

Cómo analizar a tu competencia para sacarle ventaja



Índice

1. Introducción
2. ¿Para qué sirve SEMrush?
3. ¿Cómo lo utilizamos en Socialancer?
4. Ventajas de SEMrush para clientes
5. Otros usos de SEMrush
6. Funcionalidades
7. Público al que se dirige SEMrush
8. Precio y registro en SEMrush
9. Un consejo para utilizar SEMrush
si no puedes pagarla cada mes

Si estás pensando en una herramienta de SEO para detectar a tus competidores, analizar a tu competencia, buscar colaboradores online que ayuden a promocionar tus productos y hacer acciones que vayan más allá de lo que hacen todos, [SEMrush](#) seguro que te resulta sumamente útil.

A continuación voy a explicarte lo siguiente:

- ✓ Cómo puedes aprovechar el potencial de [SEMrush](#).
- ✓ Cuáles son sus funcionalidades principales.
- ✓ A qué público se dirige.
- ✓ Cuánto cuesta...
- ✓ ...y también **cómo lo utilizamos en Socialancer para ganar mercado** (y, al final, un pequeño consejo). ;)



¿Para qué sirve SEMrush?

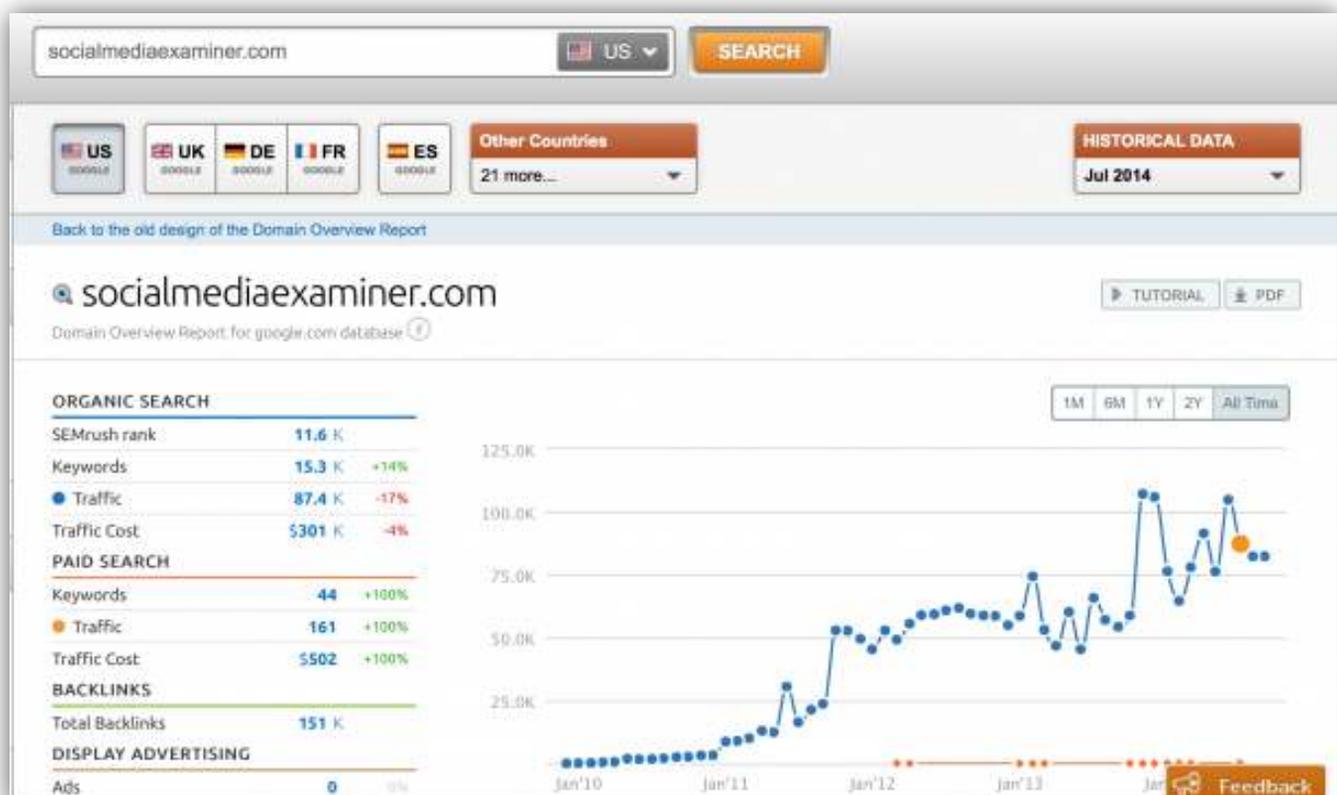
SEMrush es un software para profesionales del SEO/SEM que te permite analizar y comparar tus datos con los de tus competidores, realizando búsquedas de sus dominios que te devolverán información sobre su posicionamiento orgánico y su gasto en publicidad. Además, también podrás realizar búsquedas de palabras clave específicas que te darán información acerca de su CPC, número de resultados, volumen o tendencias de búsqueda, etc.

¿Cómo lo utilizamos nosotros en Socialancer?

Análisis de la competencia y cómo superarla

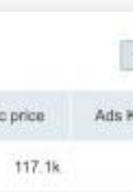
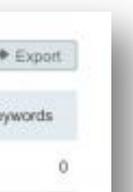
Para nosotros el análisis de los competidores es un aspecto fundamental en nuestro posicionamiento y en el conocimiento de nuestro sector, y es algo por lo que velamos constantemente para estar en el top of mind de nuestros usuarios.

Una de las cosas que más nos interesan de [SEMrush](#) es que **podemos saber cuáles son los blogs o páginas web que mejor se posicionan en nuestro sector y quiénes son sus competidores.**



Con SEMrush podemos conocer a **los competidores de nuestros competidores**, es decir, los “más afines”, los que comparten un número mayor de palabras clave con ellos. Si comparten muchas palabras clave significará que el contenido que ofrecen es similar.

Organic Competitors 1 - 100 (43,025) Export

Domain	Competition level	Common keywords	SE Keywords	SE Traffic	SE Traffic price	Ads Keywords
socialmedialife.com		1.8k	8.5k	31.4k	117.1k	0
hubspot.com		3.2k	26.9k	195.8k	945.1k	25
hootsuite.com		1.0k	4.3k	120.7k	247.4k	1.9k
postplanner.com		914	2.3k	12.4k	25.8k	1
convinceandconvert.com		931	2.9k	19.3k	128.9k	0
pagemodo.com		799	1.8k	22.5k	14.0k	3.0k
inloamer.com		859	3.2k	17.9k	32.2k	0
sproutsocial.com		739	3.0k	34.5k	69.9k	1.3k
insidefacebook.com		917	8.4k	764.5k	206.6k	0
teffbullas.com		684	2.4k	6.9k	28.0k	0

Una vez los hemos encontrado con SEMrush, creamos **una lista de competidores** y su evolución a lo largo del tiempo. A partir de esa lista - que la organizamos sencillamente en un Excel-, hacemos lo siguiente:

- ✓ Analizamos con mayor detenimiento qué publican, cómo se comportan en los medios sociales (para esto también lo combinamos con [Agorapulse](#)) y cómo actúan.
- ✓ Priorizamos a los que pueden ser de mayor interés.
- ✓ Clasificamos a los competidores en determinadas materias.

Evidentemente, **antes nos hemos hecho un plan de trabajo** y sabemos exactamente cuáles son los clientes y lectores a los que nos queremos dirigir, por lo que **no nos dejaremos llevar únicamente por lo que hacen los demás**. Los demás son una referencia que nos permite ampliar y mejorar nuestras temáticas.

De hecho, el análisis de la competencia, de nuestro nicho y de nuestros potenciales clientes es uno de los aspectos a los que damos más importancia en el curso [“Cómo conseguir 1.000 visitas diarias en tu blog en sólo 6 meses”](#). Si quieres lanzar o posicionar mejor un proyecto, sea un blog, una página web o un e-commerce, necesitas analizar con detenimiento qué sucede alrededor de tu marca, y esto es algo en lo que [SEMrush](#), para nosotros, ha demostrado ser una herramienta excelente.

Búsqueda de colaboradores para vender o promocionar productos

Otra de las cosas en las que **SEMrush** nos ayuda enormemente es en la búsqueda de colaboradores para la venta o promoción de productos o servicios.

Imagínate que quieres promocionar un producto. ¿Sabes a quién dirigirte para llegar a más gente? Probablemente conoces a algunos colegas de tu sector que te podrán ayudar, pero eso te deja bastante limitado, pues es precisamente lo que hace todo el mundo, y llega un momento en el que el mercado se satura. **Precisamente SEMrush te ayudará a diferenciarte, de forma inteligente, de los demás de tu sector:** puedes descubrir, a partir de sus intereses en palabras clave, a colaboradores y nichos en los que nunca habrías imaginado que pudieras vender tu producto o servicio. Y créeme que las posibilidades son muchas y muy diversas.

Por tanto, **si quiero hacer una acción comercial para promocionar un producto en Internet**, lo que haré será buscar qué páginas web aparecen a partir de determinados términos relacionados con mi producto (que también me sugerirá la herramienta), clasificarlos y contactar con ellos. Aunque trabajes en un nicho determinado, no todos tus clientes se encontrarán en ese nicho, y no necesariamente llegarás a ellos "por inspiración".

En la imagen ves un ejemplo al poner el término "social media". Evidentemente habría que descartar algunos evidentes, pero puedes llegar más lejos cuantas más palabras específicas analices.

JUL 2014		SE Keywords		19
Pos	Domain	URL		
1	wikipedia.org	es.wikipedia.org...ciales		
2	wikipedia.org	es.wikipedia.org...zation		
3	wikipedia.org	en.wikipedia.org...media		
4	socialmedia1.com	www.socialmedia1.com/		
5	socialmedia.es	www.socialmedia.es/		
6	socialmediatoday.com	www.socialmediatoday.com/		
7	socialmediaexaminer.com	www.socialmediaexaminer.com/		
8	mashable.com	mashable.com/cat...media/		
9	hydrasocialmedia.com	www.hydrasocialmedia.com/		
10	lasocialmedia.es	www.lasocialmedia.es/		
11	socialmediacamp.es	www.socialmediacamp.es/		
12	crestesocialmedia.com	www.crestesocialmedia.com/		
13	socialmediaweek.org	socialmediaweek.org/		

Ventajas de SEMrush para trabajar con clientes

Lo bueno de esto es que, si trabajas para clientes, con herramientas como **SEMrush** tienes la posibilidad de realizar todas estas acciones y muchas más no sólo para ti, sino también para ellos. **Te ahorrará muchísimo tiempo** en investigación y podrás ser **más eficiente al ofrecerles resultados**.

Otros usos de SEMrush

Ésta es la forma como nosotros utilizamos **SEMrush** principalmente, pero ofrece más usos, como por ejemplo un informe completo de quiénes de esos competidores están invirtiendo en publicidad y con qué términos, además de cómo están posicionados con esas palabras. Te explico alguna idea más en las Funcionalidades de la herramienta.

Funcionalidades

SEMrush te ofrece la posibilidad de analizar y comparar los datos de tus competidores, o de ciertas palabras clave, con base en diferentes parámetros SEO o SEM. La interfaz es sencilla (en la parte superior el buscador, y en la columna de la izquierda las distintas herramientas que puedes utilizar; los gráficos, en el centro). Muy útil para realizar estudios que te ayuden a decidir tus estrategias futuras, como te comentaba antes. Y puedes descargar los informes en Excel.

Puedes hacer, fundamentalmente, lo siguiente:

- ✓ Conocer el posicionamiento orgánico de un dominio.
- ✓ Descubrir información acerca del tráfico de pago generado por el dominio.
- ✓ Extraer informes de palabras clave específicas.

Además, SEMrush dispone de instrumentos que permiten ampliar y optimizar tus informes. Estos instrumentos son:

- El seguimiento de un dominio.
- La comparativa de dominios.
- La representación visual de datos a través de gráficos.

Si quieres saber más sobre cómo funcionan estas herramientas de SEMrush, te recomiendo este post que publicó, precisamente, la Content Strategist de SEMrush en nuestro blog: [Cómo espiar a tu competencia con palabras clave.](#)

Público al que se dirige SEMrush

En realidad **SEMrush** se dirige a cualquier persona que tenga que buscar, de forma estratégica, información para analizar a sus competidores. Es una herramienta ideal para especialistas en SEO/SEM, Community Managers y departamentos de marketing. Los rangos de precio que ofrecen te ayudarán a profundizar más o menos en función de tu dedicación.

Precio y registro en SEMrush

PRO 1 mes	\$79.95	PRO periódico	\$69.95 / mes	Guru periódico	\$149.95 / mes
<input checked="" type="checkbox"/> 10.000 resultados por búsqueda		<input checked="" type="checkbox"/> 10.000 resultados por búsqueda		<input checked="" type="checkbox"/> 30.000 resultados por búsqueda	
<input checked="" type="checkbox"/> 3.000 peticiones por día		<input checked="" type="checkbox"/> 3.000 peticiones por día		<input checked="" type="checkbox"/> 5.000 peticiones por día	
<input checked="" type="checkbox"/> Acceso API (200.000 unidades)		<input checked="" type="checkbox"/> Acceso API (200.000 unidades)		<input checked="" type="checkbox"/> Acceso API (500.000 unidades)	
<input checked="" type="checkbox"/> 1 Sesión simultánea		<input checked="" type="checkbox"/> 1 Sesión simultánea		<input checked="" type="checkbox"/> 3 sesiones simultáneas	
<input checked="" type="checkbox"/> Display advertising research EXTRA		<input checked="" type="checkbox"/> Display advertising research EXTRA		<input checked="" type="checkbox"/> Display advertising research EXTRA	
<input checked="" type="checkbox"/> Rastreo: EXTRA 500 palabras clave 5 campañas		<input checked="" type="checkbox"/> Rastreo: EXTRA 500 palabras clave 5 campañas		<input checked="" type="checkbox"/> Rastreo: EXTRA 1500 palabras clave 50 campañas	
<input checked="" type="checkbox"/> Branded informes en PDF				<input checked="" type="checkbox"/> Branded informes en PDF	
				<input checked="" type="checkbox"/> Historical data	
<input type="button" value="COMPRAR"/>		<input type="button" value="COMPRAR"/>		<input type="button" value="COMPRAR"/>	

Puedes registrarte en [SEMrush](#) de forma gratuita [a través de este enlace](#). Al introducir tu email en la página de registro, tendrás la posibilidad de analizar 10 resultados gratis, con los que podrás hacer pruebas. Aun así, si quieres hacer un análisis más profundo, te recomiendo que escojas, por lo menos, el plan más económico, pues te permitirá obtener mucha más información relevante.

Como puedes ver en la imagen, existen diferentes planes en función del uso que vayas a hacer del servicio. Así, puedes escoger entre pagar una suscripción PRO durante un mes (a razón de 79.95\$) y, si quedas convencido, puedes convertir esa suscripción en periódica, ya sea PRO o GURU (esta última más avanzada), por la que pagarás 69.95\$ o 149.95\$ respectivamente. La diferencia en los precios se hace visible también en la cantidad de prestaciones ofrecidas en cada versión. No obstante, en nuestra opinión la versión PRO ofrece unos servicios bastante acordes al volumen de trabajo de una pequeña empresa, por lo que podría ser la opción más interesante a la hora de contratar SEMrush, a menos que te dediques exclusivamente a SEO o trabajos con grandes cuentas.

Un consejo para utilizar SEMrush si no puedes pagarla cada mes

Si no eres alguien que tenga que hacer un uso constante de la herramienta, una forma inteligente de utilizar herramientas como SEMrush, si tienes un presupuesto limitado o no puedes pagar su cuota cada mes, es que, antes de contratarla, dediques un tiempo a saber lo que quieres. Una vez lo tengas claro, **contrata un mes y planifica un tiempo cada semana a investigar todo aquello que te interesa**. Extraerás mucha información que, a lo mejor, más adelante podrás volver a contrastar con SEMrush.

¿Tú has probado la herramienta? ¿Cómo la utilizas? ¿Te surge alguna duda?



Ebook editado por el equipo de Socialancer.
Más información en www.socialancer.com
o síguenos en:

