



ESTRATEGIAS  
RESPONSABLES  
DE NEGOCIO

# 9 TIPS PARA MEJORAR EL SOCIAL SEO

Que tus redes sociales y tus post sean llamativos no basta si nadie los ve, aprende como lograrlo con esta guía



Que tus redes sociales y tus post sean llamativos no basta si nadie los ve, aprende como lograrlo con esta guía

## ¿Qué es Social SEO?

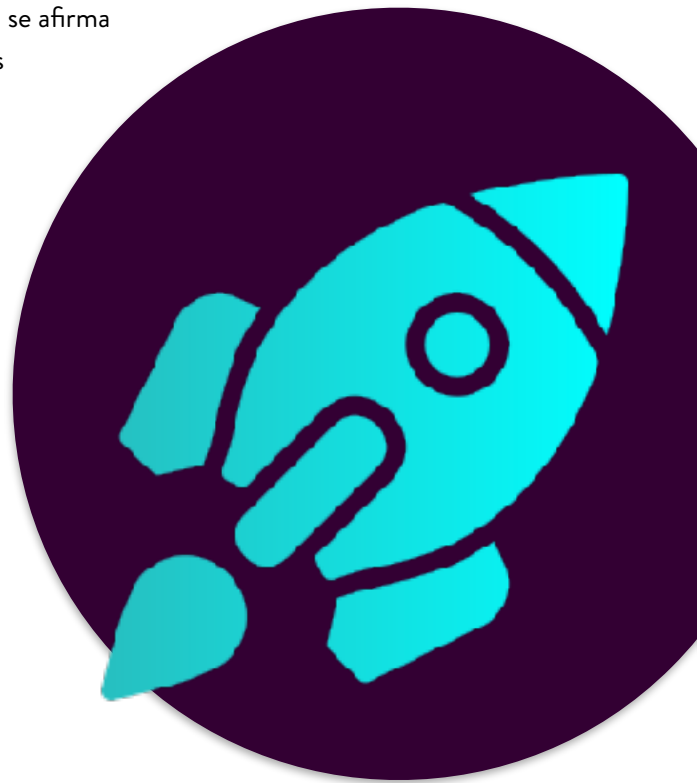
Se trata de un conjunto de técnicas que ayudan a mejorar el posicionamiento en los resultados de búsqueda en redes sociales.

Para nadie es un secreto que cada vez más usuarios buscan información directamente en Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, entre otras redes antes que buscarla directamente en navegadores.

Por ejemplo, el Instituto Reuters publicó un informe en el que se afirma que 2 de cada 3 personas de entre 18 y 24 años usan sus redes sociales como fuente principal para buscar noticias antes que buscarlas directamente en el navegador.

A esto debemos sumar el hecho de que buscadores como Google en la actualidad le dan cada vez más importancia a las redes sociales, pues desde hace un tiempo Google le da importancia a los likes, shares, comentarios y a la interacción en las publicaciones para posicionar un sitio web en los resultados de búsqueda.

Es decir, que tenemos un contexto actual en el que las redes sociales y los buscadores trabajan de la mano para hacer llegar a los usuarios hasta las marcas mejor optimizadas.



**Si quieres saber cómo lograr tu propio posicionamiento Social SEO y aparecer en los primeros lugares de búsqueda, te dejamos estos 9 consejos para lograrlo:**



## Uso de palabras clave



El uso de estas palabras es indispensable para que el posicionamiento SEO tenga éxito, pues le dan valor tanto a las publicaciones como al perfil de tu marca.

Para ello lo más recomendable es hacer una búsqueda de aquellas palabras que se adecuan más a tu negocio, es decir, ¿qué palabras son más usadas por los usuarios para llegar hasta mi perfil?

También analiza cuáles son más efectivas para el sector que abarcas y poder hacer que tu audiencia te encuentre más fácil.



## Realiza una buena biografía de tu perfil



La biografía forma parte importante de la carta de presentación de tu perfil, pues son los primeros datos e información que los usuarios sabrán de tu marca, por ende asegúrate que la descripción en tu biografía sea muy buena, para lograr esto te recomendamos seguir estos consejos:

- Define quién es tu marca o negocio y lo que ofreces en pocas palabras.
- Usa palabras clave en esa descripción.
- Añade formas de contacto para que los usuarios puedan ubicar estos datos rápidamente.
- No olvides agregar tu ubicación.
- Fundamental, incluir el link de tu sitio web para poder redirigirlos.

Así ayudas a los buscadores y a los usuarios a identificarte como marca y conocer tu información más importante.



## Diseña contenido visualmente atractivo



Para este punto es importante recordar que en todo el social media se comparten más las imágenes y videos que el texto de las propias publicaciones, por ello causar una buena impresión con contenido visual puede favorecer a aumentar la interacción en tus publicaciones.

Así que para este punto no olvides usar tu creatividad y añadir a tu contenido visual siempre el nombre de tu marca y las palabras clave.



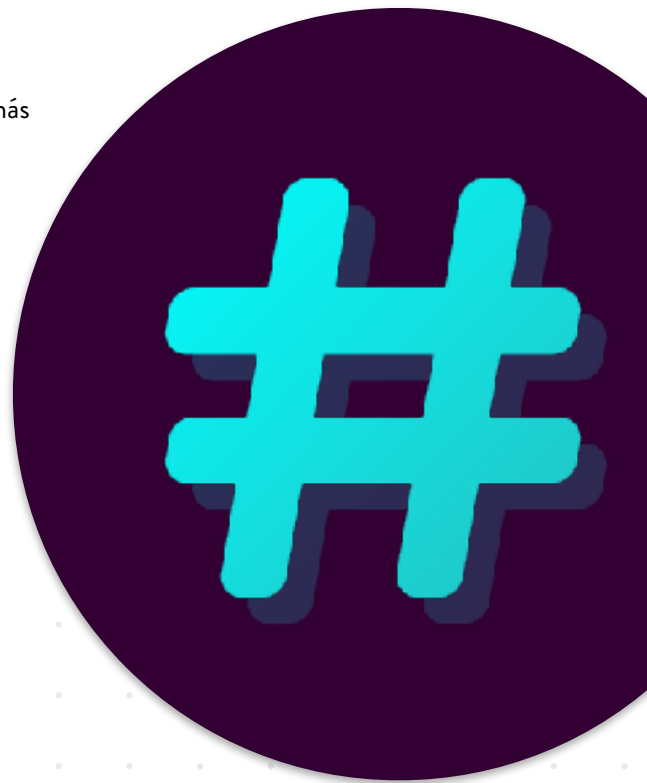
## Hashtags



Usar esta herramienta es importante para el posicionamiento SEO, asegúrate de siempre usar hashtags clave que se relacionen a tu contenido y a tu marca, para así llegar a nuevas audiencias y tener mayor alcance.

Te recomendamos hacer una investigación previa de los hashtags más relevantes para tu empresa, tus productos y/o servicios.

Además, no sería una mala idea en este punto echar un ojo a las publicaciones más destacadas y los hashtags que le han funcionado a la competencia para así darte una idea.





## Genera interacción con los usuarios y seguidores



Tener más conversaciones, comentarios y reacciones en las publicaciones aumenta el engagement.

Específicamente las interacciones y reacciones a tus post harán más viral tus publicaciones y aumentarán tu alcance llegando a más usuarios.

Una buena manera de incitar a los usuarios a comentar e interactuar es mediante encuestas y dinámicas en las que deben participar, compartir su opinión o debatir.



## Aprovecha las pautas al máximo



Las publicaciones pagadas son clave para atraer más usuarios a visitar tu sitio web, para así mejorar tu visibilidad y posicionamiento de marca.

Siempre pauta contenido impactante y llamativo para tu audiencia que despierte su interés por conocer tus productos y/o servicios. Y en este tipo de publicaciones pagadas es importante generar un call to action (CTA) en el que dirijas a los usuarios a tu web para aumentar el tráfico.





## Interactúa con la comunidad similar a tu alrededor



Tener una interacción con cuentas similares a la tuya en redes puede ser de gran ayuda. Pues te permite crear alianzas estratégicas en las que tú puedes compartir y difundir contenido de otras cuentas y a su vez ellos difunden y comparten tu contenido. Este tipo de networking es muy común en todo el social media.

De esta manera puedes llegar a una audiencia similar que quizá no te conocía y que seguramente estará interesado en tu marca, pues le interesan temas similares relacionados con tu negocio.

Por si fuera poco, este tipo de alianzas estratégicas pueden llegar a más que solo compartir contenido del otro, pues este tipo de relaciones profesionales pueden traer muchos otros beneficios.

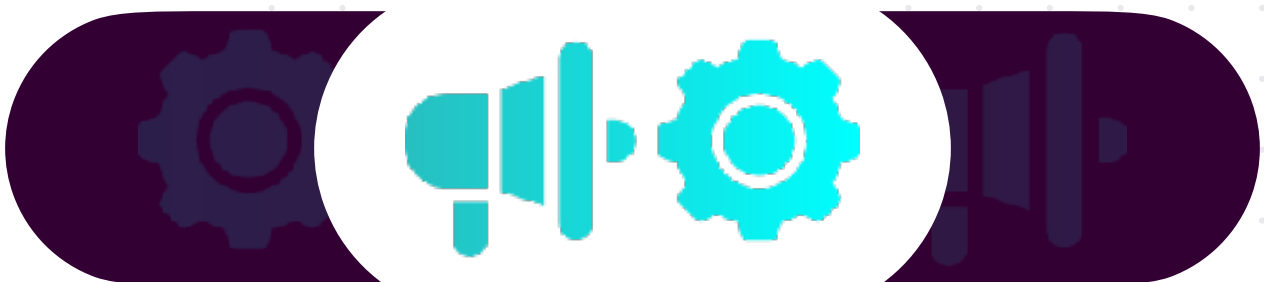


## La constancia es indispensable



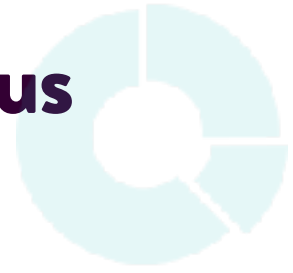
Hacer que tus cuentas se mantengan siempre activas es muy importante para mantener a tu audiencia y hacerla crecer, pues nadie quiere seguir páginas y perfiles que nunca publican nada.

Tener un buen ritmo en todas tus redes sociales y publicaciones te ayudará a no perder seguidores y a que tu comunidad pueda ir creciendo y se mantenga el engagement.





## Mide siempre tus resultados



Por último, pero no menos importante, no te olvides de medir los resultados de cada uno de tus esfuerzos en redes sociales.

Cada estrategia que realices tiene detrás un objetivo que se busca cumplir, por ello mide el alcance y lo que lograste con cada estrategia para saber si cumplió o no con el objetivo, cuantificando el resultado que obtuviste, es decir, si se cumplió el objetivo y superó las expectativas analiza qué hizo que el resultado fuera favorable para así aplicarlo en otras publicaciones o, por el contrario, si no cumplió con el objetivo y se quedó por debajo de las expectativas, qué se debería cambiar para lograr mejores resultados y evitar un estancamiento en el futuro.

La mejor manera de medir los resultados es mediante KPI's, estos indicadores nos permitirán calcular y ponderar los resultados que alcanzamos.



# Más del 90% de los usuarios solo visita la primera página de Google

Como pudimos ver a lo largo de esta guía, las redes sociales son una herramienta más para ayudar a mejorar el posicionamiento y alcance de tu sitio web, por ello el SEO no solo debe aplicarse a tu página web, sino también a todas tus redes activas para trabajar así de la mano y ayudar en conjunto a impulsar tu marca.

---

Con estos 9 tips esperamos  
que tu visibilidad mejore y tu  
negocio siga creciendo.



# ESTAREMOS FELICES DE AYUDARTE

Si necesitas una asesoría o la cotización de algún servicio, puedes contar con nosotros.

**TONIC se especializa en:**

Comunicación y  
mercadotecnia  
responsable

Diseño gráfico  
y editorial

Programación  
web y sistemas

Sostenibilidad





ESTRATEGIAS  
RESPONSABLES  
DE NEGOCIO

## México

+52 1 442 157 1136  
solucion@tonic.mx

## Panamá

+507 294 2550  
lmaldonado@tonic.lat

[www.tonic.lat](http://www.tonic.lat)

