



# CASO DE ESTUDIO

- POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES -



“iProspect es la compañía especializada en Search del grupo AEGIS, que se ha configurado como el líder mundial de publicidad y marketing online.”

## Comienza la Carrera

El cliente es una aseguradora de vehículos online que acababa de comenzar su actividad, cuando contrataron los servicios de iProspect, sus principales preocupaciones eran:

- El gran **desconocimiento de la marca** por parte de su público objetivo.
- Las **bajas cifras de tráfico web** (600 visitas mensuales a través de palabras clave no pagadas).
- En consecuencia tenían un **bajo índice de conversiones**.

“El volumen de tráfico web se ha multiplicado por 97 gracias al Posicionamiento Natural”



## Los Obstáculos Están para Ser Superados

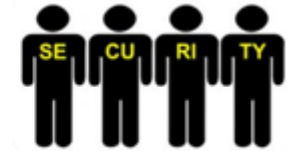
Como respuesta a la situación inicial iProspect, en colaboración con el cliente, estableció los siguientes objetivos de campaña:

- **Generar visibilidad** para crear una imagen de marca sólida.
- **Aumentar el tráfico** del sitio web.
- **Segmentar el público objetivo**, para establecer los canales de comunicación adecuados, que lleven al sitio web usuarios cualificados.

## Un Camino Seguro

iProspect elaboró una estrategia enfocada a objetivos, con el posicionamiento orgánico en buscadores como núcleo:

- **Optimización web** de los diferentes factores internos y externos del site.
- **Estrategia de mejora de la calidad y la cantidad de datos recogidos por buscadores**, para incrementar y diversificar el número de resultados de búsqueda que los buscadores ofrecen del sitio web.
- **Estrategia de Netlinking Interno**, para favorecer la navegación y hacer visibles las secciones más importantes de la web, como “Contratación de Seguros”
- **Estrategia de Netlinking Externo**, creando contenido optimizado en la red sobre la aseguradora y potenciando su imagen de marca.



## Una Llegada de Primera

- **Tráfico**

- **El tráfico se ha multiplicado por 97** solo con palabras clave genéricas, excluyendo las palabras que contienen la marca.

- **Conversiones**

- **+ del 50% de diversificación** en palabras clave genéricas con las que los usuarios acceden a la web.



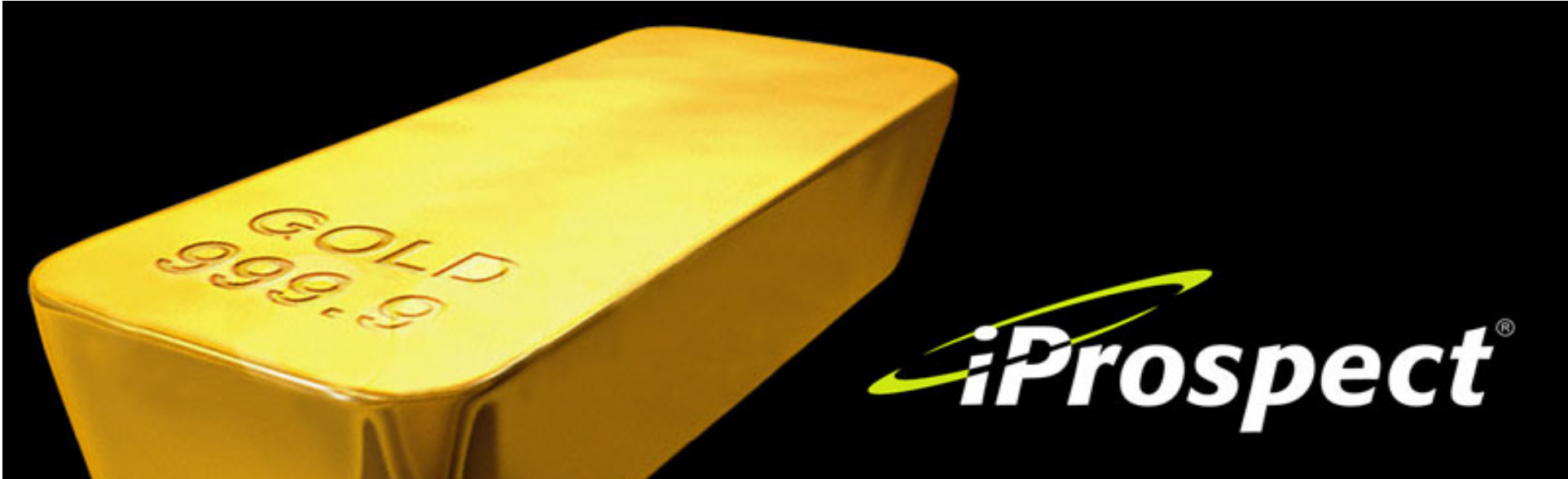
Llegando a todo el público objetivo de la marca a través de las palabras clave más adecuadas.

- **El 38%** de las visitas a la web a través de búsqueda orgánica **son conversiones**.

- **Visibilidad**

- **+ del 200% de crecimiento de la visibilidad** y el reconocimiento de marca en Internet.
- **+ de 1 punto de incremento del PageRank** en las diferentes secciones de la web.





Es tu seguro en el camino  
hacia el éxito.