

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · MARKETING DIGITAL

Cómo lo buscan en Google los compradores industriales (y por qué las palabras genéricas no sirven)

Los tres tipos de búsqueda industrial, qué contenido responde a cada uno y por qué 50 búsquedas al mes pueden valer más que 5.000.



Highteck® · formación en operación y marketing industrial para fábricas y pymes de Latinoamérica · academia.highteck.com.co

La primera reacción de una fábrica que quiere aparecer en Google es perseguir la palabra grande: «empaques», «automatización», «mantenimiento industrial». Son las más buscadas y las más caras, y traen visitantes que no van a comprar nunca — estudiantes, competidores, curiosos.

ACADEMIA HIGHTECK · CURSO 3 · MÓDULO 1

Los 3 tipos de búsqueda industrial

Cada tipo corresponde a una etapa de la compra y pide un contenido distinto

ETAPA 1 · DISPARO

Busca el problema

«Por qué falla el sello en empaque flexible», «cómo reducir desperdicio en termoformado». De 20 a 200 búsquedas al mes, con dolor real detrás. Se atiende con artículos largos que explican el problema a fondo.

ETAPA 2 · INVESTIGACIÓN

Busca la solución

«Empaque flexible sello multicapa cárnicos», «proveedores de termoformado en Colombia». Ya sabe qué necesita y está calificando. Se atiende con páginas de producto con especificación completa y un caso.

ETAPA 3 · EVALUACIÓN

Compara opciones

«PET frente a PP para alimentos», comparativas de proveedores. Está a un paso de decidir. Se atiende con comparativas honestas, incluidas las alternativas que no son suyas.

Academia Highteck
Poco volumen y mucha intención: en Industrial, 50 búsquedas al mes pueden valer un contrato

Los tres tipos de búsqueda industrial, según la etapa de la compra.

Los tres tipos

Búsquedas de problema

«Por qué falla el sello en empaque flexible», «cómo reducir el desperdicio en termoformado». El cliente busca el problema, no la solución. Son de 20 a 200 búsquedas al mes por término, pero detrás hay alguien con un dolor real investigando. Se atienden con artículos largos que explican el problema a fondo y mencionan al final quién lo resuelve.

Búsquedas de solución técnica

«Empaque flexible sello multicapa cárnicos», «proveedores de termoformado en Colombia». Ya sabe qué necesita y está calificando proveedores. Se atienden con páginas de producto con especificación completa, un caso de éxito y una vía de contacto directa.

Búsquedas de comparación

«PET frente a PP para alimentos», comparativas de proveedores. Está a un paso de decidir. Se atienden con comparativas honestas — incluidas las alternativas que usted no vende. La honestidad aquí convierte más que el elogio propio.

La cuenta que cambia la estrategia: 50 búsquedas al mes de gente que tiene el problema valen más que 5.000 de gente que solo tiene curiosidad. En industrial no se compite por volumen de tráfico: se compite por intención.

Cómo encontrar sus términos sin herramientas caras

1. Pregúntele a su equipo de servicio técnico qué le preguntan los clientes por teléfono. Esas son, literalmente, las búsquedas.
2. Revise las consultas que llegan por el formulario del sitio y anote las palabras que usa la gente, no las que usa su catálogo.
3. Escriba en Google la pregunta como la haría un jefe de planta y mire qué aparece: si solo hay blogs extranjeros y foros, ese hueco es suyo.
4. Empiece por tres términos, no por treinta. Un artículo bueno posicionado vale más que diez a medias.

Lo no negociable del lado técnico

Que el sitio cargue rápido, que se vea bien en el teléfono, que cada página tenga un título distinto y descriptivo, y que el mapa del sitio esté declarado. No hace falta más para empezar: la mayor parte del resultado en industrial viene del contenido, no de la técnica.

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · MARKETING DIGITAL

Cómo lo buscan en Google los compradores industriales

Los tres tipos de búsqueda industrial...

1

Pregúntele a su equipo de servicio técnico qué le preguntan los clientes por teléfono

Esas son, literalmente, las búsquedas

2

Revise las consultas que llegan por el formulario del sitio y anote las palabras que usa la gente, no las que usa su...

3

Escriba en Google la pregunta como la haría un jefe de planta y mire qué aparece: si solo hay blogs extranjeros y...

4

Empiece por tres términos, no por treinta

Un artículo bueno posicionado vale más que diez a medias

Academia Highteck

academia.highteck.com.co/guias

Lo esencial de esta guía en una imagen

Preguntas frecuentes

¿Cuánto tarda en verse resultado?

Entre tres y seis meses para términos poco competidos, y más para los generales. Es lento, pero acumulativo: un artículo que posiciona sigue trayendo consultas durante años, a diferencia de la pauta, que deja de traer el día que se apaga.

¿Conviene escribir en inglés también?

Solo si exporta. Para el mercado latinoamericano el contenido en español tiene mucha menos competencia y el comité de compra local busca en su idioma.

El curso completo: marketing digital para industriales

Posicionamiento en buscadores, páginas técnicas que rankean, redes profesionales, correo y calendario de contenido sostenible. 9 horas.

[Ver el curso →](#)

¿Lo quiere para varias personas de su empresa? Pedimos una cotización con precio por participante y factura en academia.highteck.com.co/contacto.php, o escríbanos por WhatsApp al +57 312 517 5367 · comercial@highteck.com.co