



+ Q CLICKS

NÚMERO 16

www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados



Dreams of Dragon

Escape Room Juegos de Mesa

Q explora



envío gratis a partir de 59€



Inicio

Blog

Nosotros

Gemas

Contacto

Tienda

f

@

Escape Room

en tu casa

regalos frikis

accesorios

juegos de mesa

universo escapista



TRATO PERSONALIZADO



CREAMOS EVENTOS



SOMOS JUGADORES



STOCK P



Dreams of Dragon

DPTO. DISEÑO

Impactante, ¿verdad? Pues si lo ves en el móvil mejora aún más. Es la web que hemos realizado para una nueva empresa de venta online de escape room para disfrutar en casa. Un mundo que deberíais explorar.

Ya sabéis que nos encanta alejarnos todo lo posible de lo de siempre y, para ser nuevos, había que dar una imagen novedosa. No fue fácil dar con el diseño correcto a la hora de **transmitir el mundo mágico y aventurero que pretendían transmitir**, pero lo logramos una vez más.

Ahora comprenderéis por qué siempre decimos que no somos de hacer webs en plantillas. Esto no podríamos haberlo hecho así.

Os invitamos a visitar esta nueva tienda online donde vais a encontrar regalos originales y muchas aventuras que compartir en casa con amigos y familia.

¡ vamos !

NEWSLETTER
PLACEWEB.NET

POSICIONAMIENTO • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

MARKETING ONLINE • P. 3

By Monolito
The CatBrandW
Iberpro
Carmen Moreno

New!

qué ofrece FACEBOOK • P. 4

Auditoría SEO On-Page • P. 7

Noticias RRSS • P. 8
Apps y Webs útiles
Datos en la Red

OPINIÓN • P. 10

Canción del Pirata
Algo que Aprender

POSICIONAMIENTO

CAMBIOS DEL ALGORITMO DE GOOGLE EN 2021

DPTO. SEO

El año pasado "disfrutamos" de 7 cambios de algoritmo en Google. Una de las razones por las que hay que estar al tanto del SEO todo el año. Veamos cuáles fueron:

Product Review Update (abril): potenció las reseñas y análisis largos y de calidad de productos y servicios.

Google Core Update (junio): se centró en la calidad de los contenidos de las webs. Información, informes, etc. originales y creados por alguien que domine el tema (lo cual se nota en los escritos por la profundidad con la que se tratan esos temas). Evitar la palabrería vana.

Spam Update (finales junio): ataca el contenido de spam dentro de las webs.

Page Experience Update (junio): pretende mejorar la experiencia del usuario en las webs, mejorando la velocidad de carga, la velocidad a la que la web está lista para interactuar con ella y penalizar las webs mal diseñadas y que crean movimientos inesperados en pantalla.

Títulos en los resultados de búsqueda (agosto): aquí le dio por cambiar los títulos de las páginas en los resultados de búsqueda, que hubo que revisar manualmente.

Google Core Update (noviembre): segunda parte del cambio de junio, que fue demoledora para las webs con malos contenidos, poco texto, lentas, mal estructuradas, etc.

Local Search Update (diciembre): cambios en los factores que influyen a la hora de mostrar negocios locales en las búsquedas por localidad.



Ascender posiciones en Google es un trabajo de fondo donde todo depende de los movimientos de la competencia y de Google.

El SEO busca el equilibrio entre el diseño web y lo que pide Google. Hacer caso a los especialistas es la mejor manera de alcanzar la cima.

CEO

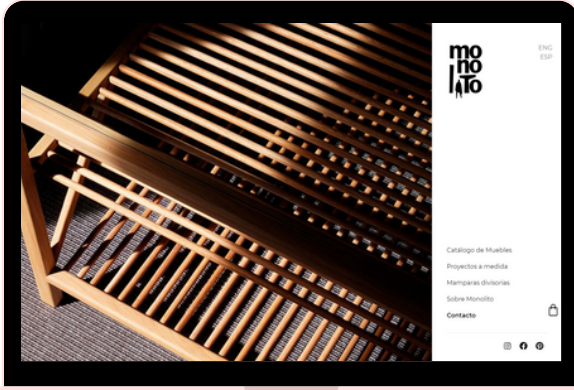
2022: preparados, listos, ¡ya!

¿Cuántos se van a apuntar al gimnasio este inicio de año para dejarlo el mes que viene? La mayoría. Lo mismo podemos decir de las buenas intenciones de los dueños de muchos negocios.

Mucha gente llama a nuestra puerta a principios de cada año para gestionar distintos aspectos de sus negocios online. **Por el camino van quedando los que no se creen que esto es una carrera de fondo**, donde no hay milagros para vender ya (salvo gastar ingentes dineros en publicidad) y que el marketing online requiere de tiempo, de maduración, de estrategia y de paciencia.

Nuestra experiencia nos dice que negocios nuevos que aguantan 3 años en marcha son los que salen adelante, siempre y cuando hagan las cosas bien y no desesperen. **Antes de querer correr, hay que aprender a andar.** Nuestros mejores deseos para este año que entra.

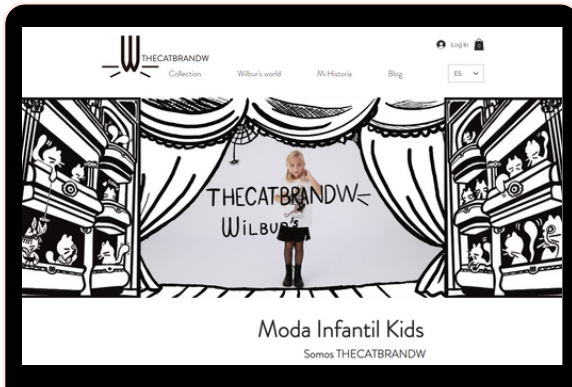
"LA BUENA NOTICIA DE HOY ES QUE LA MAYORÍA AÚN NO TE CONOCE Y TODO TIENE ARREGLO" ¡LLÁMANOS!



by Monolito

By Monolito es una empresa de alto standing que se dedica a la fabricación de muebles exclusivos a medida y a gusto de cada cliente. Desde luego, es alucinante lo que son capaces de hacer sus artesanos. Con web basada en Wordpress y Woocommerce, estamos empeñados en hacerla crecer. ¡Echa un vistazo!

¡ vamos !



The CatBrandW

Esta empresa internacional de moda infantil es de lo más original que nos hemos encontrado últimamente. Si nos creéis, echad un vistazo a su web. Visita obligada para quien tenga hijos, sobrinos o nietos y quiera verles vestidos con personalidad propia.

Otra dura batalla de rediseño y SEO que nos traemos entre manos a nivel nacional e internacional. Vete entrando que te veo...

¡ vamos !

Podcast

Arrancamos la segunda temporada de Marketing Fenicier, nuestro podcast de marketing online.

Busca **Marketing Fenicier** también en Spotify y Apple Podcast, además de en la web y, por fin, en FACEBOOK podcast.

Iberpro

Arrancamos la creación de la tienda online para uno de los productores de Ibéricos más prestigiosos del país: Ibéricos Propios. Una web deliciosa...

Carmen Moreno

Escritora de gran prestigio para niños y adultos, nos toca diseñar una web donde todo su saber tenga cabida. En ello estamos.

Reparación de Tuberías sin Zanja

La alta tecnología española en reparación de tuberías sin zanja tendrá pronto su representación en Internet a través de su propia tienda online internacional. A toda máquina.



qué te ofrece...



SOCIAL MEDIA

NACHO

Desde 2009 que Facebook sacó el botón de me gusta, son muchas las empresas que se pasaron a Facebook para presentar sus novedades. Con 2740 millones de usuarios y 500 cuentas nuevas por minuto... el mercado potencial es grande, ¿verdad?

Las opciones que da Facebook a las páginas de empresas no acaba nunca. Hay muchísima gente que aún usa Facebook día a día y 2 de cada 3 personas entra en páginas de empresa cada semana.

Aún hay empresas que usan el perfil personal sin saber que Facebook les va a perjudicar, porque está en sus normas de uso. Así que aún hay tiempo para mudarse al modo empresa.

En las páginas de Facebook, frente a los perfiles normales, hay distintos **roles de participación**: administrador, editor, publicista, etc. cosa que no tienen los perfiles normales. Además, puedes cambiar la url para que aparezca el nombre de tu negocio en tu página de Facebook.

Cuando creas una página de empresa Facebook te dará a elegir qué **tipo de plantilla** se adapta más a tus necesidades. Cada plantilla te ofrece tener un botón directo de llamada a la acción: llamar, comprar, registrarte, etc.

Facebook está diseñado para que no te salgas de allí (por eso quitó el botón de más información que te llevaba a tu web), por eso capta los vídeos de Youtube y es mucho más recomendable subir el vídeo directamente a Facebook.



¿Sabías que los posts puedes publicarlos en cualquier idioma y será el navegador quien decida cuál mostrar? Eso para los más sabios, porque la traducción automática también existe para los mortales que no sabemos tantos idiomas.

Hay páginas que te sacan la ventanita del Messenger de Facebook en plan bienvenida, cual chatbot, que lo único que hace es molestar, porque quien quiera contactarte, ya lo hará con la info que habrás puesto en los datos de negocio.

Importantes son las **descripciones** corta y larga que te deja poner del negocio la parte de información. Aprovechar cada una para escribir algo específico en cada una de ellas.

También puedes activar en configuración **las insignias** para las personas que más colaboren con tu página (se las otorga Facebook) y el administrador podrá otorgar insignias de experto a quien quiera que colabore con él en la página.

Desde la página se pueden **crear grupos** para reunir a tus seguidores y darles un lugar de interacción de comunidad. Por eso Facebook es tan bueno para gestionar comunidades.

¿Sabes que también puedes **conectar tu Whatsapp Business** a la página para ampliar los contactos y las interacciones? Para seguir de charla con los clientes y ampliar posibilidades de negocio.

Si tienes un e-commerce, puedes **crear tu tienda** con tu catálogo de productos. que aparecerá también en Instagram y en breve se podrá comprar directamente allí, sin tener que enviar a la gente a la web. Es lo más recomendado. No abras tienda en Instagram directamente sin pasar por Facebook.

Con una fan page o página de empresa, puedes **organizar eventos** y que la gente compre entradas a los mismos. Incluso te deja poner ofertas de empleo para tu negocio (muy poco aprovechado por los negocios, por cierto).

Actualmente, las cuentas de Facebook tienen ya un **apartado para tu Podcast**, como verás en nuestra página de Facebook. Cuidadito con el alcance de los Podcast, que no deja de crecer año tras año. Facebook tiene su apartado para opiniones de clientes (que indexa Google, por cierto, junto a las suyas de Google My Business).

Entrar en la configuración de la página es de lo más entretenido y recomendable para ir viendo cambios y novedades.



Lo importante de tener una página de Facebook para tu negocio, es que te crea una página de control en **Facebook Business Suite**, desde donde puedes programar publicaciones y stories (¡ojo!). Y desde donde puedes configurar las campañas de publicidad, tanto en Facebook como en Instagram. Además, puedes ver desde un solo lugar los mensajes que te envíen tanto en Facebook como en Instagram (y contestarlos).

Cuando creas **una publicación**, las páginas de Facebook te dejan etiquetar productos, potenciarla para que te envíen mensajes a través de Whatsapp, recibir llamadas, hacer ofertas y tarjetas regalo, etc. Sigue teniendo la opción de preguntas y respuestas en las publicaciones, por cierto, aunque ya esté pasado de moda.

Ten en cuenta que más del 80% de la gente entra a través del móvil. Por eso, si buscas en tu tienda de apps del móvil, verás que hay muchas apps creadas por Facebook para múltiples fines. Os dejamos que lo exploréis.

Consejos rápidos:

La **foto de portada de la página** de Facebook (o vídeo) tiene que ser representativa del negocio y corporativa. La foto de perfil que sea el mismo logo que tienes en otras redes y no quede trastocado. Verás que hay gente que intentará contactar a través de Facebook. Intenta contestar cuanto antes para ganarte insignias de rapidez de Facebook.

El **algoritmo de Facebook** premia la calidad frente a la cantidad. Ojito, que detecta los contenidos útiles. ¡Vaya! Otros que quieren contenidos que valgan para algo... ¿eh?

Y recuerda: las redes sociales no son tuyas. Tu web sí. El grupo Meta puede cerrar cuentas a discreción, como ya hace con muchas empresas y usuarios. Nunca hay que poner todos los huevos en la misma cesta porque te puedes quedar si nada. Diversifica tu presencia online.

Esperamos que te haya picado el gusanillo de retomar Facebook tras leer este artículo. Si necesitas una auditoría de tu cuenta de Facebook, no dudes en comprar nuestro tiempo para liberar el tuyo. ¡Nos encanta lo que hacemos!





¿Te ha planteado alguna vez qué es eso de una auditoría SEO de una web? Sí, eso que solemos poner en los presupuestos cuando alguien necesita de uno de nuestros planes de posicionamiento. Cuando más grande sea una web, más tiempo llevará analizarla y posicionarla, claro.

Pero, ojo, que no te líen, que todo esto lo hacen mega programas especializados. La única dificultad de una auditoría radica es saber interpretar los datos que nos den los programas, que son horas de trabajo, sí, pero que no hay nadie ahí encerrado en una torre haciendo un análisis manual queriendo cobrar miles y miles de euros por ello. Nos entendemos, ¿no?

Vemos qué tal está el contenido general de tu web:

- Duplicación de contenidos
- Presencia de palabras clave primarias y secundarias
- Etiquetas H
- Canibalización (varias páginas trabajando las mismas palabras clave)
- Palabras clave basadas en ubicación
- La información de contacto está presente

Etiquetas de título y meta descripciones:

- Duplicación
- Presencia de las palabras clave primarias y secundarias

Enlaces internos:

- Texto de anclaje descriptivo
- Enlaces rotos

Contenido escaneable:

- Listas numeradas o viñetas
- Párrafos cortos

Enlaces salientes:

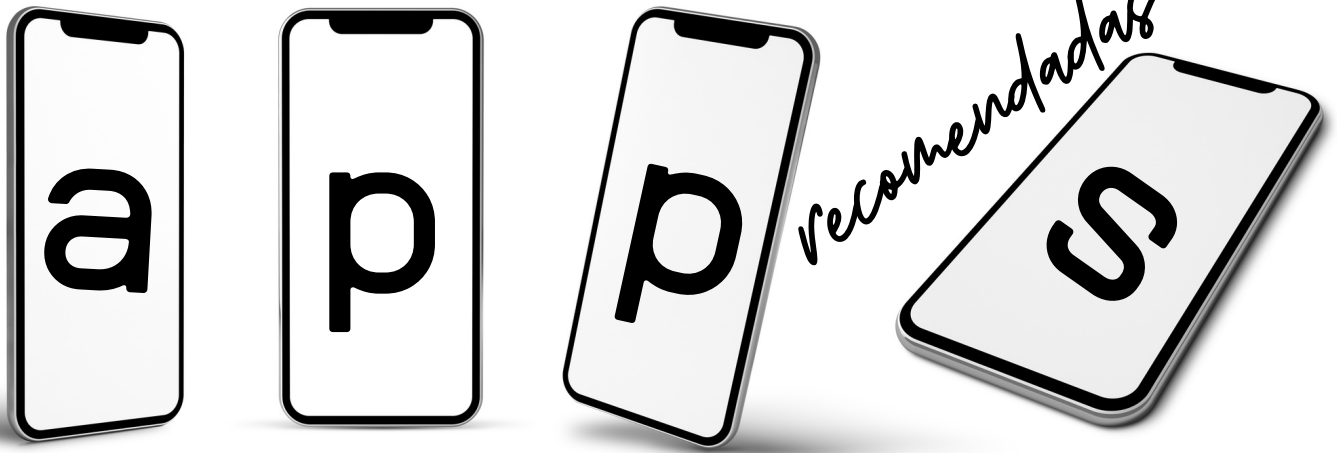
- Se abren en nuevas ventanas o pestañas
- Enlaces rotos

Multimedia:

- Incluye imágenes, GIF o vídeos
- Texto alternativo para imágenes
- Imágenes o vídeos rotos

continuará con el SEO-Off page...





POLYCAM escáner LIDAR 3D para iPhone 13.



CAPCUT editor de vídeo gratis



PASS2U wallet digital para tus tarjetas



webs interesantes:

- <https://studio.pixelixe.com> Editor de imágenes online. Permite crear imágenes a la carta.
- <https://ninite.com> Para cuando necesites instalar un montón de programas de uso diario a la vez.
- <https://www.jamendo.com> Música con licencia gratuita para vuestros vídeos o locales.
- <https://lorcaeditor.com> Corrector gramatical y ortográfico para crear cualquier texto que necesites, con sugerencias incluidas.



datos, datos:

En noviembre de 2021 se vendieron más de 100 millones de dólares en parcelas dentro de 4 metaversos. Los metaversos actuales más usados son:

- [roblox.com](https://www.roblox.com)
- [epicgames.com](https://www.epicgames.com)
- [secondlife.com](https://www.secondlife.com)
- y en desarrollo por parte de Facebook: www.oculus.com/facebook-horizon/

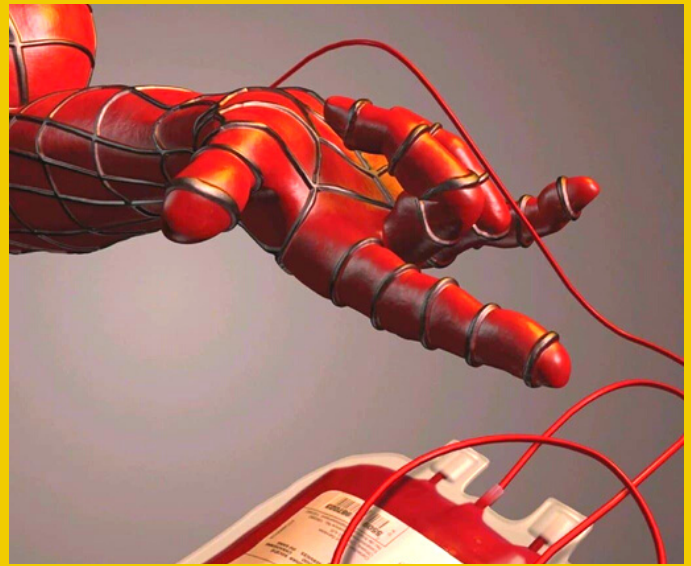
cambiar de opinión...

NACHO

Todo el mundo puede y debe cambiar de opinión. Es un síntoma de que se analizan las cosas. A lo largo del tiempo hay nuevas experiencias que harán que cambies de opinión para con los clientes y para con muchas cosas.

En los negocios deberás ir cambiando de opinión a medida que el contexto cambia. Los consejos que dabas antes igual hoy día no son válidos y un cambio de opinión les beneficiará.

No se te ocurra tener vergüenza por decir que ahora piensas de otra manera respecto a algún punto de tu negocio. Con toda tranquilidad hay que expresar esos cambios de opinión. Es sano para tu negocio y para la confianza de tus clientes.



Spiderman...

Utilizamos esta genial imagen para recordaros que podéis aprovechar cualquier tema de actualidad para "soltar lo vuestro". En este caso, la donación de sangre.

La Canción del Pirata...

JOKIN

Hoy no puedo por menos que cañonear a esos supuestos sabios que van dando consejos "de cuñado" sobre SEO. Hace poco que una clienta me comentaba que un "iluminado" le había dicho que los backlinks no valen en SEO, que lo importante son otras cosas. ¿Cómoooooooooo? Ya dimos con uno que no tiene ni idea de linkbuilding y no quiere que le pregunten sobre ello.

Huye siempre de los vendedores del camino único, de los métodos milagrosos y cuya palabra más pronunciada es YO. Tienen el gen de la imbecilidad congénita y te acabarán sacando el dinero para nada.



Algo que Aprender

NACHO



Todo el mundo, por malvado que sea, tiene derecho a una segunda oportunidad. Lo mismo pasa con los negocios. Si has tocado fondo, con nosotros tienes otra oportunidad.

Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!

