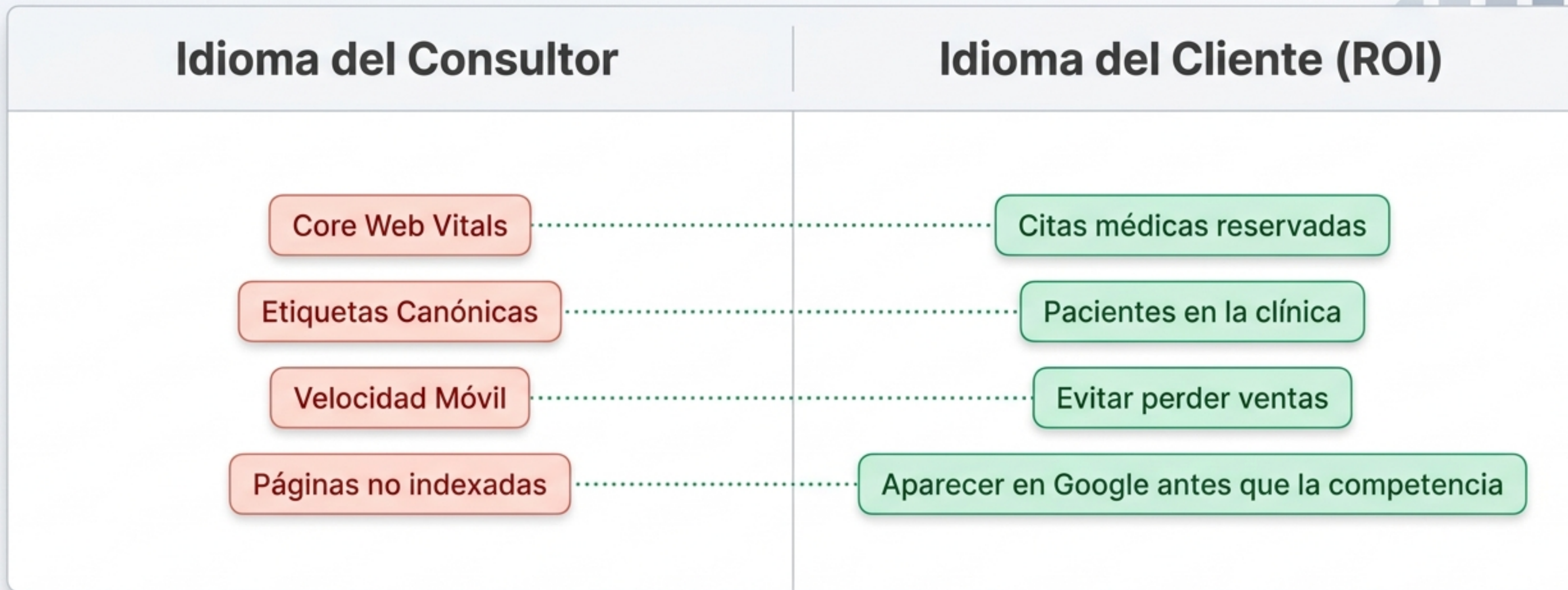


Cómo Conseguir tus Primeros Clientes de SEO

El blueprint de crecimiento: de cero a un sistema inbound de clientes.

Basado en el método de David Cancillo

Lo que vendes vs. Lo que el cliente compra



El cliente no compra SEO. Compra consecuencias comerciales.

Un pantallazo vale más que un PDF de habilidades

El requisito:

Sube de posición una web propia o de tu círculo para una palabra clave de baja competencia.

La evidencia:

Usa datos fechados y progreso en el tiempo, no solo un pantallazo estático de Google.

El impacto:

Los números específicos (llamadas antes/después) cierran tratos.



El Precio Base: Evita trabajar gratis

Cobrar demasiado poco devalúa el trabajo y crea un precio de referencia difícil de subir.

Invoice

Precio proposal

Client: Alvana Camoa Country: OerCar Data #: 11/17/2022

Proyecto scope: Consultoría y Desarrollo de Estrategia SEO

Description	Precio	Precio
Consultoría y Desarrollo de Estrategia SEO Consultoría y Desarrollo de Estrategia SEO y presente	\$5,000.00	\$3,000.00 ✓

Permiso para publicar el Caso de Éxito

Si no tienes historial, ofrece un acuerdo de tarifa reducida solo a cambio de documentar los resultados. Convierte el descuento en una inversión.

Activa tu Red Cálida (Sin Vender)

- ✓ Haz una lista de 20-30 contactos.
- ✓ **El objetivo:** Pedir referencias, no pedir trabajo.
- ✓ **Ventaja:** Las referencias traen confianza implícita y convierten más rápido.

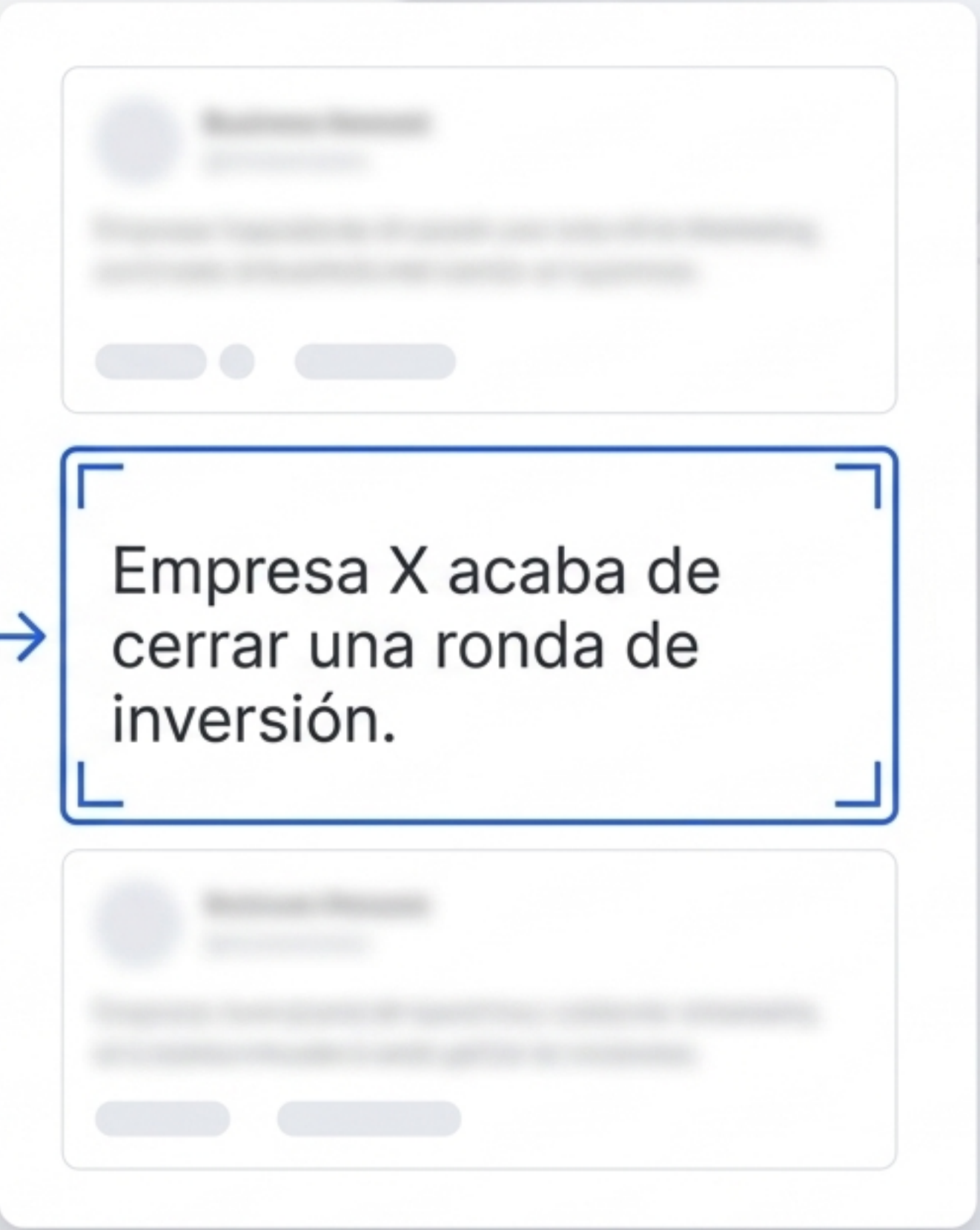


El Radar de Eventos de Activación

No envíes correos masivos. Envía 10 correos hiper-personalizados basados en el momento exacto.

Eventos clave: Nuevas oficinas, nuevo VP de Marketing, lanzamiento de producto.

Enviar un email días después del anuncio te posiciona como un experto que observa el mercado, no como un spammer.



Empresa X acaba de cerrar una ronda de inversión.

The diagram illustrates a social media post interface. It features a profile picture, a name, and a bio at the top. Below this is a main text area where the event 'Empresa X acaba de cerrar una ronda de inversión.' is highlighted with a blue border. At the bottom of the post, there are two buttons, one of which is highlighted with a blue bar. A blue arrow points from the 'Eventos clave' text to the highlighted event in the post.

El Email de Diagnóstico (Auditoría en 5 min)

New Message — ↗ ×

To _____

Subject _____

Revisé su web y noté que varias páginas de productos tienen etiquetas de título y H1 duplicadas.

Para un ecommerce, esto se traduce en pérdida de ingresos porque Google no sabe qué producto mostrar.

Si le interesa, puedo mostrarle en una llamada de 20 minutos qué implicaría solucionarlo.

(Identificando el problema)

(Impacto comercial)

(Llamada a la acción suave)

Cero venta agresiva. Solo diagnóstico de un problema específico.

La Estrategia Loom de Dos Pasos



Email 1: Encontré un problema que le está costando posiciones en Google. ¿Le importaría si le envío un video rápido mostrándolo?

Sí

1. Mostrar el problema visualmente
2. Explicar impacto comercial
3. Invitación a hablar



Llamada
agendada.

No

Error común: Grabar videos para todos. Graba solo para quienes superaron el umbral de curiosidad.

El Ecosistema de Agencias (Modelo Marca Blanca)



3 o 4 colaboraciones activas valen más que meses de correos fríos. El ajuste es natural.

Diagnóstico de Networking Local

	Cámara de Comercio	BNI
Fricción / Costo	 Económico y accesible.	 Cuota anual (cientos a +\$1,000).
Exclusividad	 Múltiples proveedores SEO.	 Solo un representante por categoría (Exclusividad total).
Compromiso	 Eventos ocasionales.	 Reuniones semanales obligatorias.
Retorno	 Construcción de marca a largo plazo.	 Red de referencias directa.

El capital social se acumula lentamente. Espera de 3 a 4 meses de ayudar a otros antes de ver el retorno.

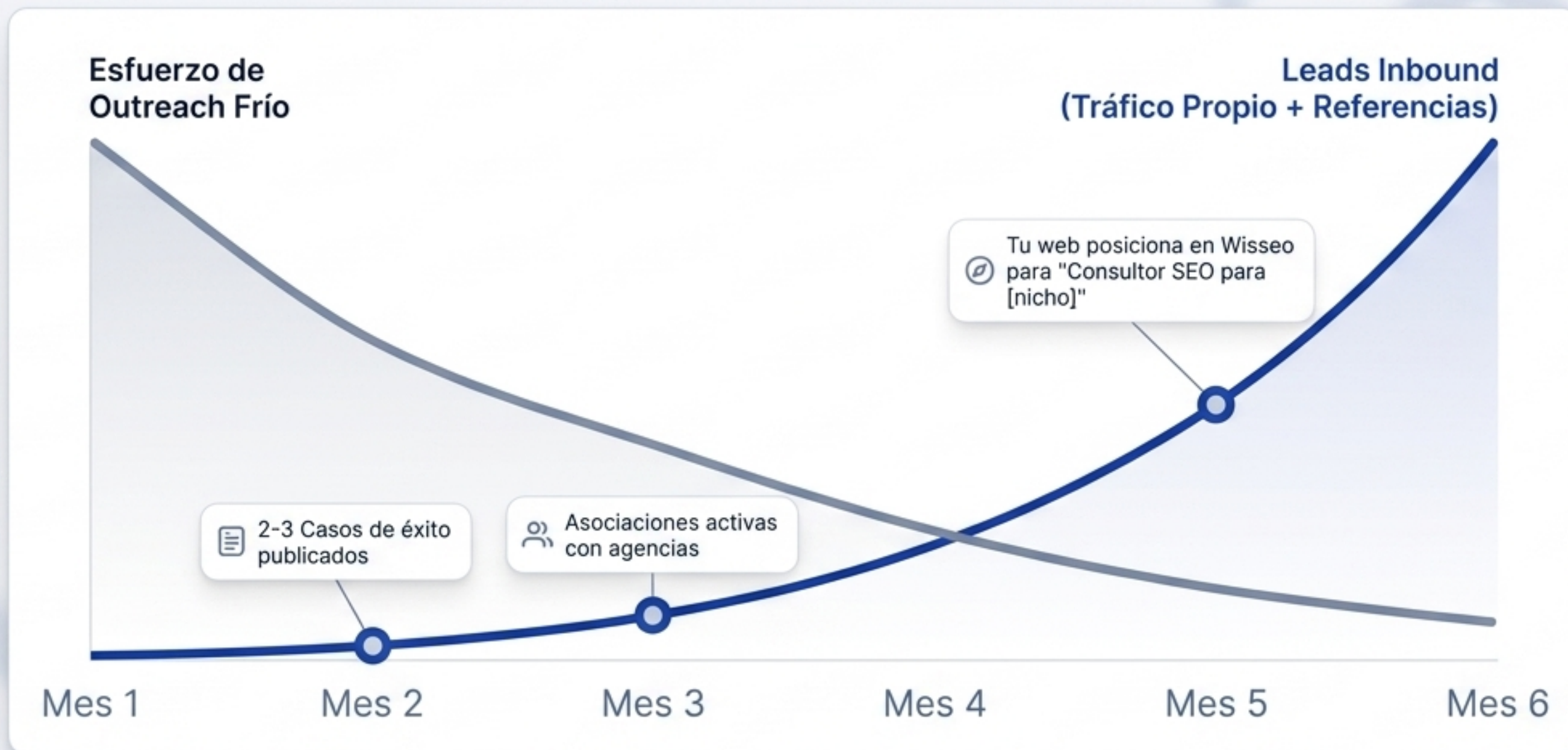
LinkedIn: El canal que trabaja mientras no estás

Publica **análisis** específicos basados en datos reales, no teoría genérica.



Con 2-3 publicaciones sólidas al mes, **educas** al comprador B2B antes de que busque proveedor.

El Punto de Inflexión (El momento Inbound)



Cada acción inicial construye un activo compuesto.
Tu propia web es tu vendedor más eficiente.