

CÓMO INCREMENTÉ EL TRÁFICO A MI WEB EN 25 DÍAS



M. Farouk Radwan es el fundador de www.2knowmyself.com, una plataforma online de autoayuda, experto en marketing online y autor de varios libros, incluyendo “ How I did it”, donde explica como se las ingenió para crear una web de la nada alcanzando los 500,000 hits al mes, pasando a ser su principal fuente de ingresos.

En este artículo M. Farouk nos da una visión desde una perspectiva distinta a la del sector cultural. Su experiencia y los consejos que ofrece en este artículo para mejorar el tráfico de una web, resultan útiles, claros y aplicables para muchos de nosotros y nos dicen mucho sobre.

El título de este artículo no es un gancho de marketing – cuenta la historia real de lo que me ocurrió este mes. No declaro ser un experto en incrementar el tráfico web, pero estoy seguro que podrás encontrar uno o dos puntos en este relato de tu interés.

El problema

Mi sitio web estaba creciendo muy rápido hasta 2009. Durante dos años se estancó el crecimiento de la web hasta que un día decidí hacer algo al respecto. Visité www.Problogger.com y estuve leyendo tres días sin parar.



Tras leer muchos artículos, descubrí que, aunque tenía una cantidad considerable de interacciones en la web, lo que verdaderamente importaba eran los visitantes recurrentes, porque son ellos los que podrían ayudarme a hacer que mi sitio web creciera de manera exponencial.

Un plan de acción

Después de darme cuenta de ese hecho clave, esto es lo que hice:

1. Cambiar el propósito de mi Newsletter

Tenía un Newsletter, pero su único fin era el de mantener el contacto con la gente que visitaba mi web. En ese momento decidí cambiar el propósito del Newsletter y usarlo para hacer que la gente volviese a mi web, para que el tráfico recurrente se viera incrementado.

Escribí mejores artículos con información útil para los lectores del Newsletter. Enviamos uno cada semana. En cada artículo, añadí varios enlaces a posts relacionados con mi sitio web – incluso añadía links “entre líneas”. Por ejemplo, si el artículo contenía la palabra “depresión”, creaba un link dirigiéndome a otro artículo sobre este tema en mi sitio web.



I CONFERENCIA ANUAL DE MARKETING DE LAS ARTES

ARTS MARKETING ANNUAL CONFERENCE

10/11 DE OCTUBRE 2011

FUNDACIÓN
LÁZARO GALDIANO MADRID

MARTES
11 OCTUBRE
SESIONES
DE MAÑANA



GERARD
MORTIER
DIRECTOR DEL
TEATRO REAL

EL PODER TRANSFORMADOR DE LAS ARTES

“LA DISMINUCIÓN DE LA NUEVA
CREACIÓN. Y LA REPETICIÓN
PERMANENTE DE LAS MISMAS OBRAS
EN DIFERENTES PUESTAS EN ESCENA
DEBEN NECESARIAMENTE LLEVAR A LA
DECADENCIA DEL PROPIO GÉNERO”

CONSIGUE YA TUS ENTRADAS EN
WWW.MARKETINGDELASARTES.COM



ASIMETRICV
www.asimetricv.org

FLG Fundación
Lázaro Galdiano
Museo

Red
de Teatros,
Auditorios,
Centros y
Festivales

www.marketingdelasartes.com

Como resultado, más de la mitad de los que solían leer los Newsletter comenzaron a volver a la web (¡previamente solían leerlo en su correo electrónico sin apenas volver a la web!)

2. Generar más tráfico recurrente

Si cada persona leyese tres artículos en mi web, tendría tres hits/solicitudes de información más, pero pensé ¡Tengo que motivar a los lectores a leer 10 páginas!

Añadí en cada artículo un enlace que decía “si tienes alguna pregunta, no dudes en venir a la web y preguntarme en los foros.”

Los visitantes recurrentes que volvían a mi web comenzaron a leer los artículos y algunos de ellos se iban al forum tras encontrarse con el link al final de cada artículo ¡Éxito!

3. Atraer a visitantes recurrentes a través de facebook

Tenía una página de fans de Facebook con varios miles de seguidores, pero la ignoraba por completo.

En primer lugar, creé una campaña de marketing en facebook hasta conseguir añadir unos pocos miles de personas más a la página de fans. Tras hacer eso, comencé a colgar diariamente cada nuevo artículo que escribía en mi web a la página de facebook.

La razón por la que no lo había hecho antes fue porque tenía miedo de que la gente se cansara y abandonara la página, pero lo que descubrí fue que el número de fans no paraba de crecer en vez de menguar.

Como resultado del número de “me gusta” que algunos posts estaban alcanzando, los amigos de las personas a las que les gustaba el post comenzaron a leer mis artículos también. De esta forma, el tráfico total que solía proceder de Facebook en mi blog pasó de un 3% a un 10%.

4. Atraer más suscriptores al Newsletter

Comencé a monitorizar el tráfico que cada página de mi blog recibe y allí donde detectaba que una página tenía picos de tráfico, movía el formulario de suscripción del Newsletter a esa página en un lugar dominante, de tal forma que pudiese captar el máximo número de direcciones de email posible. La razón por la que no ubico el formulario de suscripción del Newsletter en el encabezado de las páginas es que afecta a las ventas de los libros que promociono ahí, bajando la eficacia de estas promociones, así que hay que ponderar intereses.

5. Tener una idea brillante

El foro que instalé en mi sitio web tenía la opción de enviar mensajes privados a los usuarios y se me ocurrió una idea que al final resultó ser brillante.



// TENÍA UN NEWSLETTER, PERO SU ÚNICO FIN ERA EL DE MANTENER EL CONTACTO CON LA GENTE QUE VISITABA MI WEB. EN ESE MOMENTO DECIDÍ CAMBIAR EL PROPÓSITO DEL NEWSLETTER Y USARLO PARA HACER QUE LA GENTE VOLVIESE A MI WEB //

¿Por qué no dejar a las personas que me contacten utilizando el sistema de mensajes privados en el foro, en vez de hacerlo a través de un email? De esa forma, la persona que tenga una pregunta deberá visitar mi web para colgar la pregunta y, de nuevo, para ver la respuesta. Mientras están ahí, pueden ver fácilmente otras discusiones en el foro en las que puedan estar interesados en aportar sus ideas. El foro sólo tiene unos días y ya he conseguido 140 miembros activos.

Los resultados

Una vez implementadas estas tácticas, los hits diarios de mi blog pasaron de 18.000 a 21.000, sumando en conjunto más de 90.000 hits adicionales por mes. Aquí van las lecciones que aprendí:

- ¡Lo puedes hacer mejor! Si nunca hubiese tenido el problema del crecimiento de visitas en mi Web, probablemente nunca hubiese pensado en estas soluciones ni las hubiese implementado en 25 días. Cuando nos encontramos estancados, nuestro verdadero potencial aparece. No esperes a estar estancado para pasar a la acción. Hazlo sin más, ¡Seguramente puedas hacerlo mejor de lo que lo estás haciendo ahora!
- Darren (fundador de problogger.com) sabe de lo que habla: lee todo lo que puedas sobre lo que escribe
- Los Hits/solicitudes de información de los navegantes en tu web no son tan importantes como las visitas recurrentes. Incluso si tu blog consigue un alto número de hits, la única manera de crecer realmente rápido es construir un tráfico recurrente.

¿Has intentado alguna de estas tácticas por ti mismo? ¿Cómo han funcionado en tu blog? **!**



I CONFERENCIA ANUAL DE
MARKETING
DE LAS ARTES
ARTS MARKETING ANNUAL CONFERENCE

10/11 DE OCTUBRE 2011

FUNDACIÓN
LÁZARO GALDIANO MADRID

MARTES
11 OCTUBRE
SESIONES
DE MAÑANA



HANNAH
RUDMAN

DIRECTORA DE
RUDMAN CONSULTING

GET DIGITAL!!

"TAL COMO YA HACÍAN PARA INCREMENTAR EL IMPACTO DE LAS CLASES MAGISTRALES O LOS TALLERES FORMATIVOS. ALGUNAS ORGANIZACIONES ARTÍSTICAS ESTÁN USANDO EL WEBCASTING PARA PROPÓSITOS RELACIONADOS CON EL DESARROLLO DE AUDIENCIAS."

CONSIGUE YA TUS ENTRADAS EN
WWW.MARKETINGDELASARTES.COM



ASIMETRICV
www.asimetricv.org

FLG Fundación
Lázaro Galdiano
Museo

Red de Teatros,
Auditorios,
Cineclubes y
Festivales

www.marketingdelasartes.com