

Trabajo Práctico Integrador - 2022

Análisis de Datos

**Tomás Cahue
Diseño y Programación Web
Turno Noche - Presencial
Segundo Cuatrimestre 2022**



Índice de contenido

El proyecto a presentar deberá incluir el desarrollo de estos ítems:

1. Presentación del proyecto
2. Objetivos Comerciales del Cliente
 - a. Análisis del ROI del Cliente.
 - b. 4 objetivos SMART que el cliente pueda alcanzar con la tienda virtual
 - c. Medición de los objetivos: métricas a tener en cuenta
 - d. Panel personalizado de Google Analytics
3. Posicionamiento en buscadores - SEO:
 - a. Auditoría del competidor.
 - b. Propuesta para el cliente.
 - c. Página “acerca de mi” optimizada.
4. Posicionamiento en buscadores - SEM:
 - a. Tipo de campaña propuesta al cliente.
 - b. Objetivo de la campaña
 - c. Palabras clave para la campaña, su clasificación y justificación
5. Anexos

1. Presentación del Proyecto

La Casa de Rubén

El nombre del proyecto comercial es “La Casa de Rubén”, una tienda de electrodomésticos dedicada específicamente al rubro de pantallas que van desde televisores, tablets y celulares hasta monitores para computadora. La empresa está ubicada en el partido de Gral Las Heras, Provincia de Buenos Aires, tratándose de una pyme familiar.

La historia del negocio se remonta al año 1972, cuando fue inaugurado por inmigrantes españoles. Comenzó con la venta de una amplia variedad de electrodomésticos, pero finalmente para la década del 80, ya se había especializado fuertemente en el rubro de los electrodomésticos que utilizan pantallas.

Actualmente no cuenta con sitio web ni presencia en redes sociales, pero a sus propietarios les interesa comenzar a tener presencia online debido a la nueva competencia que se ha asentado en la ciudad en los últimos 5 años y que cuentan con una política de marketing digital robusta. Además, la empresa quiere transicionar hacia una nueva política de trabajo con datos, abandonando el perfil conservador.

Nuestro cliente desea no tercerizar el servicio de envíos, por lo cual él realizará las entregas mediante el uso de vehículos propios.

Por último, “La Casa de Rubén” planea expandir sus operaciones a las vecinas localidades de Marcos Paz y Navarro, por lo cual le interesa que en esas localidades sean vistas sus campañas de SEM.

Como se mencionó anteriormente, la tienda está especializada en el rubro de los televisores y otro tipo de aparatos que utilicen pantallas, como los monitores, los celulares y las tablets. A continuación se presenta una lista de diez productos a la venta con su respectivo precio.

Tipo	Producto	Precio
Televisor	Smart TV Sanyo LCE50SU9550 LED 4K 50"	\$108951
Televisor	Smart Tv Noblex Dk43x5100 Led Full Hd 43	\$76.999

Televisor	Smart Tv Tcl L40s66e 40 Full Hd Android Tv	\$71.999
Monitor	Monitor Gamer Samsung Lf24t350fh Led 24 Negro 240v	\$54.599
Monitor	Monitor Gamer Samsung Lf22t350fh Led 22 Negro 240v	\$50.599
Tablet	Tablet Samsung Galaxy Tab A7 SM-T500 10.4" 64G ROM 3GB RAM	\$47.699
Tablet	Tablet Samsung Galaxy Tab A7 Lite SM-T220 8.7" 32GB 3GB RAM	\$35.999
Celular	Celular Motorola Moto G51 5g 4gb Ram 128gb Ips 120hz	\$61.999
Celular	Celular Motorola G22 128GB	\$49.999
Celular	Celular Samsung Galaxy A13 64/4GB	\$61.499,00

Actualmente, la tienda solo realiza ventas por mostrador en la localidad donde está emplazado su único local. La tienda online le permitiría poder expandir sus fronteras al partido de Navarro y al de Marcos Paz, ya que son de fácil acceso.

2. Objetivos Comerciales del Cliente

a. Análisis del ROI para el cliente

- El precio que pagará por el sitio web es: \$80.000
- El precio del producto Celular Motorola Moto G51 es de: \$61.999

Un producto: $ROI = (\$61.999 - 80.000) / 80.000 = -0,22$

Dos productos: $ROI = (\$123.998 - 80.000) / 80.000 = 0,54$

Tres productos: $ROI = (\$185.997 - 80.000) / 80.000 = 1,32$

- Para obtener un ROI mayor al 1 debería vender por lo menos 3 productos
- Para obtener un ROI mayor al 0,25 debería vender 2 productos.
- Con la venta de un solo producto, no se recupera la inversión.

b. 4 Objetivos SMART que el cliente pueda alcanzar con la tienda virtual

- Lograr 1000 suscripciones al newsletter de la empresa a través del pop up en el homepage al 31 de diciembre del 2022.
- Aumentar las visitas al "home" del sitio web en 15.000 visitas únicas con el anuncio en Google Ads mediante la campaña de búsqueda hasta el 31 de noviembre del 2022.
- Vender el 80% del stock (50 unidades) de celular Motorola G22 de 128GB a través de la campaña publicitaria en Facebook pautaada hasta la navidad del 2022.
- Lograr 50 suscripciones a la tarjeta financiera de la empresa a través de la landing page publicada en Google Ads mediante una campaña de búsqueda mostrada en formato texto por clicks para el 31 de diciembre del 2022.

c. Métricas a tener en cuenta

Visitantes únicos: Esta métrica nos interesa debido a que uno de nuestros objetivos SMART es aumentar las visitas a la home para dar a conocer nuestro sitio. Nos importa

que la métrica sea la de visitante único y no visitas en general, para que contabilice una visita por persona.

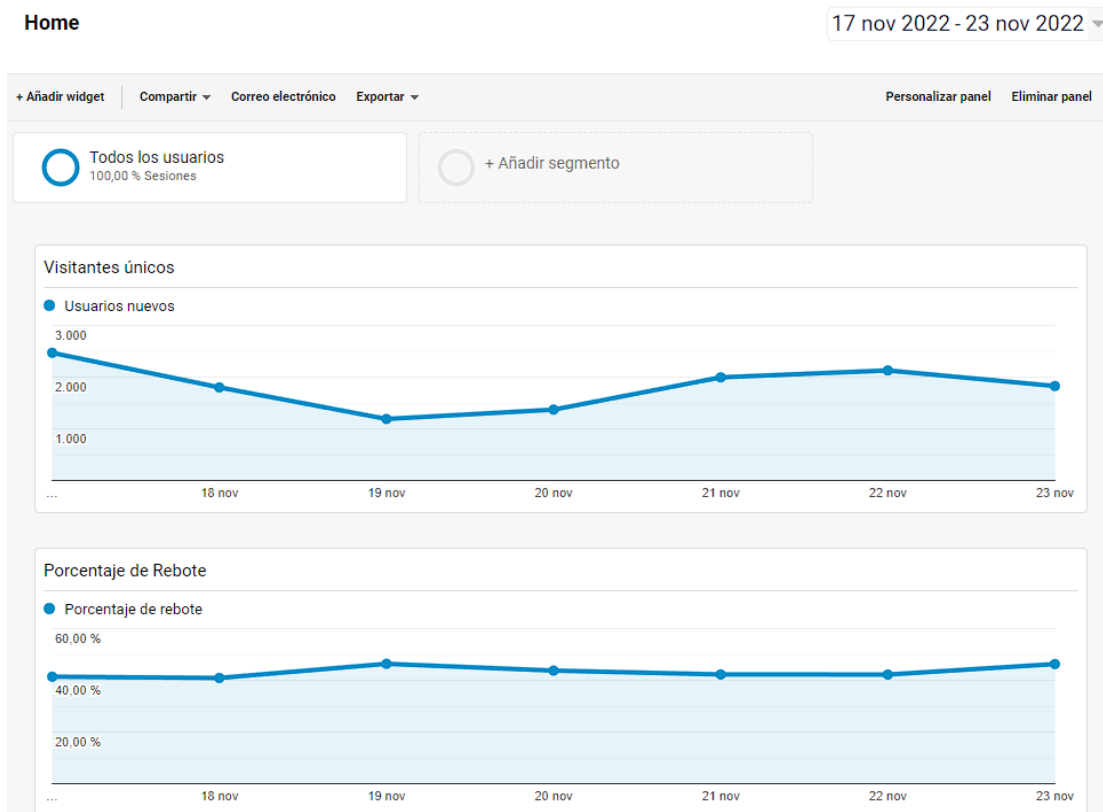
Compras únicas por producto: Esta métrica permite que podamos ver que tan efectiva está siendo la campaña de venta del celular Motorola G22 promocionada vía Facebook.

Porcentaje de rebote: Nos sirve para poder saber si las campañas publicitarias están surtiendo efecto y está atrayendo al público objetivo. En caso de que esta sea alta, podría realizarse un ajuste en las keywords, por ejemplo.

d. Panel personalizado de Google Analytics:

Utilizamos las métricas mencionadas anteriormente en el panel personalizado de Google Analytics.

En la siguiente pantalla podemos observar las visitas al home y el porcentaje de rebote.



Por otro lado, en la siguiente pantalla podemos ver las métricas de las ventas por producto. Se destaca allí la venta del Motorola G22, que es el producto que nuestro cliente tiene promocionado vía publicidad en Facebook

Ingresos del producto y Compras únicas por Producto				
Producto	Ingresos del producto	Compras únicas		
Monitor Gamer Samsung Lf22t350fh Led 22 Negro 240v	860.183	17		
Motorola G22 128GB	2.199.956	44		
Smart Tv Tcl L40s66e 40 Full Hd Android Tv	863.988	12		
Tablet Samsung Galaxy Tab A7 Lite SM-T220 8.7" 32GB 3GB RAM	647.982	18		
Celular Samsung Galaxy A13 64/4GB	1.045.483	17		

3. Posicionamiento en buscadores SEO

a. Auditoría del competidor

El competidor principal es una cadena de tiendas de electrodomésticos llamada "Hendel". La misma vende los mismos artículos que nuestro cliente, además de computadoras y otros electrodomésticos. Hendel es una empresa con más de 25 sucursales en la Provincia de Buenos Aires, con un sitio web actualizado y robusto, además de haber hecho un rebranding en el pasado cercano. El local se encuentra a pocas cuadras del de nuestro cliente, por lo cual la competencia se da tanto en las redes como en la venta por mostrador.

La palabra clave que hemos elegido para SEO es "celular Samsung". Estas palabras son importantes porque, tanto los celulares como la marca "Samsung" son de lo más vendido por la tienda y una de las marcas más populares de celulares. Se adjunta en el Anexo (Captura 1) capturas de pantalla donde aparece nuestro competidor al ingresar las keywords.

El análisis de SEO técnico sobre el sitio web de "Hendel" (hendel.com) arroja lo siguiente.

Indexación

El sitio cuenta con la etiqueta "meta name="robots" pero no cuenta con la etiqueta "x-robots-tag" en el header. Al mismo tiempo, existe el documento robots.txt dentro del sitio. Se puede acceder a él desde "www.hendel.com/robots.txt"

El sitio no posee sitemap y la etiqueta de descripción del sitio está vacía. Esto nos permite sacar como conclusión que el sitio web no está bien optimizado ya que esos dos requisitos mejorarían su posicionamiento SEO.

Hendel tiene alrededor de 3870 páginas indexadas en Google. Se adjunta en el Anexo (Captura 2) una captura de pantalla de la extensión SeoQuake.

Accesibilidad

En cuanto a la accesibilidad, no se encontraron errores 404 en el sitio ni tampoco errores de servidor. Por otro lado, hay un total de 29 redirecciones. Se adjunta al Anexo (Captura 3) una captura de pantalla de la extensión SEO Minion. De allí podemos sacar la conclusión que en cuanto a accesibilidad, el sitio se encuentra bien optimizado.

Usabilidad

Por el lado de la usabilidad, el puntaje otorgado por "PageSpeed Insights" es de "No superada" tanto en la versión Móvil como la versión de ordenador. Se adjunta al Anexo (Captura 4 y 5) capturas de pantalla de ambos informes respectivamente. Esto impactará negativamente en todos los indicadores debido especialmente a la pérdida de puntos en cuanto al posicionamiento SEO y a la carga del sitio.

Metaetiquetas y relevancia semántica.

En cuanto a las metaetiquetas y la relevancia semántica, el análisis del competidor nos arroja los siguientes resultados.

El título del home de la página tiene una extensión de 66 caracteres, por lo que se cumple la regla de no superar los 70.

La metadescripción se excede enormemente de los 160 caracteres, que es el tope máximo. La misma alcanza los 190 caracteres.

La metaetiqueta viewport se encuentra presente, la cual es obligatoria para un diseño responsive correcto.

Hay un total de 68 imágenes sin atributo alt.

El sitio no cuenta con H1 ni H3. Las palabras clave Meta son solo 2: "Hendel Hogar"

En cuanto a las metaetiquetas y los encabezados, está claro que el competidor no cumple los requisitos para un buen desempeño. La etiqueta H1 es obligatoria. Además, existen una enorme cantidad de imágenes sin atributo alt, por lo cual no podrán posicionarse en las búsquedas.

b. Propuesta para el cliente

La propuesta para el cliente sería construir las siguientes palabras clave.

Palabras del tipo genéricas:

- casa de celulares
- comprar televisor
- comprar monitor

Palabras clave semigenéricas:

- televisor 55 pulgadas
- celular samsung A13

Palabras clave de cola larga. En este caso, se incluyen palabras clave de servicios que presta nuestro cliente que lo distinguen de la competencia:

- tarjeta financiera compra galaxy a13
- comprar celular en cuotas solo con DNI
- comprar televisor smart ahora 30

El título es: "La Casa de Ruben. Casa de celulares, tablets y televisores" y la descripción es "Aprovechá todos los descuentos y promociones en celulares, tablets, televisores y monitores. Encontranos en nuestra tienda online o en nuestro local."

El resultado de la búsqueda se va a ver de la siguiente forma.

www.lacasaderuben.com.ar

La Casa de Ruben | Casa de celulares, tablets y televisores

Aprovechá todos los descuentos y promociones en celulares, tablets, televisores y monitores.

Encontranos en nuestra tienda online o en nuestro local.

c. **Página “Acerca de mi optimizada”**

“La Casa de Rubén”, la casa de todos los herenses.

Nuestros orígenes

“La Casa de Rubén” es una **empresa familiar**. Fundado por nuestro querido antepasado Rubén Zamudio quien vino de España en búsqueda del sueño de la empresa propia, nos instalamos en la pequeña localidad de “*General Las Heras*”, provincia de Buenos Aires en el año 1972, y acompañamos el crecimiento de esta **hermosa ciudad** a lo largo de los años. Empezamos como un pequeño local de electrodomésticos, y hoy nos especializamos en la venta de teléfonos, televisores, tabletas y todo tipo de electrodomésticos con pantallas.



Además, como somos una de las **primeras empresas** radicadas en la ciudad, creemos que es importante vincularnos con cada uno de los que la integran, por eso participamos en todos los eventos culturales y somos el **principal sponsor** del Club Atlético Social y Deportivo Las Heras. Podés obtener más información en el sitio web del Club haciendo [clic aquí](#).



Nuestro compromiso

“La Casa de Rubén” es el lugar perfecto para vos si buscás **calidad, atención personalizada y familiaridad**, de la mano de toda nuestra familia. Tanto si buscás productos económicos o productos de alta gama, La Casa de Rubén tiene todas las opciones que vos necesitás. Con un **servicio rápido y precios accesibles**, una compra siempre te dejará con ganas de volver.

Estamos comprometidos a brindarles a nuestros clientes productos de calidad, **envíos rápidos** garantizados por la propia empresa, sin intermediarios, y un excelente servicio al cliente en la etapa de posventa. Tenemos productos para cada ocasión, ya sea que necesites un teléfono confiable para el trabajo o algo para que te diviertas todos los días con tu familia o amigos.



Hacemos diferencia

Lo que nos diferencia de otras tiendas es nuestro **compromiso con la calidad y el servicio**, además de la **atención personalizada** garantizada por sus propios dueños, quienes siempre se encuentran disponibles para resolver cualquier problema. Además, acompañamos a cada uno de nuestros clientes en todo el proceso de service técnico en caso de que uno de los productos falle. Podés saber más en nuestra [sección](#).

La Casa de Rubén es como tu segunda casa.

Etiquetas "H"

H1 → "La Casa de Rubén", la casa de todos los herenses.

H2 → "Nuestros orígenes", "Nuestro compromiso" y "Hacemos diferencia"

Imágenes:

Imagen N°1

Nombre de archivo: ruben-fundador.jpg.

Alt Text: Ruben Zamudio, Fundador de "La Casa de Rubén"

Imagen N°2

Nombre del archivo: club-atletico-social-deportivo-lasheras.jpg

Alt Text: Escudo del Club Atlético Social Deportivo Las Heras

Imagen N°3

Nombre de archivo: celulares-samsung.jpg.

Alt Text: Celulares marca Samsung ilustrativos

Enlaces:

[“Click aquí”](#) → Anchor text de tipo genérico con enlace externo. Este direcciona al sitio web ajeno al de nuestro cliente.


[“Sección”](#) → Anchor text de tipo genérico con enlace interno. Este direcciona a una sección del mismo sitio web.

4. Posicionamiento en buscadores SEM

En coherencia con lo planeado en el objetivo SMART “Aumentar las visitas al “home” del sitio web en 2.000 visitas únicas con el anuncio en Google Ads mediante la campaña de búsqueda mostrada en formato texto desde el 1° de noviembre hasta el 31 de enero del 2023.”, se le propone al cliente una campaña de búsqueda. El objetivo es, naturalmente, aumentar las visitas al home en un total de 2.000 visitas mediante este anuncio, al 31 de enero del 2023.

Para lograr el objetivo SMART, se crea la campaña de búsqueda, enfocándonos en Clics. Luego se segmenta la ubicación a General Las Heras, a Marcos Paz y a Navarro, donde nuestro cliente puede realizar entregas de mercadería. Luego se selecciona la opción de “Presencia o interés”, ya que ambos pueden estar interesados en conocer el sitio web de la empresa. El idioma se deja por defecto en Español

En el segmento de público, se eligen los siguientes: teléfonos celulares, televisores, monitores de computadoras, tabletas y dispositivos ultraportátiles, teléfonos Android, electrodomésticos y entusiastas de los dispositivos móviles.



En la configuración de palabras clave, se ingresa la URL del sitio web y se selecciona las siguientes keywords:

De concordancia amplia:

celulares, tabletas, tablets, monitores, televisores, dispositivos electronicos, casa de celulares, comprar celulares, comprar monitores, articulos electronica, ofertas televisores, promociones monitores, catalogo de celulares, casa de televisores, créditos, tarjeta financiera, .

Estas palabras representan productos y servicios que nuestro cliente brinda, e indefectiblemente llevarán a que los usuarios accedan al home del sitio web. Se espera que sinónimos y otras búsquedas relacionadas dirijan al sitio web de nuestro cliente.

De concordancia negativa.

-notebooks, -netbooks, -laptops.

Nuestro cliente no vende este tipo de productos, por lo cual no desea que aparezca para aquellas búsquedas relacionadas.

ANEXO

CAPTURA 1.

<https://www.hendel.com> ▼

7. Casa de Electrodomésticos y Artículos para el Hogar

🕒 L: 1,70K 🕒 LD: 75,8K 📈 I: 608 🧑 whois </> source 🕒 Rank: 3,13M 🕒 Pub Disp Ads: 1

Hasta 3 cuotas s/interés en. **Celulares ... SAMSUNG. Celular Samsung Galaxy A13 Sm-A135M 64Gb Negro.** Precio especial \$61.199 Precio habitual \$70.899 14% OFF.

CAPTURA 2.

INFO DE LA PÁGINA

DIAGNÓSTICO

INTERNO 496

EXTERNO 19

DENSIDAD


COMPARAR URL

Parámetros

Backlinks

Traffic Analytics

new

Seleccionar ▾	 Google index ▾	 Bing index ▾	 SEMrush ... ▾	Seleccionar ▾	 SEMrush s... ▾
	3,87K	608	3,13M		75,8K

Página

Google cachedate

21 Nov 2022

Facebook likes

n/a

Source

Pinterest Pin count

6

Dominio

Google index

3,87K

Yahoo index

n/a

Bing index

608

Whois

SEMrush Rank

3,13M

SEMrush SE Traffic

118

SEMrush SE Traff...

6

SEMrush publish...

1

Yandex IKS

n/a

Yandex index

2,00K

Baidu index

1

Backlinks

SEMrush backlinks

1,70K

SEMrush subdo...

75,8K

SEMrush root do...

82,3K

CAPTURA 3.

 SEO Minion   


 Revisar Enlaces Rotos


URL
<https://www.hendel.com/>



☒ Todos (779) ☐ Interno (746) ☐ Externo (33)
☒ Todos (779) ☐ Follow (778) ☐ No Follow (1)

Total de Enlaces Chequeados	1200	 
 Enlaces Válidos	743	 
 404 Enlaces	0	 
 No hay Enlaces de Dominio	0	 
 Enlaces Vacíos	7	 
 Redirecciones	29	 
 Errores del Servidor	0	 
 Desconocido	0	 


CAPTURA 4


 Descubre lo que experimentan tus usuarios reales


Esta URL  Origen


 Evaluación de las Métricas web principales: **No superada** 


Ampliar vista


 Largest Contentful Paint (LCP)

 First Input Delay (FID)


 Cumulative Layout Shift (CLS)



 6,9 s



 215 ms


 0,32


OTRAS MÉTRICAS DESTACADAS


 First Contentful Paint (FCP)


 Interaction to Next Paint (INP) 


 Time to First Byte (TTFB) 


 4 s


 812 ms


 1,3 s


 Periodo de recogida (últimos 28 días)

 Diferentes dispositivos móviles

 Muchas muestras ([Informe de experiencia de usuario de Chrome](#))

 Duraciones de la visita completa

 Diferentes conexiones de red

 Todas las versiones de Chrome

CAPTURA 5

