

PLAN 10 DÍAS

HAZ QUE TU MARCA APAREZCA Y VENDA

por Ale Macías

Cómo aplicarlo: completa una tarea por día.

Tiempo sugerido: 20–40 min.

Marca cada casilla cuando termines.

DÍA 1 – ENCUENTRA TUS PALABRAS CLAVE BASE (SEO)

Objetivo: Listar frases reales que tu cliente escribiría en Google.



Escribe 5–10 frases (ej.: “comprar cake jar Panamá”, “postre gourmet a domicilio”).



Búscalas en Google y anota qué páginas aparecen primero.



Identifica palabras repetidas en títulos y descripciones.

Ejemplo:

Para pastelería:

“cake jars Panamá”, “pastel en frasco a domicilio”, “regalo dulce original”.

Tip Pro - Tool:

Usa [AnswerThePublic](#) para descubrir preguntas exactas.

📎 **Nota:** El desarrollo completo de este paso, con ejemplos y plantillas, está en el eBook “Responde o Desaparece”.

DÍA 2 – OPTIMIZA TÍTULOS Y DESCRIPCIONES (SEO)

Objetivo: Dejar claro qué vendes y dónde, usando tus frases clave.

Escribe 5–10 frases (ej.: “comprar cake jar Panamá”, “postre gourmet a domicilio”).

Incluye 1–2 frases en la descripción corta.

Añade la ciudad/área si aplicas a un mercado local.

Ejemplo:

Antes: “Bienvenido a mi pastelería”. Despues: “Cake jars gourmet a domicilio en Panamá — listos para regalo”.

Tip Pro:

Google lee de arriba hacia abajo. Si tu frase clave está en el título, tienes más chance.

DÍA 3 – OPTIMIZA TUS IMÁGENES (SEO)

Objetivo: Hacer que tus fotos ayuden a posicionar y no ralenticen.

Renombra 5 imágenes con guiones y palabras clave.

Reduce cada imagen a menos de 200 KB.

Añade texto alternativo (alt) descriptivo con tu frase clave.

Tip Pro:

Prioriza 1 imagen principal por página con alt claro.



DÍA 4 – CREA 1 CONTENIDO QUE RESPONDA UNA DUDA (SEO)

Objetivo: Atraer búsquedas existentes con un post o guía..



Elige 1 pregunta frecuente de tu cliente.



Escribe respuesta clara (300–600 palabras).



Incluye tu frase clave en el título y primer párrafo.

Ejemplo:

“¿Cuánto dura un cake jar sin refrigerar?” → Detalla días a temperatura ambiente y refrigerado.

DÍA 5 – CONFIGURA GOOGLE ADS (SEM)

Objetivo: Dejar lista la plataforma para invertir con control.



Crea/entra en ads.google.com.



Configura método de pago y zona horaria correcta.



Desactiva campañas inteligentes automáticas si se activan por defecto.

Tip Pro:

Usa una cuenta de Gmail dedicada para mantener orden.

DÍA 6 – ELIGE 3 PALABRAS CLAVE DE COMPRA (SEM)

Objetivo: Evitar clics informativos; priorizar intención transaccional...



Selecciona 3 keywords con ‘comprar’, ‘precio’, ‘a domicilio



Usa coincidencia exacta o de frase.



Excluye términos genéricos (palabras clave negativas).

DÍA 7 – REDACTA TU ANUNCIO GANADOR (SEM)

Objetivo: Conseguir clics de calidad.



producto + beneficio.



urgencia/localidad.



prueba social/garantía + CTA.

DÍA 8 – LISTA 10 PREGUNTAS REALES (AEO)

Objetivo: Construir la base de tu contenido respondido.



Recoge dudas de clientes reales.



Escribe 10 preguntas en lenguaje natural.



Ordena por frecuencia o importancia.

DÍA 9 – PREFERIR CLARIDAD Y BREVEDAD.

Objetivo: Conseguir clics de calidad.



Escribe respuestas de 40–60 palabras.



Evita tecnicismos; usa frases simples.



Incluye un dato concreto.

DÍA 10— PUBLICA EN FORMATO Q&A (AEO)

Objetivo: Facilitar que Google/IA identifiquen la respuesta.



Crea 1 entrada por pregunta en tu web/blog.



Usa el título como pregunta textual.



Incluye la respuesta al inicio y amplía debajo.

RECUERDA

Este plan es una introducción.
El desarrollo completo, con guías y plantillas,
está en el eBook “Responde o Desaparece”.

[OBTENLO AQUÍ](#)