01 / ENTENDER

Un comienzo claro

Del contexto de tu negocio al diagnóstico inicial.

Antes de empezar

Acordamos el alcance, los objetivos y las áreas que vamos a revisar. La propuesta concreta los entregables y las condiciones del servicio; esta guía resume el recorrido y no los amplía.

Qué necesitamos de tu equipo

Contexto del negocio, prioridades, materiales y accesos esenciales para las primeras tareas. Identificamos una persona de referencia por cada parte. Siempre que sea posible, los accesos se facilitan mediante invitaciones con los permisos necesarios; no envíes contraseñas por el formulario.

Cuándo arrancamos

La fecha se acuerda para cada proyecto. Para iniciar el trabajo necesitamos el presupuesto aceptado, la confirmación del primer pago y la información y accesos esenciales. Si falta una dependencia, revisamos contigo cómo afecta al calendario.

Qué aporta el diagnóstico

Revisamos las áreas contratadas y los datos disponibles para identificar obstáculos y oportunidades. Dejamos claras las fuentes, sus limitaciones y las cuestiones pendientes antes de priorizar.

Ver la preparación y las primeras semanas

02 / CONSTRUIR

De los hallazgos a las acciones

Una hoja de ruta adaptada al alcance y a tus recursos.

Priorizar con criterio

Ordenamos las recomendaciones por su relación con los objetivos, el impacto esperado, el esfuerzo y las dependencias. La hoja de ruta permite entender qué se propone primero y por qué.

Concretar cada paso

Para las acciones acordadas, aclaramos qué se hará, quién participa, qué materiales o validaciones hacen falta y cómo comprobaremos su ejecución. Las fechas se ajustan al proyecto y a sus dependencias.

Ejecutar y validar

Ponemos en marcha las mejoras incluidas en el servicio que cuentan con la preparación necesaria. Pueden afectar a aspectos técnicos, contenidos, SEO local, GEO, conversión o medición, según lo contratado. Las necesidades adicionales se revisan antes de incorporarlas.

Comprobar la actividad

Por ejemplo, tras mejorar una página de servicio podemos comprobar que el texto está visible, que los enlaces funcionan y que la medición prevista está disponible. Es un ejemplo ilustrativo de ejecución, no un resultado de cliente.

Separar ejecución de resultados

Publicar una mejora no demuestra por sí solo un aumento de visitas o contactos. Esa evolución requiere datos, contexto y un periodo de observación adecuado.

Consultar el diagnóstico y la hoja de ruta

03 / ACTIVAR

Revisar para decidir

Del trabajo realizado a las siguientes prioridades.

Qué observamos

Revisamos las acciones realizadas, lo pendiente y los indicadores disponibles. Separamos tráfico orgánico, contactos y visibilidad en IA: una mención o una cita no equivale a una visita ni a una venta.

Con qué frecuencia

En los planes con módulo de reporting, el catálogo contempla informe semanal automatizado, llamada mensual de 30 minutos, cuadro de mando y alertas de cambios relevantes. El módulo de auditoría GEO incluye informe mensual de visibilidad IA. En proyectos a medida, los informes y revisiones se concretan en la propuesta.

Cómo leer los ejemplos

El ejemplo de Teresa muestra una lectura de resultados con fuentes y periodos. No reproduce un informe mensual completo entregado ni acredita actuaciones realizadas ese mes. La muestra GEO de MARKETINGLOBALSEO es independiente de Teresa.

Ver el ejemplo de lectura de resultados de Teresa

Consultar las métricas GEO y su contexto

Qué decidimos después

Utilizamos los datos y las limitaciones detectadas para ajustar prioridades dentro del alcance acordado. No garantizamos posiciones, recomendaciones de una IA, un volumen de contactos ni un plazo fijo de resultados.

Consultar servicios, módulos y condiciones

Hablemos de tu proyecto