

GUÍA DE SEO LOCAL PARA AGENCIAS DE AUTOS

Un comprador de autos **empieza la investigación** sobre su auto ideal **en internet**, pero lo comprará en **la agencia automotriz más cercana** que le brinde la mejor experiencia.

No desaproveches la oportunidad de **aparecer en el primer lugar de sus búsquedas** con una **campana de SEO local que te haga destacar** entre la competencia. Sigue paso a paso esta guía:



1. Selecciona keywords relevantes.

Analiza los que ya te generan tráfico y responden mejor a las búsquedas de los usuarios y **genera ideas sobre variantes populares eficientes con Google Keyword Planner y Google Trends**. Luego reduce tu lista de acuerdo con el volumen de búsqueda y la dificultad de la palabra clave.

2. Conoce lo que hace tu competencia.

Enfócate en **los que aparecen encima de tu sitio web** en las respuestas del buscador y **analiza sus tácticas de SEO** para replicar lo que están haciendo mejor.

3. Optimiza tu sitio web para móviles y para buscadores.

Haz que tu sitio cargue **rápidamente** y sea legible y fácil de navegar en pantallas pequeñas, y mantente actualizado en los cambios en algoritmos de los buscadores para que no pierdas la brújula y siempre

aparezcas en los primeros sitios en su radar.

4. Crea una cuenta de Google My Business.

Configúrala con **información actualizada y precisa** para que los prospectos te encuentren y **puedan comunicarse fácilmente** con tus representantes.

5. Mejora tu presencia en internet con links de referencia.

Los enlaces con sitios estratégicos darán credibilidad y relevancia a tus contenidos, aprovéchalos.

Generar confianza en los prospectos **va más allá de publicar contenidos relevantes**. Destaca en los resultados de búsquedas locales con una buena estrategia de SEO **y atrae a los usuarios a las puertas de tu sala de exhibición**.