AUVE NICO

Recurso gratuito
auvenico.es/blog

SEO · ACCIONES

Tus palabras clave, *en una tarde*

Para elegir las búsquedas por las que quieres que te encuentren con las herramientas gratis de Google: de dónde sacar las frases, cómo comprobarlas, con cuáles quedarte y qué página se lleva cada una. El Excel que acompaña a este PDF hace el mapa por ti.





Nico — Auve Nico · Consultor de marketing digital freelance en Sevilla
Acompaña al artículo «Cómo elegir palabras clave sin herramientas de pago»

Paso a paso, con tiempos

Unas dos horas y media con el autocompletado de Google, Google Trends y Search Console. Ninguna herramienta de pago.

01 **Apunta cómo te piden lo que vendes (20 min)**

Correos, wasaps y notas de llamadas. Copia las frases tal cual, con sus faltas. Con diez basta.

02 **Autocompletado de Google (20 min)**

Escribe cada frase en Google y apunta lo que te sugiere. Según Google, sus predicciones reflejan búsquedas reales. Mira también las búsquedas relacionadas al final de la página.

03 **Google Trends (15 min)**

Compara dos maneras de decir lo mismo y mira tu provincia. Trends no da búsquedas en número: escala el interés de 0 a 100 sobre una muestra.

04 **Search Console (30 min)**

Informe de rendimiento: búsquedas por las que ya apareces, con impresiones y posición media de los últimos tres meses.

05 **Una palabra por página (30 min)**

Cada página de tu web se lleva una búsqueda principal. Dos páginas con la misma compiten entre ellas.

06 **Revisión cada tres meses (15 min)**

Vuelve a Search Console. Las búsquedas nuevas son la lista del trimestre siguiente.

Las frases de tus clientes

FRASE TAL CUAL LA DICEN	DE DÓNDE SALE	¿APARECE EN EL AUTOCOMPLETADO?
1		
2		
3		
4		
5		
6		

Con cuáles quedarte

- [ ] **Dice qué necesita alguien**
  «consultoria de marketing para pequenas empresas» dice más que «consultor marketing».
- [ ] **Tiene cuatro palabras o más**
  En auvenico.es, las de 6 y 7 palabras van en la posición 2,8 y 17,9; las de 3 y 4, en la 53,2 y 50,8 (Search Console, 4-ago a 1-nov de 2026).
- [ ] **La escribe tu cliente, no tu sector**
  Si la frase solo la usaría alguien de tu gremio, búscale la versión del cliente.
- [ ] **Encaja con algo que vendes**
  Una búsqueda que trae visitas pero no clientes no te sirve como principal.
- [ ] **Ya apareces entre la posición 4 y la 20**
  Si Search Console te la enseña ahí, Google ya te asocia con ella: es una oportunidad.

Cortas o largas

BÚSQUEDA	PALABRAS	IMPRESIONES	POSICIÓN MEDIA
consultor marketing digital	3	1.179	53,2
consultor de marketing digital	4	752	50,8
consultoria de marketing digital para pequenas empresas	7	215	17,9
consultoria de marketing para pequenas empresas	6	125	2,8

> Datos propios de Auve Nico: Search Console de auvenico.es, del 4 de agosto al 1 de noviembre de 2026. La posición 2,8 aún no ha traído clics: estar arriba es la mitad; la otra es el título y la descripción que se ven en Google.

Tu mapa: una palabra por página

PÁGINA DE TU WEB	PALABRA CLAVE PRINCIPAL	VARIANTES
Inicio		
Servicio 1		
Servicio 2		
Servicio 3		
Contacto o zona		
Artículo del blog		

Lo que no hay que hacer

- [ ] **Repetir la palabra hasta que suena rara**
  Google lo llama relleno de palabras clave y va contra sus políticas de spam.
- [ ] **Rellenar la etiqueta meta keywords**
  Google dice en su guía para principiantes que no la usa.
- [ ] **Meter palabras clave en el nombre de tu ficha de Google**
  Las directrices piden el nombre real del negocio, sin información innecesaria.
- [ ] **Una sola página de «Servicios» para todo**
  De las 30 webs que Auve Nico revisó en las Sesiones de Diagnóstico de 2026 (hasta septiembre), 8 la tenían.

> Datos de la guía SEO para principiantes de Google Search Central, la Ayuda de la Búsqueda, la Ayuda de Google Trends, la Ayuda de Search Console y las directrices del Perfil de Empresa, consultados el 4-11-2026. Pueden cambiar: comprueba la fuente si algo no te cuadra.

Siguiente paso

Este recurso es gratis y sin registro. Si quieres que lo miremos juntos, hay dos formas de seguir.

Sesión de Diagnóstico gratuita

30 minutos por videollamada. Antes de la reunión reviso tu web, tu ficha de Google, tus redes y tu SEO; salimos con tres prioridades. Dos plazas por semana, de lunes a jueves de 17:30 a 20:00.

auvenico.es/contacto/#reservar

Formación y mentoría en marketing digital

Para negocios y equipos que quieren aprender a hacerlo ellos. Sesiones de trabajo sobre tu caso, con un sistema que se queda en casa.

auvenico.es/formacion-mentoria-marketing-digital/

Todos los recursos del blog, en auvenico.es/recursos/. Consultas: comunicacion@auvenico.es.