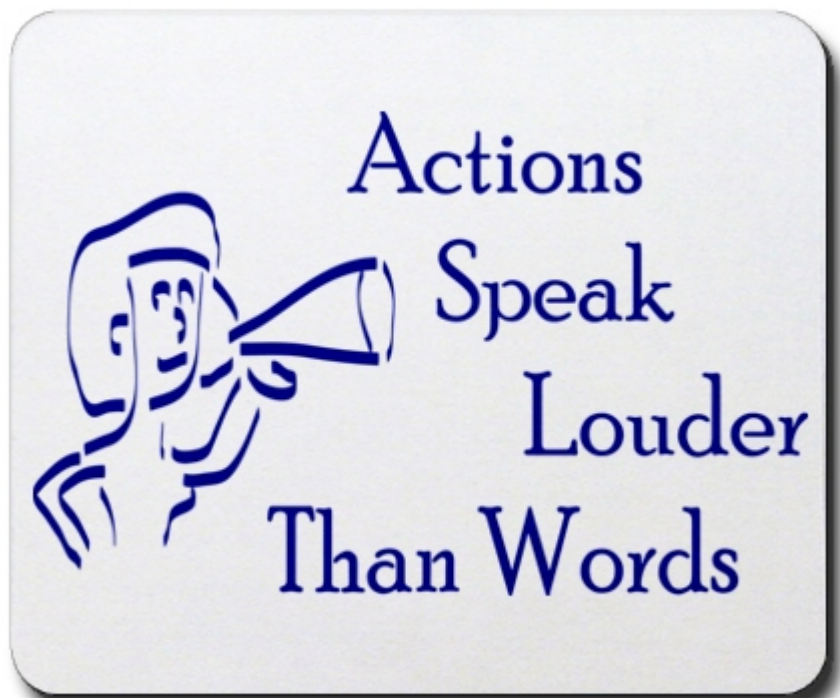


El movimiento se demuestra andando

escrito por Andy Garcia | 26/04/2012



Cuando hablamos de SEO hoy en día, surgen miles de 'expertos' (degradando el significado de la palabra experto), pero como dijo Diógenes: *«El movimiento se demuestra andando»*, **si te interesa la demostración SEO, sigue leyendo...**

¿Te parece bien si empezamos la exposición hablando clarito?

EL SEO SI se consigue con:

Análisis (palabras clave, competencia...), estructura

(taxonomías, etiquetas...), contenidos (inéditos e interesantes), enlaces (cada enlace cuenta, pero no todos por igual) y reacciones sociales (si no dinamizas tus contenidos en las redes sociales, te quedas atrás con respecto a quien si lo hace).

El SEO NO se consigue con:

Falta de análisis, estructura caótica, errores de indexabilidad, contenidos copiados, flash o imágenes sin textos alternativos ni nombres semánticos, miles de enlaces en buscadores o granjas de links... Mirar todos los días tu cuenta de Analytics tampoco cuenta, ya que **la analítica web es un complemento** para medir y mejorar (si lo haces bien), pero no es SEO en si misma.

¿Cuanto cuesta el posicionamiento SEO?

Depende de la cantidad de trabajo y a su vez ésta depende de la cantidad y calidad de contenidos existentes y previstos, optimización previa y **nivel de competencia de las palabras clave** que se pretenden posicionar, etc... Si te resulta de utilidad, aquí tienes una comparativa de planes SEO.

¿De qué va este post exactamente?

Más de 3 lustros de experiencia haciendo SEO no se pueden resumir en un post, pero si puedo **mostrarte algunos resultados, focalizando la demostración en el título de los post**, para así demostrar la importancia de [elegir bien las palabras clave](#).

El eterno dilema con los títulos:

Antes de escribir un post tienes que **elegir un título pensando en SEO** y siempre surge la misma dicotomía: ¿elijo un titulo para aparecer fácilmente en 1ª página de las

búsquedas o elijo un título que mucha gente busca, aunque será más difícil conseguir la 1ª página?

Lo ideal es balancear tus intereses y tu capacidad para conseguir enlaces y reacciones para, utilizando las herramientas SEO adecuadas, **elegir el título perfecto para cada post**, dedicando a ello el tiempo necesario.

No te sirve de mucho aparecer el 1º por una frase que nadie busca y quizá no sea buena estrategia **posicionar palabras clave genéricas** y/o demasiado competidas, ya que el esfuerzo necesario quizá no lo puedas justificar.

Ejemplos de títulos en este mismo blog:

- [Razones para dejar de seguir en Twitter](#)
- [Inspeccion técnica de webs](#)
- [Aplicaciones de Twitter](#)
- [Extensiones imprescindibles de Firefox](#)
- [Como elaborar un plan SEO](#)
- [Conceptos imprescindibles de SEO](#)
- [Experimento de Marketing en Twitter](#)
- [Como elegir palabras clave](#)
- [Aprende Gestores de Contenidos](#)
- [Transferencia de posicionamiento SEO](#)
- [Experimento SEO](#)
- [Crear una red social con WordPress](#)
- [Crear un tema hijo de WordPress](#)
- [Crear una red de blogs con WordPress](#)
- [Glosario de Gestores de Contenidos](#)
- [Consejos basicos para optimizar el SEO](#)
- [Avatares de Redes Sociales](#)
- [WordPress vs Joomla vs Drupal](#)
- [Disco duro virtual gratis](#)
- [El mejor CMS para blogs](#)

Si buscas manualmente en **Google.es** el texto de cualquiera

de los títulos anteriores (prueba cualquiera al azar) verás en PRIMERA PÁGINA el post correspondiente... ¿te das cuenta de lo que eso significa?

Cada vez que escribo un post nuevo en este blog, a los pocos minutos aparece (en la mayoría de los casos) en la 1ª página de los resultados de Google, habrás oído o leído en algún sitio que **un blog es la herramienta más poderosa para hacer posicionamiento SEO**, pero el movimiento se demuestra andando y ahora puedes creértelo porque te lo he demostrado.

No te quiero engañar y por eso debo añadir que no es algo que cualquiera pueda conseguir de un día para otro sino que precisa planificación, experiencia y **muchas horas de trabajo**, pero cuando lo consigues tienes un arma muy poderosa para hacer marketing on-line y/o difundir tus ideas.