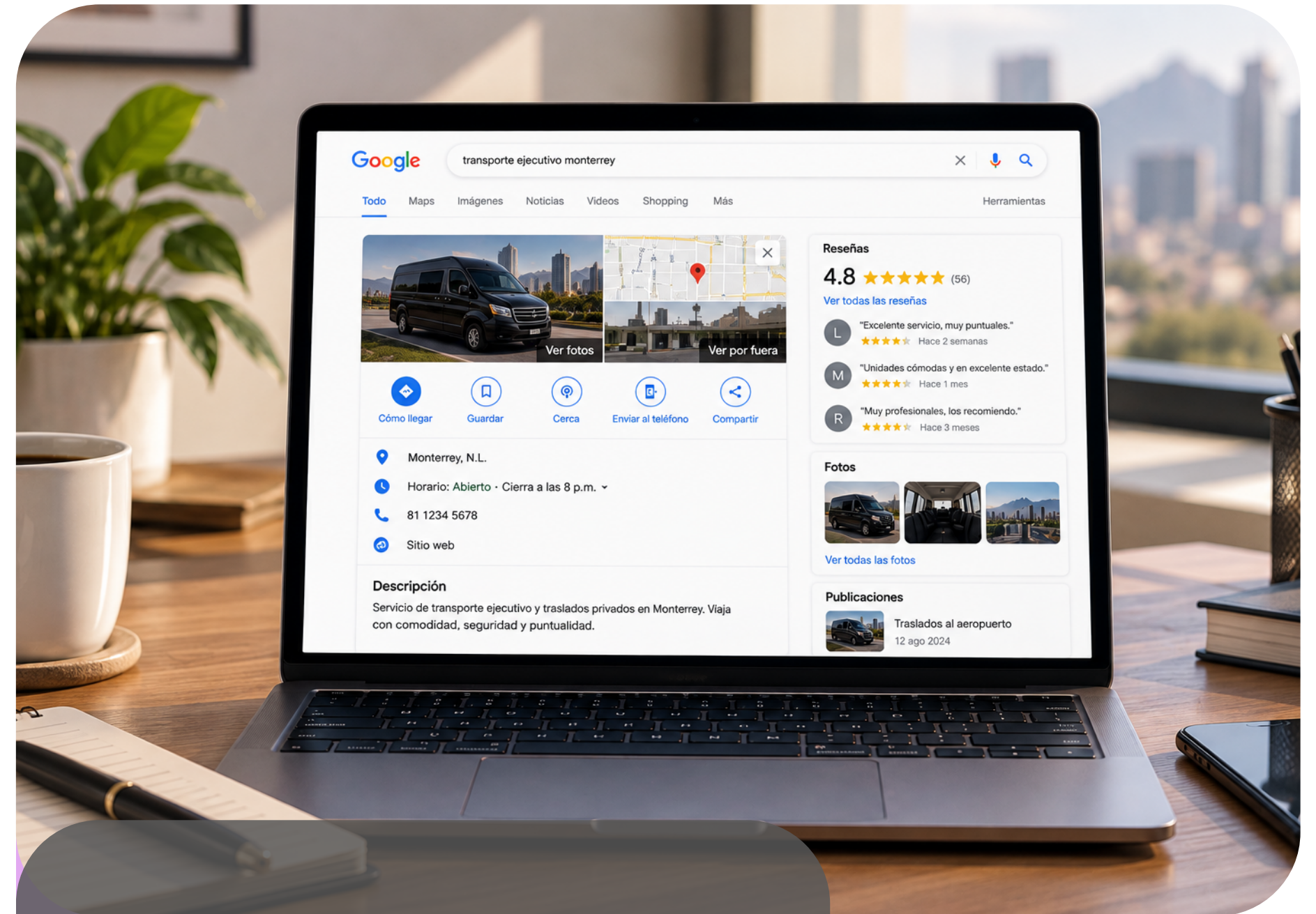




Transporte ejecutivo

Optimización de Google Business Profile +
SEO Local



Proyecto demostrativo · Transporte
ejecutivo · Monterrey



El reto

TransRuta ofrece servicios de transporte ejecutivo y traslados privados en Monterrey, pero su presencia en Google no estaba estructurada para aprovechar las búsquedas locales de usuarios que necesitan este tipo de servicio.

El proyecto se enfocó en optimizar la información del negocio y desarrollar una estrategia de contenido local que ayudara a Google a comprender qué servicios ofrece, en qué zona opera y para qué búsquedas resulta relevante.

ESTE ES UN EJERCICIO DE PORTAFOLIO PARA MOSTRAR MI PROCESO DE DIAGNÓSTICO Y OPTIMIZACIÓN DE SEO LOCAL Y GOOGLE BUSINESS PROFILE.



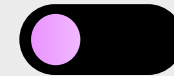


PROBLEMAS detectados



Perfil poco optimizado

La información disponible no aprovechaba suficientemente categorías, servicios, descripción y otros elementos relevantes del perfil.



Pocas señales de relevancia local

El contenido no estaba desarrollado alrededor de servicios, ubicación e intenciones de búsqueda relacionadas con el negocio.



Escasa estrategia de contenido y reputación

El perfil necesitaba una dinámica constante de publicaciones, imágenes y reseñas que fortaleciera su presencia y confianza.

SERVICIOS

aplicados

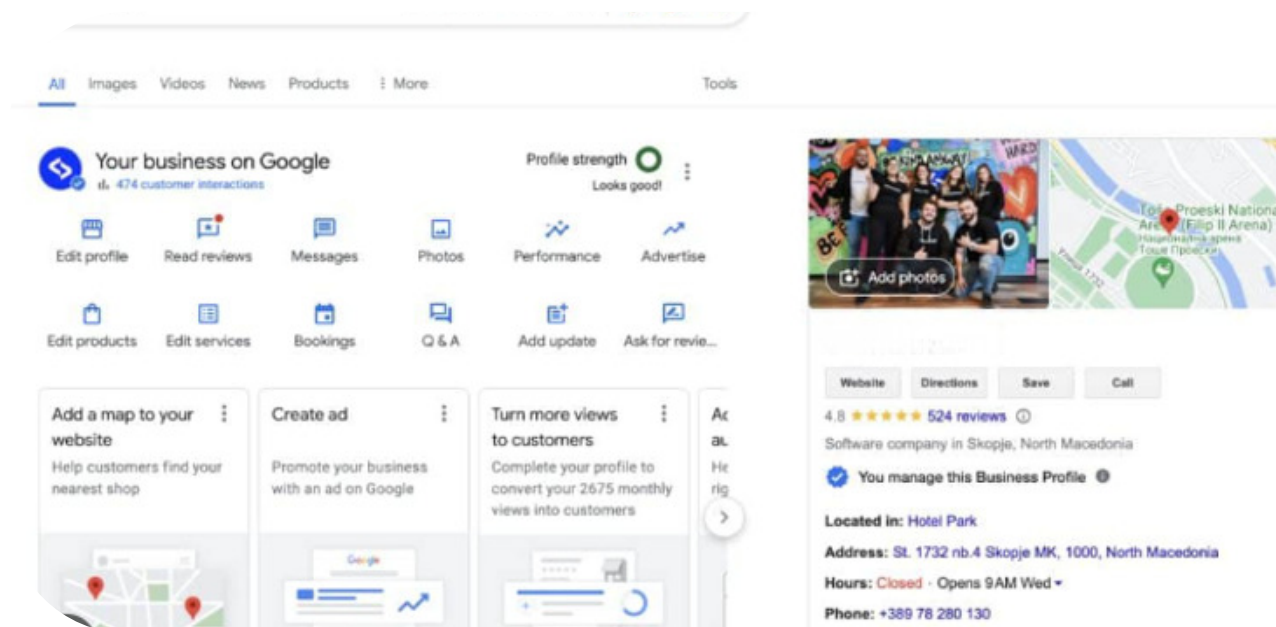


SEO Local



Estrategia de contenido local

● Diagnóstico



Categoría principal poco estratégica

La categoría seleccionada no comunicaba con suficiente precisión el servicio prioritario del negocio ni ayudaba a reforzar su relevancia para búsquedas específicas.

Descripción sin enfoque local

El texto explicaba el servicio de forma general, pero desaprovechaba términos relacionados con los servicios y la zona de operación.

Servicios sin desarrollar

El perfil no detallaba suficientemente servicios como transporte ejecutivo, traslados al aeropuerto o transportación empresarial.

Poca actividad en el perfil

La ausencia de publicaciones frecuentes reducía las oportunidades de comunicar servicios, destinos y situaciones de uso.

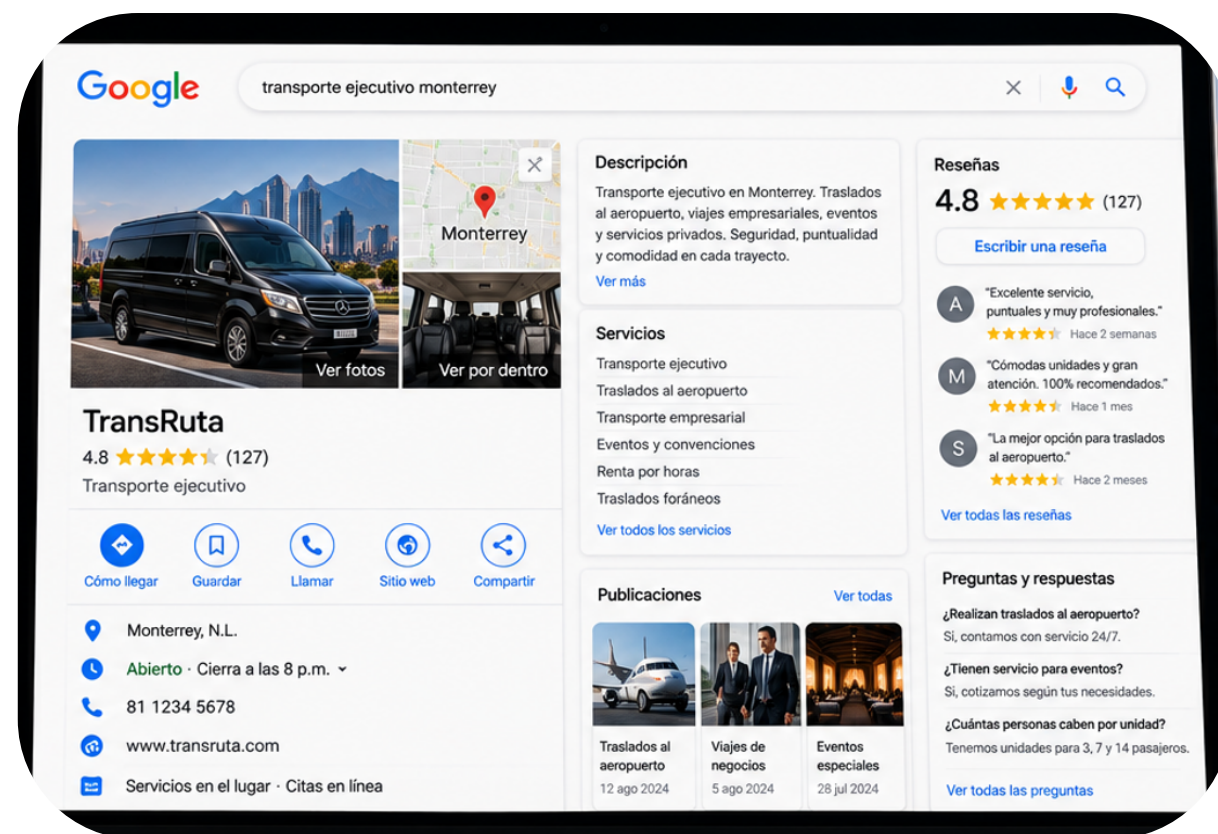
Imágenes poco estratégicas

La galería mostraba el negocio, pero no estaba organizada para reforzar visualmente los distintos servicios.

Reputación por fortalecer

Las reseñas necesitaban convertirse en una parte activa de la estrategia para generar confianza y aportar nuevas señales sobre la experiencia y los servicios.

Optimización del perfil



Categoría alineada con el servicio principal

Se prioriza la categoría que mejor representa la actividad del negocio y se incorporan categorías secundarias cuando son relevantes.

Descripción optimizada

Se desarrolla un texto claro sobre qué hace TransRuta, sus principales servicios y su zona de operación, integrando términos locales de manera natural.

Servicios específicos

Se estructura el catálogo de servicios para que Google y los usuarios comprendan mejor las distintas soluciones disponibles.

Contenido local recurrente

Se plantea una estrategia de publicaciones sobre servicios, destinos, traslados y necesidades frecuentes de los clientes.

Galería con intención

Las imágenes dejan de funcionar únicamente como fotografías del negocio y pasan a respaldar servicios, unidades y experiencia.

Estrategia de reseñas

Se incorpora la solicitud constante de opiniones de clientes como parte del proceso comercial.



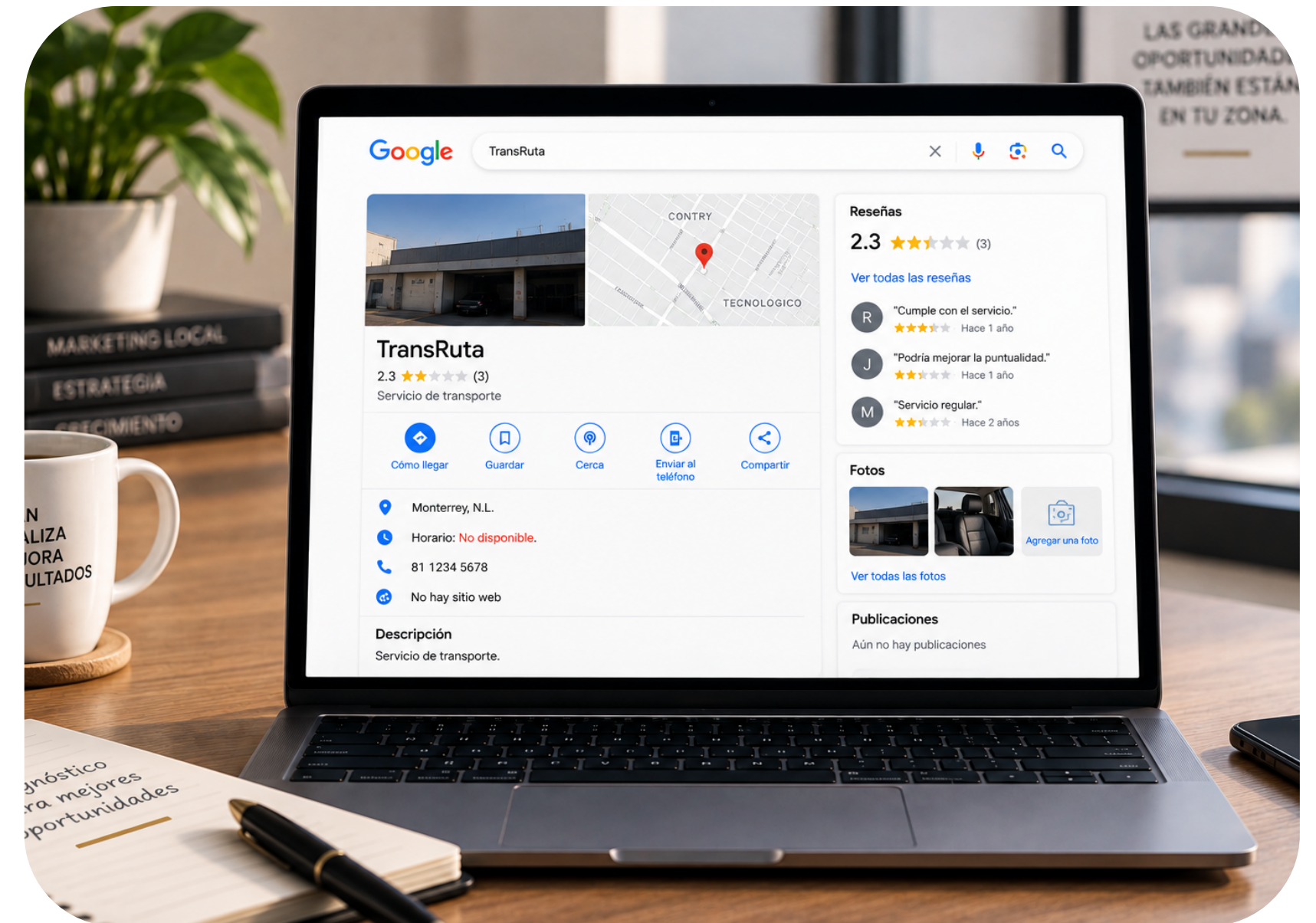
De un perfil básico a una presencia local estratégica

Información genérica → explica el negocio, pero aporta poco contexto sobre búsquedas y servicios específicos.

Servicios poco desarrollados → el usuario debe investigar más para saber si el negocio puede resolver su necesidad.

Poco contenido reciente → el perfil desaprovecha publicaciones para comunicar servicios y mantener activa su presencia.

Reputación limitada → pocas reseñas reducen las señales de confianza disponibles para nuevos usuarios.





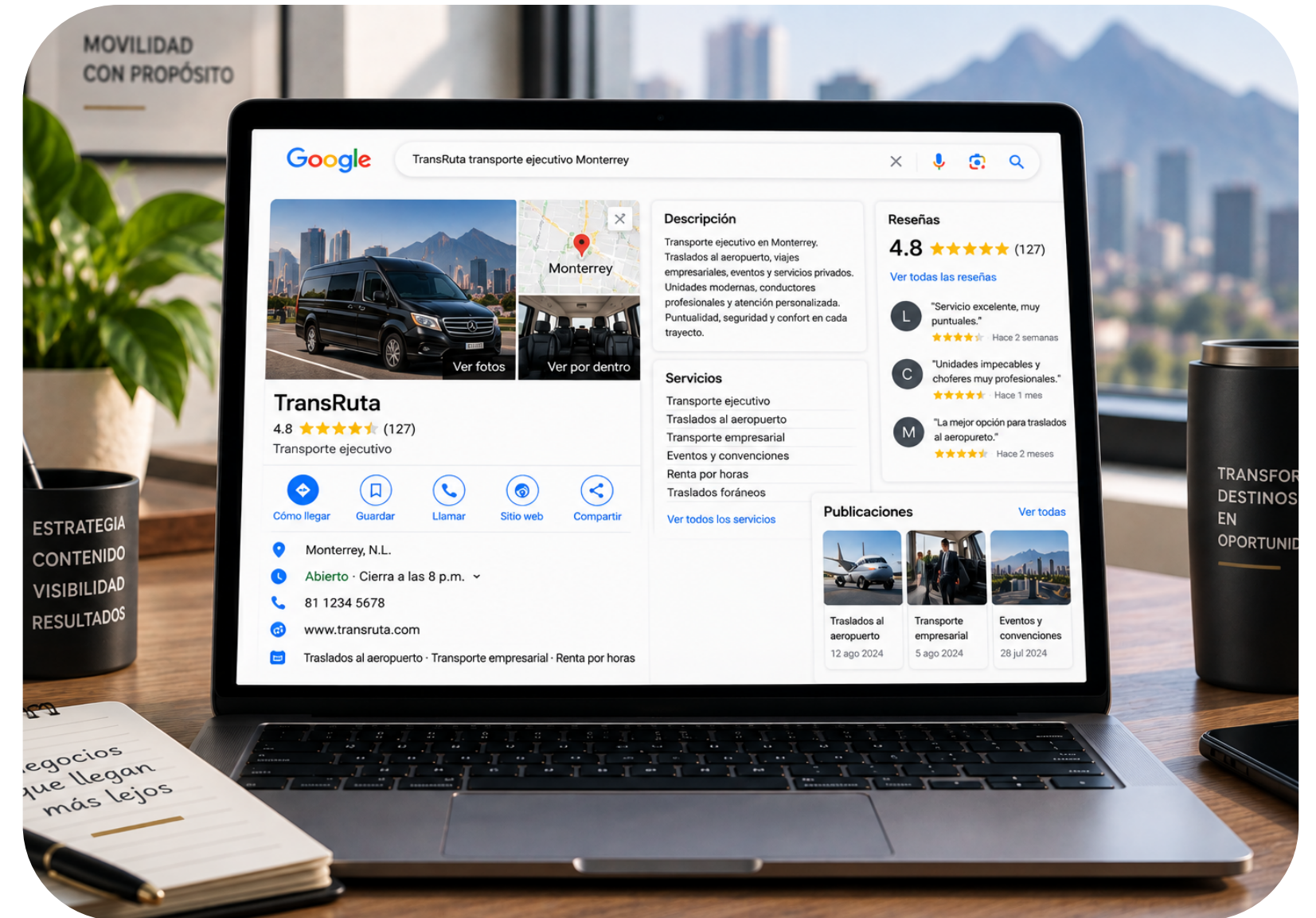
Una estructura pensada para usuarios y buscadores

Información optimizada → categoría, descripción y servicios ayudan a definir con mayor precisión qué hace el negocio y dónde opera.

Servicios estructurados → el perfil responde mejor a distintas necesidades, como transporte ejecutivo o traslados al aeropuerto.

Contenido local → publicaciones e imágenes refuerzan servicios, destinos y situaciones reales de contratación.

Reputación activa → una estrategia de solicitud y respuesta de reseñas fortalece confianza y aporta nuevas señales sobre el negocio.



Propuesta demostrativa desarrollada a partir de los hallazgos de la auditoría. No corresponde a una implementación real del sitio.



Aparecer en Maps requiere más que completar un perfil

Optimizar Google Business Profile es el punto de partida. El posicionamiento local también depende de la relevancia del negocio para cada búsqueda, su ubicación, reputación y las señales que Google encuentra dentro y fuera del perfil.

Por eso, una estrategia de SEO Local debe trabajar de forma conjunta:

Perfil optimizado · Servicios · Contenido local · Reseñas · Consistencia del negocio · Sitio web



Impacto esperado

- **Mayor relevancia para búsquedas locales**

Una información más específica ayuda a Google a relacionar el negocio con los servicios y búsquedas que realmente ofrece.

- **Mayor visibilidad en Google y Maps**

El fortalecimiento progresivo de las señales locales busca ampliar las oportunidades de aparición en búsquedas relevantes.

- **Más acciones desde el perfil**

Una propuesta clara y servicios bien explicados facilitan llamadas, solicitudes de información, visitas al sitio o indicaciones para llegar.

- **Mayor confianza**

Imágenes actuales, publicaciones y reseñas ayudan al usuario a evaluar el negocio antes de ponerse en contacto.



RESULTADOS ESPERADOS A PARTIR DE LA ESTRATEGIA PROPUESTA. AL TRATARSE DE UN PROYECTO DEMOSTRATIVO, NO CORRESPONDEN A MÉTRICAS OBTENIDAS DE UNA IMPLEMENTACIÓN REAL.



¿Tu agencia necesita mejorar la presencia local de sus clientes?

Puedo integrarme como especialista externo para desarrollar diagnósticos de SEO Local, optimización de Google Business Profile, estrategia de contenido local y recomendaciones de posicionamiento, trabajando bajo los procesos y lineamientos de tu agencia.

info@portaldelcopy.com

WA: 811-042-4510

portaldelcopy.com

