

CÓMO HACER VISIBLE SU SITIO WEB EN GOOGLE Y OTROS BUSCADORES



Posted on 4. agosto 2025 by Mia

Su nueva página web por fin está online. ¡Enhorabuena! El diseño está terminado, el contenido preparado, y todo listo para arrancar. Pero, ¿dónde están los visitantes?

La realidad es clara: una página web por sí sola no genera tráfico. Si no se toman medidas concretas, es muy difícil que alguien la encuentre, ni en Google ni en otros canales digitales. ¿El siguiente paso? Visibilidad.

En esta guía le mostramos cómo dar a conocer su página web: en Google, en redes sociales, en directorios y entre su público objetivo. Ya sea una web corporativa, una tienda online o una página personal, estos consejos le ayudarán a ganar presencia y atraer visitas.

1. EMPIECE POR GOOGLE: CONSIGA QUE SU WEB ESTÉ INDEXADA

Antes de que su página pueda aparecer en los resultados de búsqueda de Google, primero debe ser encontrada e incluida en su índice. Este proceso se denomina indexación y usted puede acelerarlo activamente.

Cómo lograr que Google encuentre su página:

- **Configure Google Search Console:**

Registre su sitio en Google Search Console de forma gratuita. Podrá verificar la propiedad y enviar un mapa del sitio (sitemap), que funciona como una guía para Google.

- **Cree y envíe un sitemap:**

Este archivo enumera todas las subpáginas de su sitio web. Muchos gestores de contenido como WordPress lo generan automáticamente (por ejemplo: susitio.com/sitemap.xml). En el sitemap puede asignar prioridades para indicar a Google qué páginas rastrear con mayor frecuencia.

- **Revise el archivo robots.txt:**

Asegúrese de que Google puede acceder a su página. Tenga cuidado de no bloquear por error secciones importantes.

- **Optimice los tiempos de carga:**

Las páginas lentas hacen que los usuarios abandonen y su posicionamiento sufra. Herramientas como Google PageSpeed Insights le ayudarán a identificar qué puede mejorar a nivel técnico.

Consejo: En nuestro blog encontrará un artículo específico sobre Googlebot y cómo mejorar la indexación.

2. SEO: SIN OPTIMIZACIÓN PARA BUSCADORES, NO LLEGARÁ MUY LEJOS

¿Quiere que su página sea encontrada en Google? Entonces necesita aplicar **SEO** (optimización para motores de búsqueda). No es tan complicado como parece. El SEO asegura que su sitio esté técnicamente bien configurado, tenga contenido relevante y utilice las palabras clave adecuadas.

Aspectos clave:

SEO TÉCNICO

- Cifrado HTTPS
- Optimización para móviles

- Estructura clara con encabezados jerarquizados
- Enlazado interno coherente

SEO EN LA PÁGINA (ON-PAGE)

- Títulos meta descriptivos (por ejemplo: "Cómo promocionar su página paso a paso")
- Descripciones meta con palabras clave como "aparecer en Google" o "promocionar su web"
- Texto alternativo en todas las imágenes
- URLs optimizadas (cortas, claras, con palabras clave)

Y SOBRE TODO: SEO DE CONTENIDOS

- Cree contenido realmente útil: tutoriales, guías, recursos
- Use términos de búsqueda relevantes como "dar a conocer su web", "cómo promocionar su página", "cómo aparecer en Google"
- Responda a las principales dudas de su audiencia para aumentar el tiempo de permanencia y reducir el porcentaje de rebote

SEO FUERA DE LA PÁGINA (OFF-PAGE)

- Los **enlaces entrantes** (backlinks) son fundamentales. Transmiten autoridad y relevancia a Google.
- Las **interacciones sociales** (me gusta, comentarios, compartidos) refuerzan el valor del contenido, especialmente si se enlaza a su página.

3. PROMOCIONE SU NUEVA WEB CON MARKETING DE CONTENIDOS

El contenido es el rey, sobre todo en las páginas recién lanzadas. Un contenido de calidad genera confianza entre sus visitantes y además es bien valorado por Google.

Ideas de contenido:

- Contenido atemporal (que no pierda vigencia con el tiempo)
- Blog con consejos útiles de su sector
- Artículos explicativos, estudios de caso o tutoriales
- Secciones con respuestas a preguntas frecuentes



Clave del éxito: **no escriba para usted, escriba pensando en los problemas y necesidades de su**

público objetivo.

4. AUMENTE SU VISIBILIDAD EN BUSCADORES, NO SOLO EN GOOGLE

Aunque Google es el motor de búsqueda dominante, otras plataformas también pueden aportar visibilidad a su sitio web:

- **Directorios empresariales:** Regístrese en plataformas relevantes como **Google Business Profile** (antes Google My Business), Páginas Amarillas o directorios específicos de su sector.
- **Bing Webmaster Tools:** Bing todavía tiene millones de usuarios. Su funcionamiento es similar al de Google.

5. GENERE ENLACES DE CALIDAD: SU ARMA SECRETA

Los backlinks o enlaces desde otras páginas a la suya son una de las señales más potentes para Google. Cuantos más enlaces relevantes y de calidad reciba, mejor será su posicionamiento.

Cómo obtener backlinks:

- Cree contenido que la gente quiera compartir o citar
- Colabore con blogs del sector mediante artículos invitados
- Establezca alianzas con empresas o actores locales que puedan enlazarle
- Regístrese en directorios de prensa o portales especializados

6. USE LAS REDES SOCIALES PARA DAR VISIBILIDAD A

SU WEB

Las redes sociales son una de las vías más rápidas para generar tráfico al principio. Aunque las señales sociales no influyen directamente en el posicionamiento, sus **beneficios indirectos** son considerables.

Cómo utilizarlas eficazmente:

- Comparta sus nuevos contenidos en Instagram, LinkedIn, Facebook o X
- Utilice hashtags relevantes
- Interactúe con su audiencia y cree comunidad
- Cree un perfil de empresa y añada el enlace a su página web

Consejo: El vídeo funciona especialmente bien. Por ejemplo, una historia breve que explique de qué trata su sitio.

7. REFUERCE SU PRESENCIA LOCAL CON GOOGLE MAPS Y MÁS

Si su negocio es local o presta servicios en una zona geográfica concreta, el **SEO local** es imprescindible:

- Cree un perfil en **Google Business**
- Incluya su ubicación en la web (por ejemplo, en el pie de página o la página de contacto)
- Solicite reseñas a sus clientes satisfechos
- Utilice palabras clave geolocalizadas como "diseñador web en Madrid" o "peluquería en Málaga"

8. USE PUBLICIDAD PARA ACELERAR EL PROCESO

Especialmente en la fase inicial, las campañas de pago pueden ayudarle a generar visitas más rápidamente.

Opciones:

- **Anuncios en Google:** Dirigidos a palabras clave como "crear una página web" o "comprar tienda online"
- **Anuncios en Meta (Facebook e Instagram):** Muy útiles para segmentar públicos con presupuestos reducidos
- **Anuncios en LinkedIn:** Ideales para negocios B2B

También puede aplicar técnicas de **remarketing** para impactar de nuevo a usuarios que ya visitaron su sitio web o páginas similares. Es una estrategia muy eficaz.

CONCLUSIÓN: LA VISIBILIDAD NO ES CUESTIÓN DE SUERTE, SINO DE ESTRATEGIA

Una buena página de inicio es solo el principio. Para lograr que su web sea conocida necesita un **plan claro, contenido valioso, una base técnica sólida** y, ante todo, **paciencia**.

Google necesita tiempo para evaluar su sitio. No aparecerá en los resultados de un día para otro, pero la constancia dará frutos. Cuanto más tiempo, conocimiento o presupuesto invierta en acciones bien dirigidas, mejores serán los resultados.

Así que no se detenga: optimice, publique, comparta... y verá cómo su página se gana su lugar en la red.

¿Necesita ayuda con su estrategia de posicionamiento? En Wisea estaremos encantados de acompañarle.