GMEDIA detalla las acciones para liderar el mercado digital

El nuevo paradigma empresarial ha demostrado que, para que una empresa tenga éxito, se debe apostar por un modelo digital. Esta digitalización permite a las marcas ofrecer su producto 24/7 los 365 días del año y, además, hacerlo con una comunicación personalizada y directa, lo cual repercute en el aumento de las conversiones y ventas. GMEDIA, como agencia de marketing, pone sobre la mesa la importancia del posicionamiento SEM y posicionamiento SEO para liderar el mercado digital

Posicionamiento SEO y posicionamiento SEM

Como agencia de marketing, GMEDIA destaca la relevancia de una buena estrategia SEO y un posicionamiento SEM bien segmentado para alcanzar la visibilidad necesaria dentro del nicho de mercado de cada sector.

Pero, ¿por qué es fundamental contar con una estrategia de posicionamiento SEO y posicionamiento SEM? Según esta agencia de marketing especializada en estrategia SEO y SEM, esto se debe al crecimiento de la competitividad y la saturación de los mercados, por lo que se han de adoptar acciones que permitan a las marcas destacar frente a su competencia.

Tal y como afirma Google, el 51% de los consumidores usa su buscador para encontrar información sobre la futura compra que va a realizar online. Es por esto que una web que esté bien posicionada y aparezca entre las primeras posiciones del buscador es sinónimo de venta asegurada.

Por consiguiente, si lo que se busca es un crecimiento orgánico a largo plazo, el posicionamiento SEO es la mejor opción. Este es el responsable directo del crecimiento de las webs dentro de los motores de búsquedas de Google, un aumento que se ve reflejado en las ventas. Según un estudio realizado, las compras efectuadas a través de las búsquedas orgánicas superan en un 53% a las realizadas a través del email marketing.

Además del punto mencionado anteriormente, si se apuesta por integrar una estrategia SEO en una web, se verán grandes cambios a medio y largo plazo, tales como: el aumento del tráfico objetivo, la escalada de las posiciones de las keywords trabajadas, el incremento de las ventas o conversiones, la mejora de la usabilidad y del tiempo de carga, así como el aumento de la visibilidad de la web.

Cabe destacar que estas son dos técnicas de posicionamiento por las que se puede apostar de manera independiente, pero si se opta por ambas al mismo tiempo los resultados son realmente increíbles.

Así pues, el posicionamiento SEM es una técnica de posicionamiento de buscadores a través de anuncios de pago. Con él, se promociona una web a través de publicidad con el objetivo de ganar

visibilidad en los distintos motores de búsqueda, atraer nuevos clientes o generar tráfico de calidad hasta la web, es decir, clientes que terminen convirtiendo.

GMEDIA, como agencia de marketing, destaca algunas de las ventajas del posicionamiento SEM como son su flexibilidad y dinamismo, su gran capacidad de segmentación y que se obtienen resultados inmediatos. El tipo de campañas por las que se pueden optar son de búsqueda, display, shopping, remarketing, vídeo y en aplicaciones.

Aunque los beneficios de dichas estrategias SEO y SEM son incuestionables, en algunos casos la escasez de recursos dificulta su desarrollo. Para favorecer su viabilidad, GMEDIA se sirve del Kit Digital, una subvención europea dirigida a autónomos y PYMES que pretenden aumentar su rentabilidad aprovechando las ventajas de la digitalización para empresas. Por lo que, si se está pensando en dar el paso hacia la digitalización esta agencia de marketing es una muy buena opción.

Datos de contacto:

GMEDIA
936676345

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>