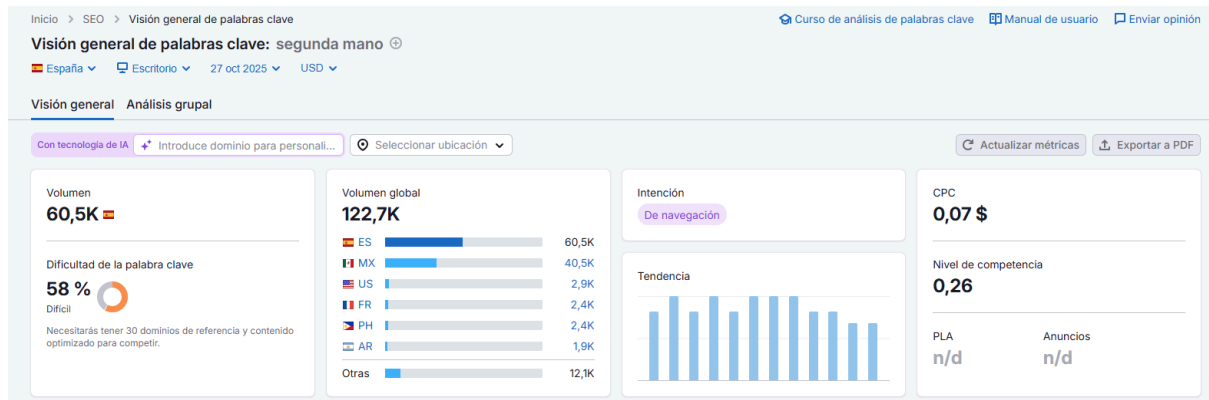


ANÁLISIS SEO

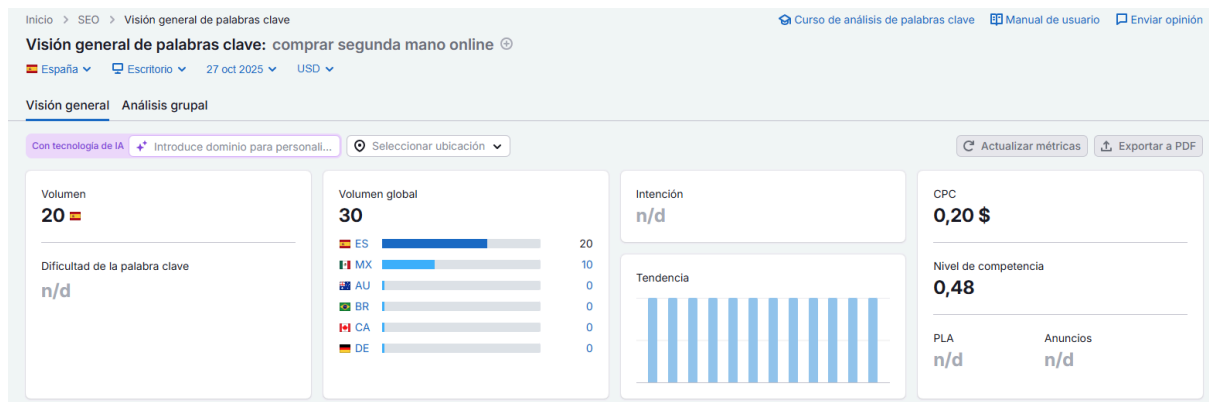
La página web que busco hacer es sobre un **marketplace de segunda mano**:

Segunda mano



La palabra “**segunda mano**” tiene muchas búsquedas en internet, sobre todo en España. Mucha gente la usa para buscar cosas usadas. No es muy difícil aparecer en Google con ella y la publicidad es barata. Por eso, es una buena palabra para usar en una web o tienda de productos usados.

Comprar segunda mano online



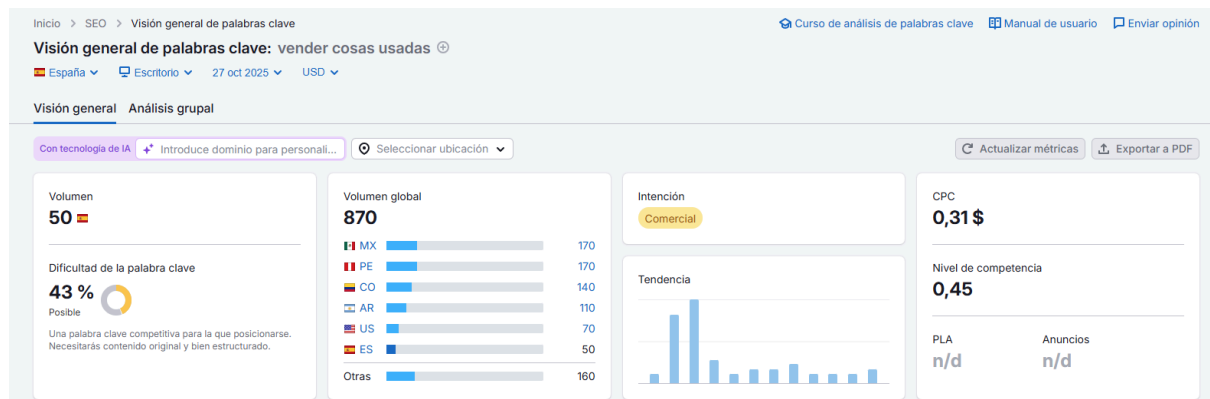
Esta palabra tiene pocas búsquedas (unas 20 al mes en España), así que no mucha gente la usa.

El precio por clic es un poco más alto (0,20 \$), pero la competencia no es muy grande (0,48).

Esto quiere decir que no hay muchos anuncios ni páginas compitiendo por esta búsqueda.

En resumen, no es una palabra muy popular, pero puede servir para un tema más concreto sobre comprar cosas de segunda mano por internet.

Vender cosas usadas

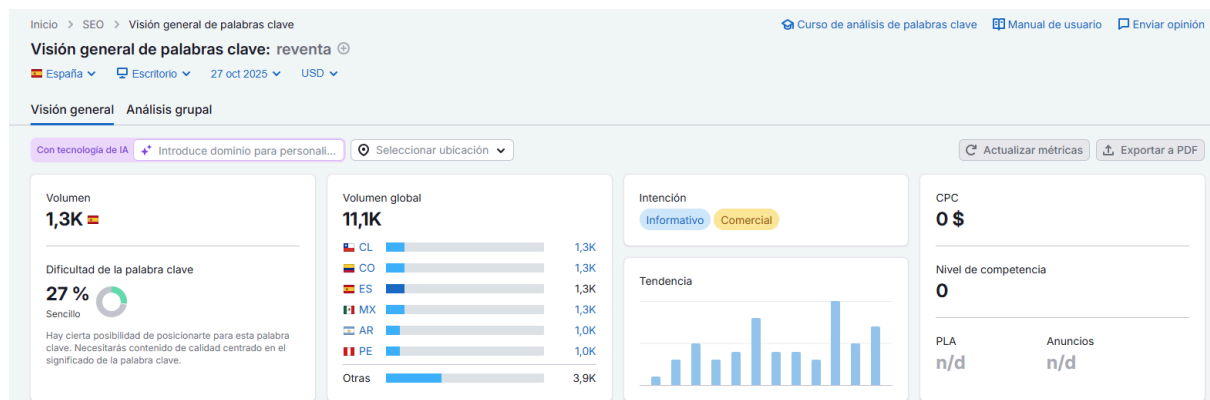


La palabra “vender cosas usadas” la buscan pocas personas en España (50 al mes), pero más en otros países.

Tiene una dificultad media (43%), o sea, no es tan difícil aparecer en Google.

El precio por clic es bajo (0,31 \$), así que no hay mucha competencia de anuncios.

Reventa



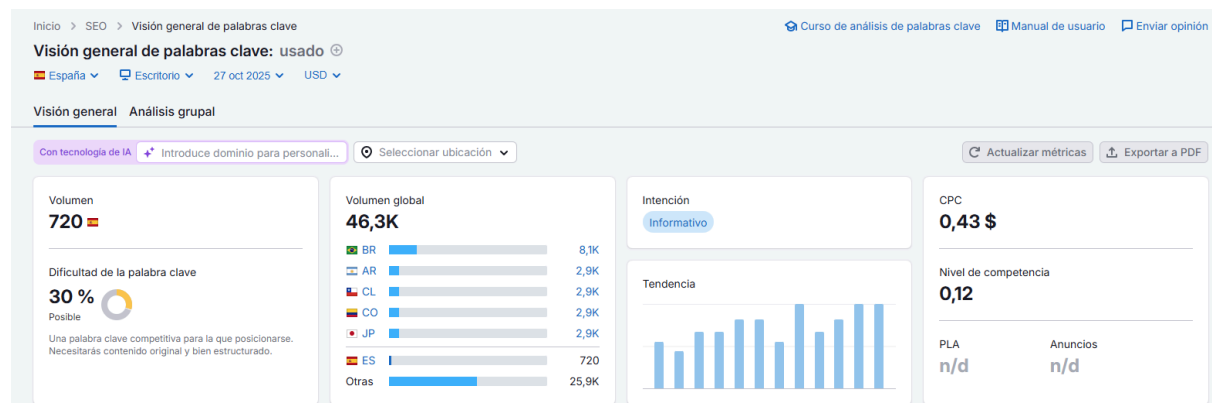
La palabra “reventa” tiene 1.300 búsquedas al mes en España, y 11.100 en todo el mundo, así que la busca bastante gente.

La dificultad es baja (27%), lo que significa que es fácil posicionar en Google.

El CPC es 0 \$, o sea, no hay casi competencia en anuncios.

La intención es informativa y comercial, porque la gente quiere saber qué es la reventa o cómo hacerlo.

Usado



La palabra “usado” tiene 720 búsquedas al mes en España y 46.300 en todo el mundo, lo que muestra que es muy buscada globalmente.

La dificultad es baja (30%), así que es fácil posicionar en Google.

El CPC es 0,43 \$, un poco más alto que en otras palabras, lo que significa algo más de competencia en anuncios.

La intención es informativa, o sea, la gente busca información sobre cosas usadas o su significado.