



CASO DE ESTUDIO

- DIVERSIFICACIÓN DE CANALES DE COMUNICACIÓN MEDIANTE SEO -



“iProspect es la compañía especializada en Search de ISOBAR, que se ha configurado como el grupo de comunicación más grande del mundo.”

Un Impulso Necesario

Una compañía líder en servicios inmobiliarios por internet, busca un impulso a su negocio a través del marketing online. Los principales retos a los que se enfrenta son:

- **La gran competencia** existente en el sector inmobiliario, unida a la actual situación de crisis.
- **Las acciones de branding llevan la mayor parte del tráfico** al portal, perdiendo así oportunidades de negocio.
- **El alto grado de actualización de contenido** en el portal, requiere una gran rapidez y diversificación en la comunicación.

Una Ventana Hacia el Éxito

iProspect establece los siguientes objetivos para el portal inmobiliario:

- **Diversificar las fuentes de entrada** al sitio web creando nuevos canales de comunicación.
- **Captar al público potencial** del portal inmobiliario y resultar más competitivos en el mercado.
- **Llevar tráfico cualificado** al portal inmobiliario, interesado en la compra de viviendas en las principales ciudades españolas.
- **Mejorar la interacción** entre actualización de contenidos y comunicación de los mismos.



“Aumento del 307% de tráfico para compra de viviendas”



Construyendo Respuestas

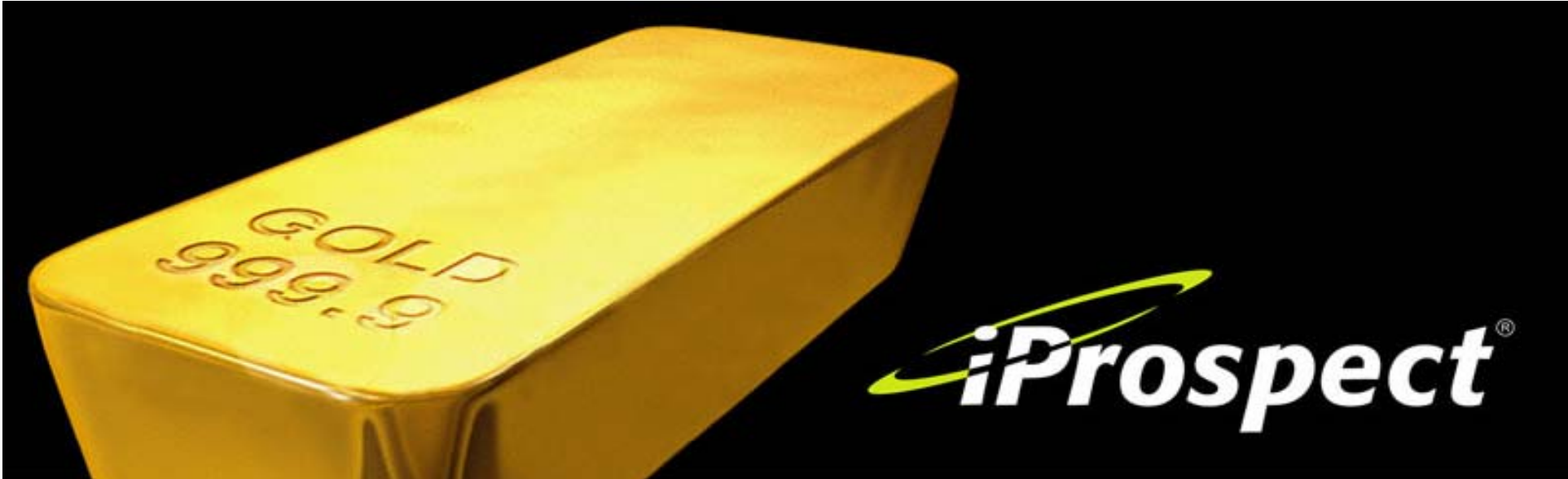
iProspect elaboró una estrategia SEO de un año de duración, como respuesta a los principales retos del portal inmobiliario:

- **Selección de palabras clave** enfocada a la compra y alquiler de viviendas.
- **Optimización SEO**, para permitir el acceso de los buscadores al sitio web y posicionar las palabras clave seleccionadas.
- **Estrategia de geolocalización.**
- **Estrategia de redirecciones** y control de entrada al sitio web.
- **Estrategia de indexación** (rastreo y almacenamiento en BBDD) de nuevos contenidos en buscadores y desindexación de contenidos obsoletos.

Un Vistazo Hacia el Éxito

- **Tráfico Cualificado**
 - **307% de incremento de tráfico** para la compra de viviendas.
- **Rapidez en la Comunicación**
 - **209% de incremento de páginas indexadas en Google** (anuncios de viviendas detectados y almacenados por buscadores para resultados orgánicos).
 - **329% de incremento de páginas indexadas en Yahoo** (anuncios de viviendas detectados y almacenados por buscadores para resultados orgánicos).
- **Presencia en nuevos canales de comunicación**
 - **65% de incremento en visibilidad** en buscadores, principalmente en Google





iProspect. Construye tu campaña de
marketing online