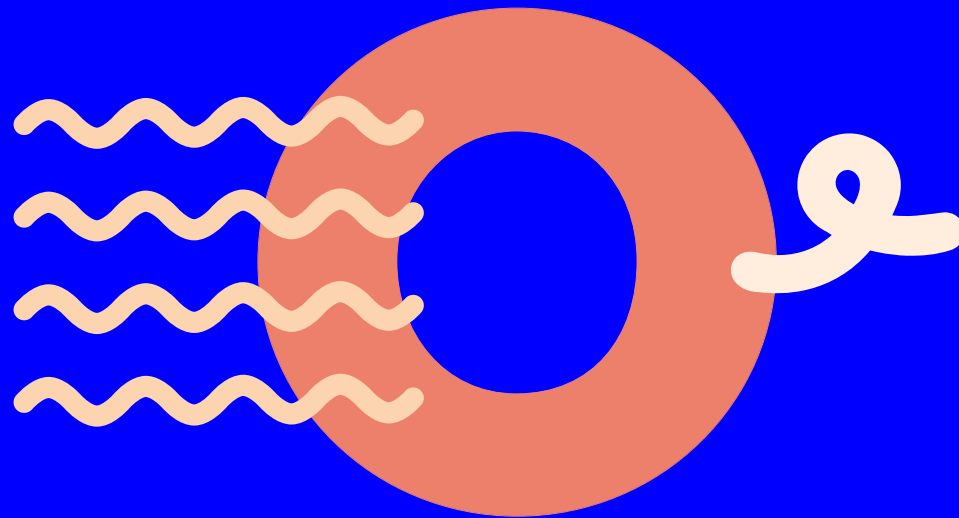


PARA CONSEGUIR MÁS VISITAS EN TU BLOG

15 Estrategias



oink

1 OPTIMIZA TU BLOG

Por muy buen contenido que tengas, **si tu blog no está bien optimizado nunca se podrá posicionar bien**, o sea, no conseguirás visitas orgánicas desde los buscadores.

Tu blog debe ser **responsive**, es decir, que se visualice bien en todos los dispositivos –ordenador, Tablet y móvil-.

Tu blog **debe cargar rápido**, no se puede estar segundos y segundos abriéndose ya que los usuarios se irán-todos somos muy impacientes- y a Google tampoco le gustan para nada las webs lentas.

Tu blog debe ser **atractivo**. Sin buen contenido no llegarás a ningún lado pero si tu web no es atractiva para los usuarios, éstos se irán por donde han venido, aumentando tu tasa de rebote y reduciendo el tiempo que pasan en tu web, y esto Google lo interpretará como que tu web es una caca, así que no te posicionará tan bien como debería.

Debes hacer una **buena elección de las palabras clave** que usarás en tu web para que tu audiencia te encuentre en sus búsquedas. Usa keywords que no tienen demasiada competencia pero que tienen suficientes búsquedas mensuales.

[\[Aprende a escoger las mejores keywords para tu blog aquí\]](#)



Tus posts deben tener una **arquitectura perfecta**. Deben ser absolutamente **brillantes**. Deben ser lo más de lo más para que tus usuarios los devoren, uno detrás de otros y Google vea que son de calidad.

[Aprende a escribir los mejores posts aquí]

Tu blog debe tener un **SEO On Page impenable**. Hay que optimizarlo todo, no solamente el contenido de las páginas o posts, no señor. Debes prestar atención a:

- **URLs:** deben ser amigables, cortas y con las palabras claves principales.
- **Títulos de las páginas y posts:** deben contener las keywords por las que te quieres posicionar, explicar de qué hablarás en el post o de qué va la página, tener gancho y ser persuasivos.
- **Títulos y etiquetas ALT de las imágenes:** no te olvides de optimizar tus imágenes **[Aprende a optimizar tus imágenes aquí]**
- **Metadescpciones:** aunque no es un factor clave de posicionamiento sí que influye mucho en el CTR de tus posts. Crea metadescpciones con gancho, que inviten a que el usuario entre en el enlace y que contengan las keywords principales.
- **Enlaces internos y externos:** debes enlazar, dentro de tu post, a otros artículos de tu blog y también hacia webs externas, cuando el contenido tenga relación y aporte valor a tu audiencia.



2 CREA CONTENIDO DE CALIDAD

Por muy bien optimizado que tengas tu blog, **si lo que escribes no es de interés para tu audiencia y no aporta nada nuevo, tus visitas se irán decepcionadas** y no volverán.

No es fácil crear posts de gran calidad, ni rápido. No puedes escribir un artículo en media hora y esperar que, por arte de magia, tus lectores lo amen y lo compartan. No señor.

Escribir artículos buenos cuesta, necesitas horas de research, de estructurar la información, de buscar imágenes e contenido complementario, de escribir, de maquetar...

Eso sí, aunque cueste y cueste, **es muy gratificante.**

Para escribir un post perfecto primero debes encontrar **la idea perfecta.**

[Aquí encontrarás 22 maneras para dar con la mejor idea para tu post]

Solamente así podrás crear un **artículo digno de ser leído para tu target.**



3 ESCRIBE A MENUDO

Si quieres tener visitas constantes no puedes escribir un día sí, 29 no. **Tienes que escribir a menudo** para que tu audiencia no se olvide de ti.

Lo hemos dicho muchas veces, no es necesario escribir 24 posts a la semana, pero tampoco no escribir ninguno en 2 meses.

Para aumentar las visitas de tu blog **debes ser CONSTANTE en tus publicaciones**, sea una vez al día o dos al mes.

Tu audiencia debe saber qué días publicas para que no tenga que ir mirando si hoy has escrito algo.

Para eso debes crear –sí o sí– un **calendario editorial para tu blog** y seguirlo.

[Aprende a crear un súper calendario de publicación aquí]



4 RECOGE LEADS COMO UN LOCO

Esto es de lo más importante que **tienes que hacer YA** si todavía no has empezado. Si quieres aumentar las visitas de tu blog, **necesitas suscriptores**.

- 1 Pides los **datos** de contacto de tu audiencia **a cambio de** algo, lo que se llama **un lead magnet**: contenido gratuito, un tutorial, un checklist, un mini curso gratuito, un descuento, contenido en exclusiva, etc.-,
- 2 Nutres este lead –**lead nurturing**– mimándolo, regalándole materiales, ofreciéndole contenido de mucho valor-vía newsletters personalizadas- y, finalmente,
- 3 Les pides que **realicen una acción que te beneficie** -comprar un curso, contratarte como profesional, etc.-

Tener suscriptores a tu newsletter es esencial para aumentar las visitas de tu blog ya que, cada cierto tiempo envías un email con los posts que has escrito para que tu audiencia pueda ir directamente a leerlos.

[Aprende a conseguir suscriptores de manera rápida aquí]



5 PROMUEVE TU CONTENIDO

Difunde tus contenidos para que lleguen a las máximas personas posibles a través de los **canales** adecuados.

[Aprende a compartir tu blog de manera adecuada]

Redes Sociales: hablaremos en un momento más detalladamente de este canal.

Newsletters: como ya has empezado a generar leads, tienes una lista -que siempre va creciendo- con lectores interesados en tu contenido. Envíales, periódicamente, newsletters con tu contenido para que no se pierdan ni uno. Recuerda en personalizar al máximo cada email -con su nombre real, crea diferentes listas por intereses, habla de tú a tú, etc.- para conseguir un mejor ROI.

Agregadores: cada sector tiene sus propios agregadores de noticias donde puedes compartir tus posts en su comunidad. Por ejemplo, para Marketing Online tenemos Marketer Top y MKTFan, entre otras.

Emails a bloggers: una muy buena manera de darte a conocer y conseguir más visitas a tu web es enviar emails personalizados a otros bloggers del sector con tus contenidos -sin pasarte de pesado- siempre y cuando creas que pueden salir beneficiados.

[Aprende todo lo que debes hacer después de publicar un post]

¿Sabes lo que dicen? Deberías **pasar el mismo tiempo** -o incluso más- **difundiendo tu post que es-**



6 PARTICIPA EN BLOGS Y FOROS DEL SECTOR

Para aumentar las visitas de tu blog y **convertirte en un referente en el sector**, no hay nada mejor que **participar en foros** que toquen temas que domines y **blogs** “de la competencia”.

En los blogs tienes que **aportar conocimiento, debatir, recomendar**, etc. Tienes que dejar comentarios tan bien elaborados que el blogger diga: “ozú, este tío/esta tía sabe de lo que habla, voy a ver cuál es su blog”. Y no sólo el blogger hará esto, las personas que también comenten o lean el post estarán interesados en saber más de ti.

Lo mismo pasa con los foros. Participa en ellos activamente y **aporta soluciones a las preguntas de los integrantes**. No intentes simplemente que cliquen en el enlace de tu blog: sé de ayuda de manera altruista. No lo hagas por las visitas –o, al menos, que no se note-.

Créate una reputación en el foro con tus maravillosas respuestas y tus debates creados y verás que, en menos que canta un gallo, te empiezan a llover visitas –de calidad ya que es gente totalmente interesada en estos temas–hacia tu blog.



7 MIMA TUS REDES SOCIALES

Los **Social Media** son una herramienta perfecta para conseguir tráfico hacia tu web diariamente y aumentar las visitas de tu blog.

Por eso debes **cuidarlas, mimando a tu comunidad cada día y ofreciéndoles contenido de gran valor**. Comparte los artículos de tu blog en tus Redes Sociales para conseguir tráfico web y **crea diálogo con tus seguidores** para recibir feedback.

También tienes que **participar en grupos y comunidades** que existen en la gran mayoría de los Social Media.

La audiencia que allí encontrarás es la que te interesa: tu target. Además, podrás conocer a otros profesionales de tu sector e iniciar colaboraciones provechosas.

Puedes participar en grupos de Facebook, en **comunidades de Google+** y en grupos de **LinkedIn**.



8 CREA CAMPAÑAS EN ADWORDS Y FACEBOOK ADS

Sí amigo, si quieres conseguir muchas visitas, pero muchas muchas, a veces toca **pagar**.

Es interesante crear, de vez en cuando, campañas publicitarias en Facebook, Twitter o Instagram –dependiendo de tu audiencia– y en **Google Adwords**.

Te aseguras visitas hacia tu blog –tienes que realizar una MUY mala campaña para no conseguir ninguna visita– que están interesadas en tu contenido.

[\[Aprende a crear una campaña en Facebook Ads\]](#)

[\[Aprende a crear una campaña en Instagram Ads\]](#)



9 CREA VÍDEOS

YouTube es el segundo buscador más potente del mercado y, además, los vídeos subidos a esta plataforma posicionan de lujo en Google.

Si creas **vídeos de calidad y que sean interesantes** para tu audiencia, conseguirás muchísimas visitas hacia tu web o blog. Es así.

Eso sí, en los vídeos **también existe el SEO** –o sino será muy difícil que te encuentren en YouTube-.



10 HAZ GUEST-BLOGGING

Una buena manera para darte a conocer y conseguir más visitas a tu web o blog de gente nueva y con ganas de saber de ti es **escribir como blogger invitado en otro blog de tu sector**.

Escribiendo un **artículo excepcional** –porque escribas en otro blog que no es el tuyo no quiere decir que te lo curres menos, ¡al contrario!– lograrás **conseguir nueva audiencia** y hacer ver a otros que entiendes de lo que hablas.

[Aprende a crear el mejor guest-post de la historia]

Es una práctica muy habitual entre bloggers que **beneficia a ambas partes**: el autor invitado consigue visitas, nueva audiencia y ser conocido como referente del sector, y el autor del blog consigue nuevo material para su propia audiencia.



1 ENTREVISTA A CRACKS DE TU SECTOR

Una manera muy, pero que muy buena de **aumentar las visitas de tu blog y llegar a nueva audiencia** es entrevistar a otros profesionales de tu sector en tu blog. De esta manera:

Ofreces un **contenido excelente y de gran calidad** a tus lectores.

Conoces a otros profesionales.

El entrevistado difundirá tu entrevista –también le conviene a él/ella– con lo que obtendrás muchas más visualización y te llegarán las visitas a montones.

Así que ya sabes, **busca gente interesante de la que quieras conocer un poco más** y trata de ponerte en contacto con ellos.

Sé **ingenioso y creativo**, crea preguntas diferentes y que no sean “estándar” –no hagas las mismas para todos porque verán que no te has dignado ni a conocerlos primero-.

Empápate de toda la información que encuentres sobre la persona que quieres entrevistar y proponle esta



12 AÑADE LA URL DE TU BLOG EN TODAS PARTES

Esto es muy de cajón pero queremos recordarlo: **tienes que tener la URL de tu web o blog EN TODO' LAO'**.

En tus tarjetas, en la firma del email, en todas tus Redes Sociales, en las presentaciones que tengas en PowerPoint, en las propuestas que envías, en tus perfiles de Social Media personales, en tu CV, en tus oficinas, etc, etc, etc.

Cuantos más sitios tengas puesto el enlace a tu web, **más posibilidades habrá de conseguir visitas.** ¿No lo crees?



13 EL BOCA A BOCA VALE ORO

Sí, **el boca a boca es la mejor herramienta para conseguir aumentar las visitas de tu blog**. Todos tus amigos y familia tiene que saberse el nombre de tu blog de memoria, tienen que haber entrado y haber trasteado para poder, luego, decírselo a todos tus conocidos.

Una persona está más dispuesta a hacerle caso a un amigo que a una publicación en Facebook. Totalmente entendible.

Siempre que conozcas a alguien nuevo –tomando una cerveza, en el gym, en una exposición de arte contemporáneo– tienes **que sacar a la luz lo que haces con tu blog**.

No es necesario hacerse cansino, eso no, pero para conseguir nuevos seguidores te tendrás que dar a conocer, ¿no?

Habla de lo que escribes y **seguro que mucha gente querrá entrar y verlo con sus propios ojos**.



14 TRABAJA TU NETWORKING OFFLINE

No todo se reduce en el mundo online, **hay vida en el mundo offline también.**

Es imprescindible que te **muevas por los eventos** que se realizan de tu sector: conferencias, charlas, afterworks, cursos, etc. **Y te hagas colegui** de otros profesionales.

De esta manera **podrás dar a conocer tu trabajo, crear vínculos con otros bloggers y profesionales y conseguir más seguidores** y visitas.



15 CREA INFOGRAFÍAS CHACHIS

Y por último, si quieres aumentar las visitas de tu blog, **crea infografías sobre los temas de los que tratas en tu blog.**

Las **infografías son un altamente compartibles y llegan a viralizarse muchísimo.** Así que crea infografías –con herramientas como **Canva, Easelly o Infogr.am**, por ejemplo– y compártelas con tus seguidores y lectores.

Una práctica que funciona muy bien **es enviar tus infografías a otros bloggers** de tu sector, diciéndoles que pueden compartirla en sus blogs si les apetece. Si es una infografía bien chula, seguro que lo hacen.

Pinterest va lleno de infografías sobre todos los temas imaginables. Comparte tu infografía por esta Red Social o incentiva que tus seguidores la pineen y conseguirás muchas, muchísimas visitas a tu blog. **Palabrita del Niño Jesús.**





**¡A conseguir
visitas, cerdis!**

hola@oinkmygod.com

www.oinkmygod.com

[@oinkmygod](#)

