

Jardinería Digital: Guía Práctica 2026

SEO Local para No Expertos. Cómo cultivar tu ficha de Google Maps para recoger una cosecha de clientes nuevos cada mes.



Por Nelson Londoño | www.nelsonlondono.es

Tu negocio en internet es un organismo vivo.

Muchos dueños de negocio cometan un error fundamental: tratan su ficha de Google como una "tarjeta de visita". La imprimen una vez y la olvidan en un cajón.



Google Maps es un Jardín.

- Si no lo riegas, se seca.
- Si no lo abonas, no crece.
- Si no quitas las malas hierbas, nadie querrá entrar.

El contraste: ¿Jardín Seco o Jardín Cuidado?



JARDÍN SECO

- Da sensación de abandono.
- El cliente piensa: “¿Seguirá abierto?”
- Genera desconfianza.

Resultado = PÉRDIDAS



JARDÍN CUIDADO

- Atrae miradas.
- La gente se para a verlo.
- Invita a entrar.

Resultado = CLIENTES

La Física del Jardín

Él decide a quién ilumina. Si tu jardín está bonito y cuidado, Google te mandará más luz (tráfico). Si está descuidado, te dejará en la sombra.



El Sol de este jardín es Google.

Para recibir esa luz, debemos empezar por los cimientos.

FASE 1: LA SIEMBRA

1. Reclama tu Terreno

No puedes plantar en tierra de nadie.

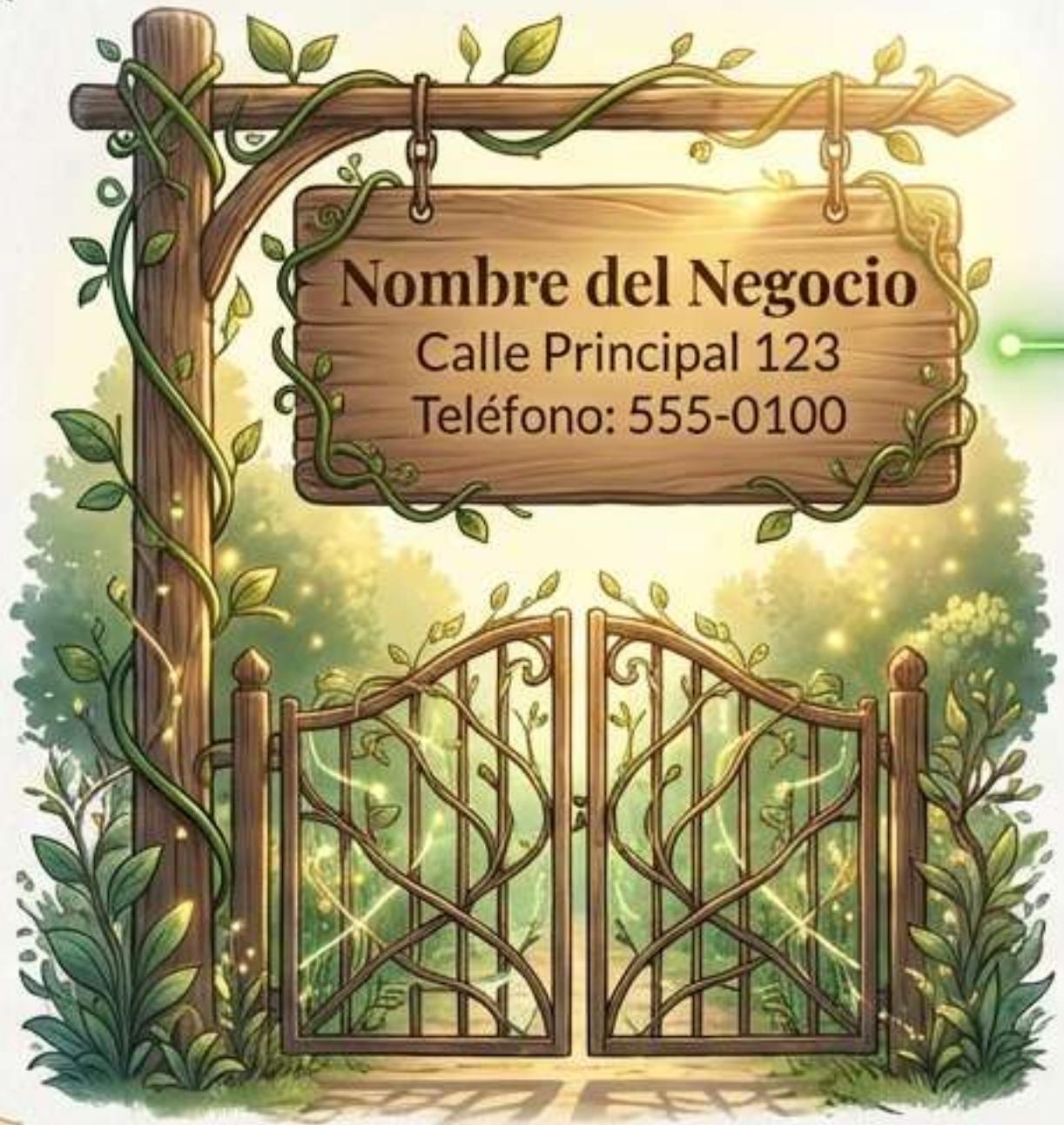
Si ves un mensaje que dice
“¿Eres propietario de esta empresa?”,
significa que tu tierra está baldía.
Cualquiera puede reclamarla.

¡Reclámala ya antes de empezar a plantar!
Busca tu negocio en Google Maps ahora mismo.



2. El Cartel de Entrada (NAP)

Name (Nombre), Address (Dirección), Phone (Teléfono).



La Regla de Oro: Debe ser IDÉNTICO en todas partes (Facebook, Instagram, Web). Si el cartel cambia, Google se confunde y no te recomienda.



Mal: "Bar Pepe" vs.
"Pepe Restaurante"



Bien: El mismo nombre
exacto en todos lados.

ACCIÓN INMEDIATA: Entra hoy a tu Perfil y verifica que el nombre sea
exactamente el que tienes en el rótulo físico de tu tienda.

3. La Semilla (Categoría Principal)

La categoría es la semilla que defines.
Determina qué fruto darás.

Error Común: No intentes ser todo a la vez. (Ej: Reformas y Fontanería y Venta de Pan).

La Estrategia: Planta una semilla específica. (Ej: Fontanero).

Los servicios secundarios los puedes añadir después, pero la semilla principal debe ser única.



FASE 2: EL RIEGO

El agua de tu negocio son las RESEÑAS.



Riego Constante

Mejor 1 reseña a la semana durante un año (lluvia suave) que 50 en un día (inundación). Google pensará que las de golpe son falsas.



Riego de Calidad

Una reseña con foto y texto largo nutre mucho más que solo 5 estrellas vacías.

Manual para Jardineros: Cómo Responder RESEÑA POSITIVA (EL FRUTO)



El Truco del Jardinero:
Repite tus palabras clave (el servicio) y tu ciudad en la respuesta. Esto ayuda a que Google te relacione con esos términos.

Manual para Jardineros: Gestionando la Plaga

RESEÑA NEGATIVA



El Truco del Jardinero

Sé elegante. No pelees en público. Los futuros clientes leen esto no para ver el error, sino para ver cómo reaccionas ante los problemas.

FASE 3: EL ABONO

Nutrientes Visuales: Fotos y Novedades



- **Concepto:** Para que el jardín crezca fuerte y colorido, necesitas abono.
- **Herramienta:** Las “Actualizaciones” (Google Posts). Úsalas como si fuera Instagram, pero para vender.
- **Frecuencia (Abonado Semanal):** No te obsesiones. Sube 2 fotos nuevas cada semana.
- **Por qué:** El algoritmo detectará que tu negocio está ‘vivo’ y activo.

La Fotosíntesis Digital



Google “lee” tus fotos. Su inteligencia artificial sabe si la imagen contiene una pizza, un corte de pelo o una tubería.

Qué subir

- 1. Equipo:** Humaniza la marca.
- 2. Antes y Despúés:** Demuestra la calidad de tu trabajo.
- 3. Fachada:** Ubica al cliente para que te encuentre fácil.

Tu Rutina de Jardinero (15 Minutos a la Semana)

LUNES

MARTES

MIÉRCOLES

JUEVES

SÁBADO

DOMINGO



LUNES (Riego):

Entra y responde a todas las reseñas pendientes. Agradéceles a todos.



MIÉRCOLES (Abono):

Sube 2 o 3 fotos tomadas con el móvil. Sin filtros, reales.



VIERNES (Siembra):

Elige a 3 clientes satisfechos y pide reseña por WhatsApp.

Constancia > Intensidad

Resumen de la Cosecha



Lista de Verificación de Cosecha

Tierra Reclamada:
Datos (NAP) idénticos.

Riego Constante:
Reseñas reales semanales.

Abono Visual: Fotos
que demuestran vida.

Resultado: Un jardín que Google ilumina y una puerta por la que entran clientes nuevos.

¿Necesitas un Jardinero Experto?

Si prefieres dedicarte a tu negocio, deja que nosotros cuidemos de tu jardín digital para que siempre esté floreciendo.

- Optimización de Fichas
- Gestión de Reseñas
- Posicionamiento Local



Agencia Nelson Londoño | NELSONLONDONO.ES
TikTok: @soy_nelson_londono