

Cómo Atraer Clientes a su Página en Internet

Por: Myriam Burgos, Ph.D.

Si es usted un profesional o empresario que ya tiene su página en la Red, quizás se esté preguntando cómo atraer a la misma visitantes y clientes potenciales de todas partes del mundo. Este artículo le provee algunas estrategias efectivas para dar a conocer su página y sus productos o servicios a las personas adecuadas--sin invadir la privacidad de nadie.

Los Catálogos de Búsqueda

Un primer paso para dar a conocer su página en la Red es someterla a catálogos de búsqueda (*search engines*), tales como:

- Google - <http://www.google.com>
- Yahoo - <http://www.yahoo.com>

De esta forma cuando una persona utilice estos catálogos para conseguir información sobre un tema relacionado con su producto o servicio, su página aparecerá entre las referencias--y comenzarán a llegar los clientes potenciales.

La mayor parte de los catálogos de búsqueda proveen en su página inicial las instrucciones para añadir direcciones al mismo. Si lo prefiere, puede visitar la página de [Submit Express.Com](http://www.SubmitExpress.Com), que le permite someter su página a varios catálogos de una sola vez--libre de costo.

Sin duda, registrar su página en los principales catálogos de búsqueda es un buen comienzo; sin embargo, lograr que ésta sea mencionada entre las primeras referencias que incluya el catálogo sobre su producto o servicio es mejor aún. Así que antes de salir apresuradamente a colocar su página en los catálogos, le recomiendo que visite algunos de ellos y realice búsquedas sobre temas semejantes al suyo. De esta forma, puede analizar cuáles son los primeros 20 ó 30 sitios que aparecen. Si el catálogo encuentra 2,000 referencias, a usted no le gustará que su página sea de las últimas en ser mencionadas. Así que debe entonces planificar cómo lograr que su página adquiera prioridad sobre otras en la lista de referencias.

Palabras Claves y Códigos Descriptivos

La búsqueda mediante los catálogos en la Red se realiza principalmente utilizando palabras claves. Por esta razón, debe asegurarse de incluir en el título de su página

algunas palabras claves relacionadas con su producto o servicio. Esta estrategia le dará ventaja sobre otras páginas que incluyen las palabras claves dentro del texto solamente.

Por ejemplo, la compañía SOL CORP sería más efectiva en la colocación de su página si titulara la misma: "SOL CORP: PRODUCTOS BRONCEADORES".

Una estrategia muy efectiva relacionada con el uso de palabras claves es incluir al comienzo de su página un código descriptivo (*meta tag*), incluyendo todas las palabras claves que ayuden al catálogo a identificar su página rápidamente. Esto le dará ventaja sobre otras páginas que no tengan el mismo. La persona que esté a cargo de diseñar la página debe incluir la siguiente referencia:

```
<META name="keywords"content="incluir aquí la lista de palabras claves">
```

Establezca enlaces con otras páginas

Una característica de la Red es que permite establecer enlaces entre las páginas. Identifique otras empresas--clientes, suplidores o compañías que ofrecen servicios o productos complementarios al de su negocio--con los cuales pueda intercambiar enlaces (*links*). Esta puede ser una magnífica fuente de nuevos clientes.

Planifique cuidadosamente

Planifique cada detalle de su página muy cuidadosamente antes de someterla a los catálogos de búsqueda. Por ejemplo, al determinar la persona contacto para su empresa, piense a largo plazo. Se recomienda utilizar el nombre genérico "webmaster" en lugar de un nombre específico que podría cambiar de tiempo en tiempo. Y no olvide incluir su dirección electrónica en los documentos oficiales, folletos y comunicados de prensa.

Someta su página a los catálogos cada seis meses. A medida que va pasando el tiempo van surgiendo nuevas páginas en los catálogos que adquieren prioridad sobre la suya. El volver a someter su página requiere tiempo y esfuerzo, pero vale la pena si logra mantener el lugar de prominencia que usted desea. Sin embargo, debo advertirle que no debe recurrir a someter su página con demasiada frecuencia, ya que esta práctica puede tener el efecto de que remuevan su página para siempre del catálogo.

Las estrategias mencionadas en este artículo son efectivas para atraer clientes potenciales hacia su página en la Red. Espero que la calidad de sus productos y servicios, así como el buen diseño de su página hagan de éstos unos asiduos visitantes.