

01 / Durante la búsqueda para “empresas de transporte Casanare” el sitio sale en la primera página de resultados SERP, pero no está optimizada para generar Un llamado a la acción, también carece del certificado de seguridad SSL exigido por Google:

Guía de Empresas en CASANARE

<https://guiaempresas.universia.net.co/departamento/CASANARE/> ▼

Guía de **empresas** en **CASANARE**. Información de cada una de las **empresas** de **CASANARE** en Universia.

Transmor S.A.S.

transmor.com.co/ ▼

21 N° 25-12 B. Provivienda - Yopal (**Casanare**) ... buses y busetas. Todo esto en el sector del **transporte** departamental, con **empresas** públicas y privadas.

Transporte Terrestre de Pasajeros en Yopal, Colombia | Páginas ...

<https://www.paginasamarillas.com.co/yopal/servicios/transporte-terrestre-de-pasajeros> ▼

Empresas de transporte, transportamos usuarios de la salud, discapacitados, servicio de ... Tranes -



02 / Presente su **Core Product (producto principal)** claramente en la página de Inicio y además, cree una página de aterrizaje para este servicio, usando las palabras claves previamente investigadas. La página actual no tiene Links con mayor información sobre cada servicio.







03 / Se recomienda crear la propiedad Google Mi Negocio, para Lograr posicionamiento en Google:


Todos Imágenes Maps Noticias Videos Más Preferencias Herramientas

Cerca de 4,390,000 resultados (0.36 segundos)

Map data ©2018 Google

Calificación ▾ Horario de atención ▾

CENTRAL S.A.S 5.0 ★★★★★ (2) · Empresa de transporte por camión 23 - 48, Calle 34 # 23 - 48 · (6) 6356859	 SITIO WEB	 RUTA
Transportes Diaz Vega 5.0 ★★★★★ (1) · Empresa de trabajo temporal 23_08, Cl. 46		 RUTA
Empresa De Acueducto Y Alcantarillado De Yopal 2.7 ★★☆☆☆ (6) · Compañía suministradora de agua # a 21-114,, Cra. 19 #212 Cerrado · Horario de apertura: vie. 08:00		 RUTA

 Más lugares



04 / El SEO debe realizarse para cada página del sitio web, es decir, No solo afecta la página de inicio. El ejercicio de palabras clave se debe hacer para cada producto y servicio de la empresa, y de este modo, crear una página de aterrizaje para cada uno.



05 / El ejercicio de PALABRAS CLAVE se divide en 2 grandes grupos:

INTENCIONES

INTERESES

05 / El ejercicio de PALABRAS CLAVE se divide en 2 grandes grupos:

INTENCIONES:

Este es el cliente que está al final del embudo. Ya tiene claridad en lo que necesita, ha investigado sobre el tema y pretende encontrar una solución directa a su necesidad:

Para esto se debe tener una landing page, con llamados a la acción, beneficios y social proof.

Ej. “Necesito van para transporte de pasajeros”

INTERESES:

Son búsquedas más generales, asociadas a conceptos integrados en el servicio.

Ej. “requisitos para transporte turístico” – “Qué hace en Casanare”

06 / Se recomienda realizar pauta en Google Ads direccionada a Intenciones:

INTENCIONES:

Este es el cliente que está al final del embudo. Ya tiene claridad en lo que necesita, ha investigado sobre el tema y pretende encontrar una solución directa a su necesidad:

Para esto se debe tener una landing page, con llamados a la acción, beneficios y social proof.

Ej. “Necesito van para transporte de pasajeros”



07 / El blog y posicionamiento SEO se debe hacer con los INTERESES,
Y se sugiere publicar mínimo una vez por semana:

INTERESES:

Son búsquedas más generales,
asociadas a conceptos integrados en
el servicio.

Ej. “Turismo en Casanare”.

08 / Para el blog se debe tener un calendario editorial, que consta de los siguientes Hitos de investigación, validación, publicación y medición:

INVESTIGACIÓN:

Lluvia de ideas de temas relacionados al producto, basados en intereses.



VALIDACIÓN:

Revisar en la herramienta de Palabras Claves de Google, el volumen y competencia de la palabra clave.



PUBLICACIÓN:

Escribir el artículo teniendo en cuenta las observaciones tanto técnicas como semánticas.

Recuerde tener llamados a la acción dentro de las publicaciones del Blog.



MEDICIÓN:

Revisar las métricas para orientar y mejorar el contenido ofrecido a los usuarios.

Nota: No se trata de cantidad sino calidad en visitas al blog.

09 / Descubrimiento de palabras clave:

¿Cómo buscaría el cliente el producto?

- MARCA (Transmor)
- PRODUCTO (Transporte escolar, puerta a puerta, turístico)
- CATEGORIA (Empresas de transporte terrestre en Casanare)
- SUPLEMENTOS Y COMPLEMENTOS (Planes turísticos, planificación rutas)
- INTERESES (Expresos, viajes por días etc...)



10 / Pasos para descubrir estas palabras clave:

Revisar anexo: palabras-clave.xlsx

En dicho anexo están las secciones de servicio
Sugeridas por Intenció e Interés.



13 / El resultado de este ejercicio, es el desarrollo de una página de aterrizaje en su sitio web para cada frase o palabra clave.

Este debe ser el ejercicio inicial para toda la estrategia. Trabajar por lo que ya está buscando la gente y validar los supuestos del estudio de mercado.



01 / Hemos realizado una investigación de las empresas de competencia indirecta, en las cuales destacamos las siguientes herramientas de gran utilidad para el usuario. Estas herramientas garantizarán la permanencia del visitante en la página y ayudarán a crear la autoridad del dominio en buscadores:



Herramienta sugerida: Tarifario o precios base

Rutas y Destinos

Origen

Cali

Destino

Bogota

Servicio

Selecciona

Tarifas

Origen: Cali - Destino: Bogota

Ver 10 Registros

Buscar:

Servicio	Hora	Tarifa	Observaciones
S26	05:00	\$ 85,000	
S26	06:00	\$ 85,000	
S26	07:00	\$ 85,000	
S26	08:00	\$ 85,000	
S26	09:30	\$ 85,000	
S26	10:30	\$ 85,000	
S26	11:30	\$ 85,000	
S26	12:30	\$ 85,000	
S26	13:30	\$ 85,000	
S26	22:45	\$ 85,000	

Mostrando 1 a 10 de 23 registros

Anterior **1** 2 3 Siguiente

Con esta solución se pueden generar precios aproximados, ahorrando tiempo a personal



Herramienta sugerida: Cotizador en línea

Datos de Contacto

Nombre o razon social: *	<input type="text"/>
Tipo de documento:	<input type="text" value="Cédula de ciudadanía"/>
Número de documento:	<input type="text"/>
País:	<input type="text"/>
Ciudad:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>
Teléfonos: *	<input type="text"/>
Fax:	<input type="text"/>
E-mail: *	<input type="text"/>

Con esta solución se pueden generar leads (clientes potenciales)



Contenido sugerido: Destinos

Con esta solución se demuestra el alcance de la empresa en el servicio de transporte Terrestre. Además de integrarse con el tema de turismo.

Contenido sugerido: Destacar flota y seguridad (Flota y personal)

Mostrar las opciones de automotores y las políticas de seguridad. Según una encuesta en redes, esto es uno de los temas importantes al momento de seleccionar una empresa de transporte terrestre. (Confiabilidad) Además dentro de la flota, mostrar características como capacidad de pasajeros, baños, etc...

Importante: Link de reservar, más presente e inmediato

Si se va a impulsar el tema de turismo, el 90% de los usuarios de este sector navegan e investigan a través del móvil, por esta razón es primordial contar con los datos de reserva de forma clara e inmediata (menos de 2 clicks).

Adicional, el sitio web debe estar optimizado en velocidad para dispositivos móviles, Actualmente se encuentra en rojo (calificación 21/100), esto debido a que toda la información del sitio está en una sola sección. Es lo que llamamos, “volante digital”:



<http://transmor.com.co/>

La [puntuación de velocidad](#) se basa en los datos de experimentos analizados por [Lighthouse](#).

Hora de análisis: 27/12/2018 22:08:29

Scale: ● 90-100 (rápida) ● 50-89 (normal) ● 0-49 (lenta)

Datos de campo

El informe "Experiencia de Usuario de Chrome" [no tiene suficientes datos a tiempo real sobre la velocidad](#) de esta página.

Origin Summary

El informe Experiencia de Usuario de Chrome [no tiene suficientes datos a tiempo real sobre la velocidad](#) de este origen.

Datos de experimentos

[Lighthouse](#) ha analizado la página actual mediante una emulación de 3G. Los valores son estimaciones y pueden variar.



Ventaja competitiva: Tener un idioma secundario en el sitio web

Tener una versión en inglés (liviana) del sitio web, con información básica de contacto y servicios, ofrecerá una ventaja competitiva frente a las otras empresas Locales del transporte terrestre.

Ventaja competitiva: Destacar servicios incluyentes y universales

- Transfer aeropuerto
- Transporte para discapacitados
- Transporte VIP / ejecutivos
- Seguimiento satelital



Ventaja competitiva: Recibir pagos en línea

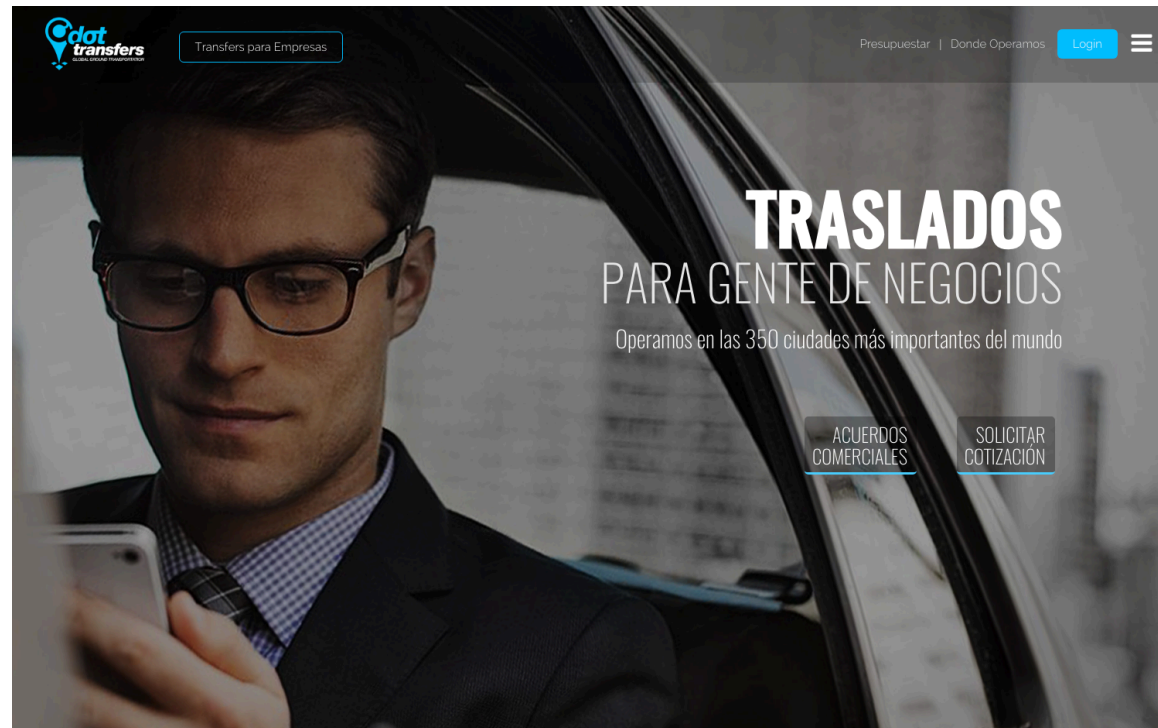
Tener el canal para pago en línea beneficia a usuarios, los cuáles prefieren tener múltiples opciones que optimicen tiempos y agilidad en reservas de servicios.

Ventaja competitiva: Sección preguntas frecuentes

Dar confianza y mostrar la experiencia de la empresa, por medio de una sección en la cual se respondan las preguntas más comunes dentro de sus usuarios.

Herramienta para observación: <https://www.dottransfers.com/es/>

Se sugiere revisar esta plataforma, bien sea para ser afiliado o para hacer seguimiento de su interfaz, para la reserva de Transfers corporativos.





Sugerencia para escalar: Agencia de tours

Incorporar la flota de transporte con servicios turísticos es una dupla recomendada para escalar la empresa:

154 tours found All tours

<p>Best Seller</p> <p>From 124 €</p> <p>Day Tours</p> <p>4 for 3: Classic Iceland Day Tour Package</p>	<p>Best Seller</p> <p>From 199 €</p> <p>Day Tours</p> <p>4 for 3: Winter Wonderland Day Tour Package</p> <p>★★★★★</p>	<p>Best Seller</p> <p>From 32 €</p> <p>Day Tours</p> <p>Bus transfer to/from the Blue Lagoon Iceland</p> <p>40min</p>	<p>Best Seller</p> <p>From 43 €</p> <p>Day Tours</p> <p>Puffin Express</p> <p>1hr</p> <p>★★★★☆</p>
<p>Best Seller</p> <p>From 40 €</p> <p>Day Tours</p> <p>Airport transfer with Flybus Plus</p> <p>50min</p>	<p>Best Seller</p> <p>From 32 €</p> <p>Day Tours</p> <p>Airport transfer: Blue Lagoon upon departure</p>	<p>Best Seller</p> <p>From 32 €</p> <p>Day Tours</p> <p>Airport transfer: Arrival via Blue Lagoon</p> <p>40min</p>	<p>Best Seller</p> <p>From 56 €</p> <p>Day Tours</p> <p>Viking Sushi Boat Tour - Long version</p> <p>2,5hrs</p>

Sugerencia: Inversión en material multimedia

Tener fotografías y/o videos de alta calidad, sin duda lo harán diferenciar de la competencia:

