



Bienvenidos

Eduardo Díaz de León Hernández

Customer Experience y el Journey: Del contenido
a la compra

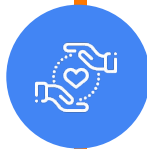


¿Qué son y por qué son importantes los Buyer Persona?

- Los Buyer Persona son **representaciones lo más cercanas a la realidad de los clientes de una marca.**
- Entender quiénes son nuestros clientes, cómo se comportan y crear modelos de Buyer persona, nos ayuda a **alinear las estrategias de Inbound Marketing y Ventas**, así como los recursos internos y externos que intervienen en éstas para entender al cliente y su comportamiento.
- Son por lo tanto, un **punto de unión estratégico**, con Marketing, Servicio y Ventas.

Ventajas generales de implementar Buyer Persona

Algunos de los beneficios
generales que tiene el diseño
de Buyer Persona en diferentes
áreas estratégicas son:



ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING/

Como columna vertebral de las acciones de marketing digital de la marca, el Inbound Marketing se ve profundamente beneficiado al contar con Buyer Persona específicos, pues sus acciones tendrán un mayor efecto, al tener total claridad de los momentos de compra y necesidades de cada usuario.



ESTRATEGIA DE CONTENT/

La identificación de los Buyer Persona de Afore Coppel le permitirá diseñar estrategias de contenido y líneas comunicativas específicas para cada tipo de cliente y prospecto alrededor de la marca, tomando en cuenta cada una de las etapas de compra del Buyer Journey de los usuarios.



ESTRATEGIA DE PPRR/

La generación de acciones preventivas o reactivas, ante diferentes escenarios ordinarios y de reputación digital, será más estratégica y con líneas comunicativas por tipo de Buyer Persona.

Objetivos generales del diseño de Buyer Persona

Con las emociones de los consumidores en el momento de su decisión.

A través de metodologías *Data Driven*, **encontrar relaciones** entre los diferentes públicos.

Mensajes y la elección de los canales de comunicación idóneos.

Contenidos estratégicos y comunicación online a la medida.

Conectar

Medir

Optimizar

Generar

Fuentes de Data para la construcción de los Buyer Persona



¿Qué **fuentes de data** usamos para diseñar los Buyer Persona?

➤ **DATA DE COMPORTAMIENTO DECLARADO/**

Sobre lo que la gente piensa y dice sobre sí misma. Incluye información online/offline obtenida de encuestas, focus group, entrevistas, workshops, de diferentes estudios y reportes sobre clientes y prospectos, así como del sector o la competencia.

➤ **DATA DE COMPORTAMIENTO MEDIDO/**

Con información de lo que objetivamente medimos sobre lo que la gente hace. Integra información de los diferentes Analytics de RRSS y otros de la marca, como Google Ads y Facebook Ads; al igual que data de su CRM y/o Smart System.

➤ **DATA DE COMPORTAMIENTO SOCIAL/**

De lo que los usuarios comparten en internet, lo que les gusta y desagrada. Incluye, por tanto, la data e insights derivados de las diferentes metodologías y herramientas de Social Listening Analysis.

Su análisis específico, así como el cruce de información, permitirá a la marca tener total claridad acerca de los tipos de Buyer Persona que la rodean, y podrá generar acciones específicas a su alrededor.

Customer's Journey

Es el proceso que transitan los clientes para conocer, considerar, evaluar y comprar un producto o servicio nuevo.



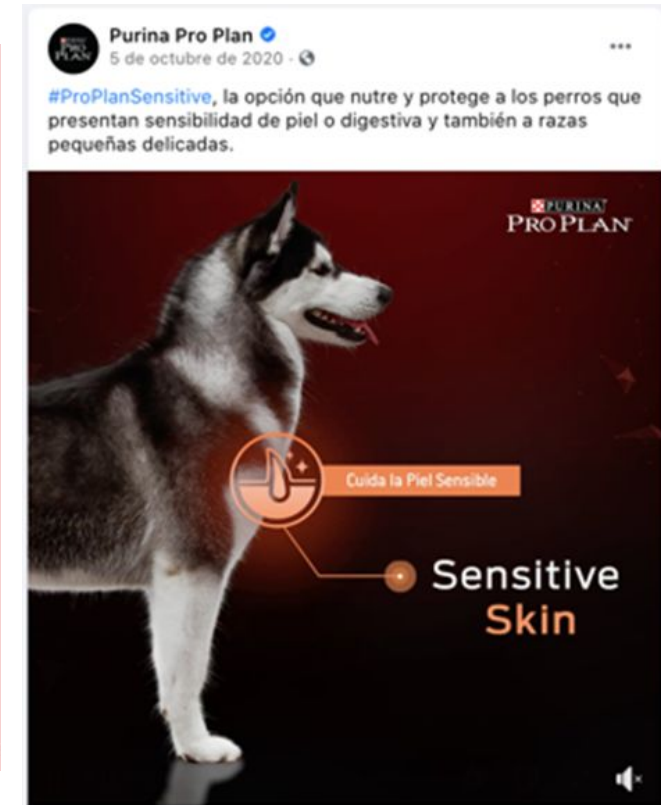
Digital research of 2023 shows that many businesses don't have a planned approach to take advantage of the **latest and evergreen digital marketing techniques.**

Hablemos de
lo más
adorable
Perros



¿Qué están comunicando?

- Gráficos similares
- Nutrición
- Product placement



¿Es lo que **busca** el consumidor?

¿Qué es lo que **busca** la gente de perros?



perros|

perros ladrando

perros

perros aullando

perros llorando

perros graciosos

🔍 por qué mi perro

🔍 porque mi perro se estira como gato

🔍 comportamiento de los perros antes de morir

🔍 porque los perros comen uñas de humanos

🔍 porque mi perro quiere estar pegado a mi

🔍 porque mi perro corre como loco

🔍 porque mi perro se mete en rincones

🔍 porque mi perro tiembla

🔍 cosas que hacen los perros y porque

🔍 alimento para perro sin

🔍 alimento para perro sin **pollo**

🔍 alimento para perro sin **dientes**

🔍 alimento para perro sin **gluten**

🔍 alimento para perro sin **grasa**

🔍 alimento para perro sin **granos**

🔍 alimento para perro sin **sal**

🔍 alimento para perro sin **cereales**

🔍 alimento para perro sin **harina**

🔍 alimento para perro sin **soja**

🔍 qué alimento perro |

🔍 **que** alimento perro

🔍 **que** alimento perro es mejor

🔍 **que** alimento **para** perro es mejor

🔍 **que** alimento **para** perro es bueno y barato

🔍 **que** alimento **de** perro es mejor en chile

🔍 **que** alimento **para** perro tiene mas proteina

🔍 **que** alimento **de** perro es mejor en mexico

🔍 **que** alimento **de** perro tiene mas proteinas

🔍 **que** alimento **para** perro es mejor dog chow o pedigree

🔍 **que** alimento **para** perro es bueno

Q alimento para perros con

- Q alimento para perros con **problemas renales**
- Q alimento para perros con **problemas de piel**
- Q alimento para perros con **problemas urinarios**
- Q alimento para perros con **insuficiencia renal**
- Q alimento para perros con **daño renal**
- Q alimento para perros con **problemas cardiacos**
- Q alimento para perros con **cancer**
- Q alimento para perros con **sobrepeso**
- Q alimento para perros con **diabetes**
- Q alimento para perros con **gastritis**

Q alimento para perros sin

- Q alimento para perros sin **dientes**
- Q alimento para perros sin **pollo**
- Q alimento para perros sin **colorantes**
- Q alimento para perros sin **grasa**
- Q alimento para perros sin **sodio**
- Q alimento para perros sin **harina**
- Q alimento para perros sin **gluten**
- Q alimento para perros sin **granos**
- Q alimento para perros sin **proteinas**
- Q alimento para perros sin **maiz**

Q juguetes para perros

- Q juguetes para perros
- Q juguetes para perros **ansiosos**
- Q juguetes para perros **grandes**
- Q juguetes para perros **para morder**
- Q juguetes para perros **cachorros**
- Q juguetes para perros **caseros**
- Q juguetes para perros **hiperactivos**
- Q juguetes para perros **pequeños**
- Q juguetes para perros **destructores**
- Q juguetes para perros **chihuahua**

Q mi perro

- Q mi perro **no quiere comer**
- Q mi perro **vomita amarillo**
- Q mi perro **tiene parvovirus y no ten**
- Q mi perro **vomita espuma**
- Q mi perro **no quiere comer y está d**
- Q mi perro **hace popo con sangre**
- Q mi perro **tiene diarrea**
- Q mi perro **es muy**

Q alimento para perros para

- Q alimento para perros para **bajar de peso**
- Q alimento para perros para **engordar**
- Q alimento para perros para **piel sensible**
- Q alimento para perros para **revender**
- Q alimento para perros para **evitar caída de pelo**
- Q alimento para perros para **subir de peso**
- Q alimento para perros para **masa muscular**
- Q alimento para **perro** para **heces firmes**
- Q alimento para **mascotas** para **negocio**
- Q **comida** para perros para **subir plaquetas**

Q quiero que mi perro

- Q quiero que mi perro **sea bravo**
- Q quiero que mi perro **engorde**
- Q quiero que mi perro **sea policía**
- Q quiero que mi perro **sea agresivo**
- Q quiero que mi perro **sea modelo**
- Q quiero que mi perro **hable**
- Q quiero que mi perro **tenga crías**
- Q quiero que mi perro **ladre**
- Q quiero que mi perro **sea eterno**
- Q quiero que mi perro **orine en un solo lugar**

[Bonitos](#)
[Graciosos](#)
[Aesthetic](#)
[Dibujo](#)
[Razas de](#)
[Jake el](#)
[Huellas de](#)
[Feos](#)
[Nombres para](#)
[Random](#)
[Camas para](#)
[Tatuajes de](#)
[Chihuahua](#)
[Pequeños](#)
[Ropa para](#)
[Perfiles](#)



@animaladvocate | Linktree



° PUPPY °



¿Y si ... corto el pasto?
Promocionado por
Liverpool México



15 Cool Facts You Didn't Know
About the Doberman



Regístrate

Aprovecha precios más bajos para
tu proyecto.
Promocionado por
The Home Depot
México



Wer will diesen Welpen?
Kennzeichnen Sie einen Freund! ...



¿Quieres adoptar un perrito? ¡Te
decimos dónde!



Pin on Salvamentos rápidos



How To Stop Dog Hiccups



26 Teeny Tiny Puppies Guaranteed
To Make You Say "Awww!"



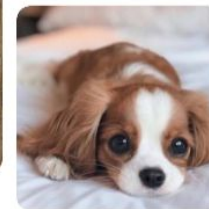
mi perrito nadando en la piscina



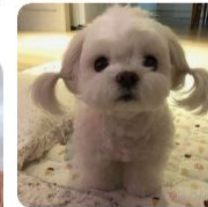
Coca-ColaRecárgate de actitud y
#AtreveteAProbar la mejor Coca-
Cola de todos



Imagens aleatórias #134 | Funny
dog memes, Funny animal jokes,...

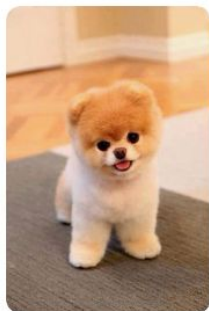


¿Quieres adoptar un perrito? ¡Te
decimos dónde!



Little girl





@animaladvocate | Linktree



° PUPPY °



¿Y si ... corto el pasto?
Promocionado por Liverpool México



15 Cool Facts You Didn't Know About the Doberman



Regístrate
Aprovecha precios más bajos para tu proyecto.
Promocionado por The Home Depot México



Wer will diesen Welpen? Kennzeichnen Sie einen Freund! ...



¿Quieres adoptar un perrito? ¡Te decimos dónde!



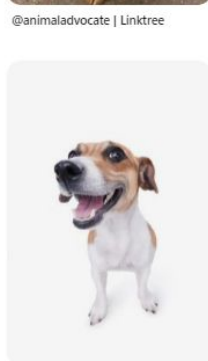
Pin on Salvamentos rápidos



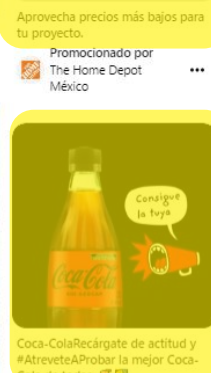
How To Stop Dog Hiccups



26 Teeny Tiny Puppies Guaranteed To Make You Say "Awww!"



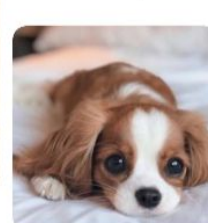
mi perrito nadando en la piscina



Coca-ColaRecárgate de actitud y #AtreveteAProbar la mejor Coca-Cola de todos



Imagens aleatórias #134 | Funny dog memes, Funny animal jokes,...



¿Quieres adoptar un perrito? ¡Te decimos dónde!



Little girl



¿Y si ... corto el pasto?
Promocionado por Liverpool México



Regístrate
Aprovecha precios más bajos para tu proyecto.



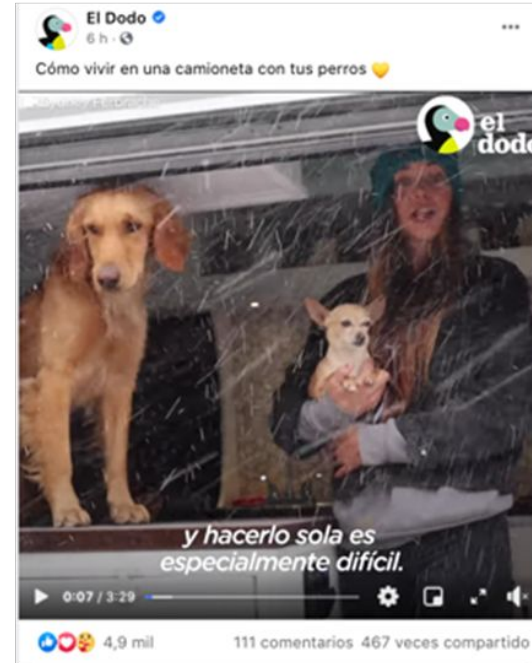
Coca-ColaRecárgate de actitud y #AtreveteAProbar la mejor Coca-Cola de todos

CONTENT IDEAS

PAGE TITLE URL	EST. VISITS	BACKLINKS	f	p
Perros son encontrados disfrutando de un día en el agua igual que los ... yotengovoz.com	0 <input type="text" value="Keywords"/>	0 <input type="text" value="Links"/>	1.0mm	1
Los perros nunca mueren, duermen junto a tu corazón lamenteesmaravillosa.com	19 <input type="text" value="Keywords"/>	24 <input type="text" value="Links"/>	781,755	72
Dos perros que cambiaron sus vidas con la adopción perfecto.guru	0 <input type="text" value="Keywords"/>	1 <input type="text" value="Links"/>	552,507	0
Un estudio demuestra que los perros sienten el dolor humano y tratan de consolarnos mascotas.facilísimo.com	0 <input type="text" value="Keywords"/>	4 <input type="text" value="Links"/>	501,180	1,263
La misión espiritual de gatos y perros en nuestras vidas soyespiritual.com	0 <input type="text" value="Keywords"/>	9 <input type="text" value="Links"/>	498,506	60
La misión espiritual de los perros en nuestra vida paradigmaterrestre.com	0 <input type="text" value="Keywords"/>	12 <input type="text" value="Links"/>	459,224	29
Este festival de Nepal le agradece a los perros cada año por su lealtad y amistad recreoviral.com	0 <input type="text" value="Keywords"/>	0 <input type="text" value="Links"/>	418,050	97



¿Y que están comunicando los demás?



Todo es de Contenido Generado por el Usuario, divertido y real

Ellos si crean contenido que la gente está buscando y qué es relevante para el momento



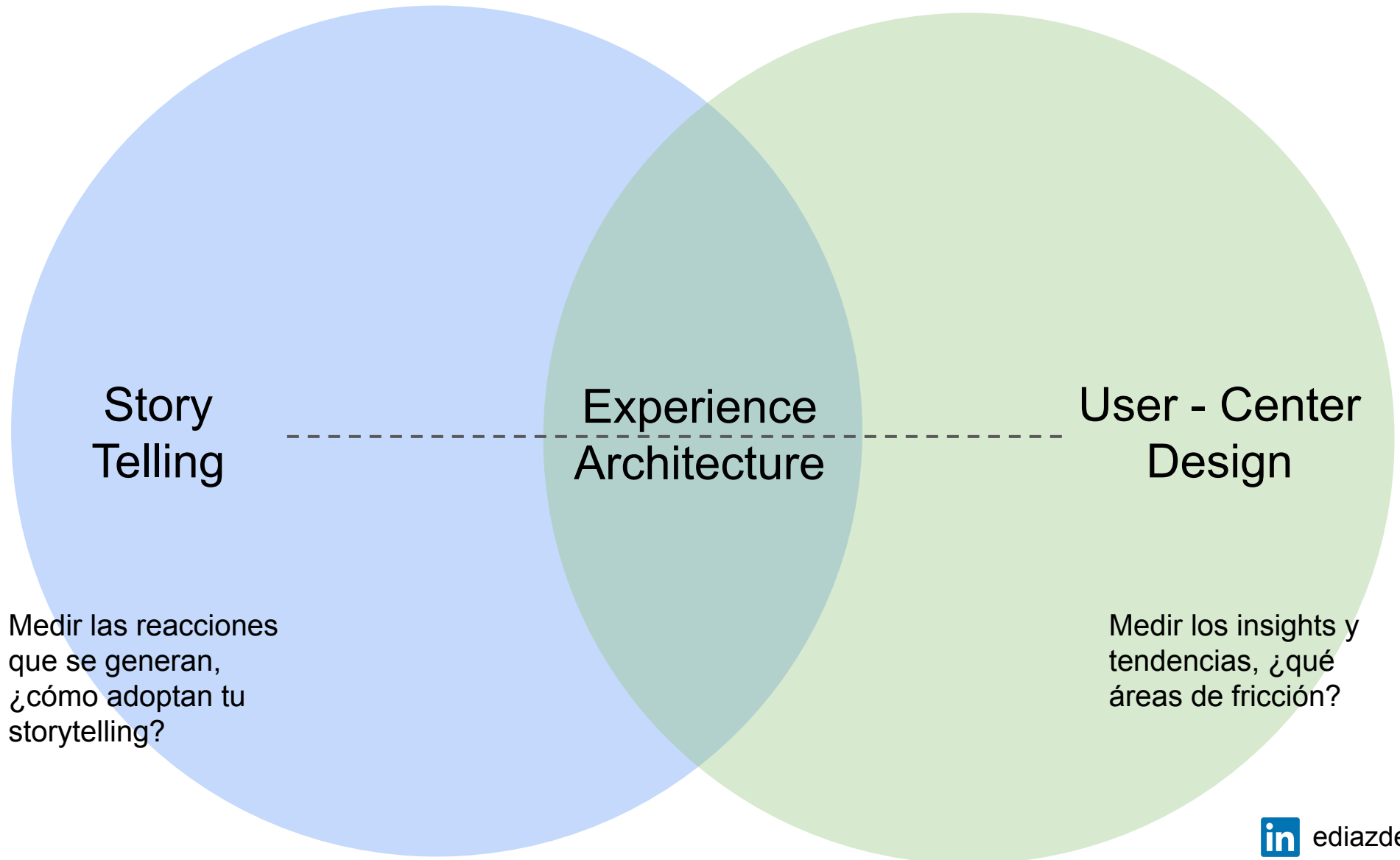
Hay dos caminos



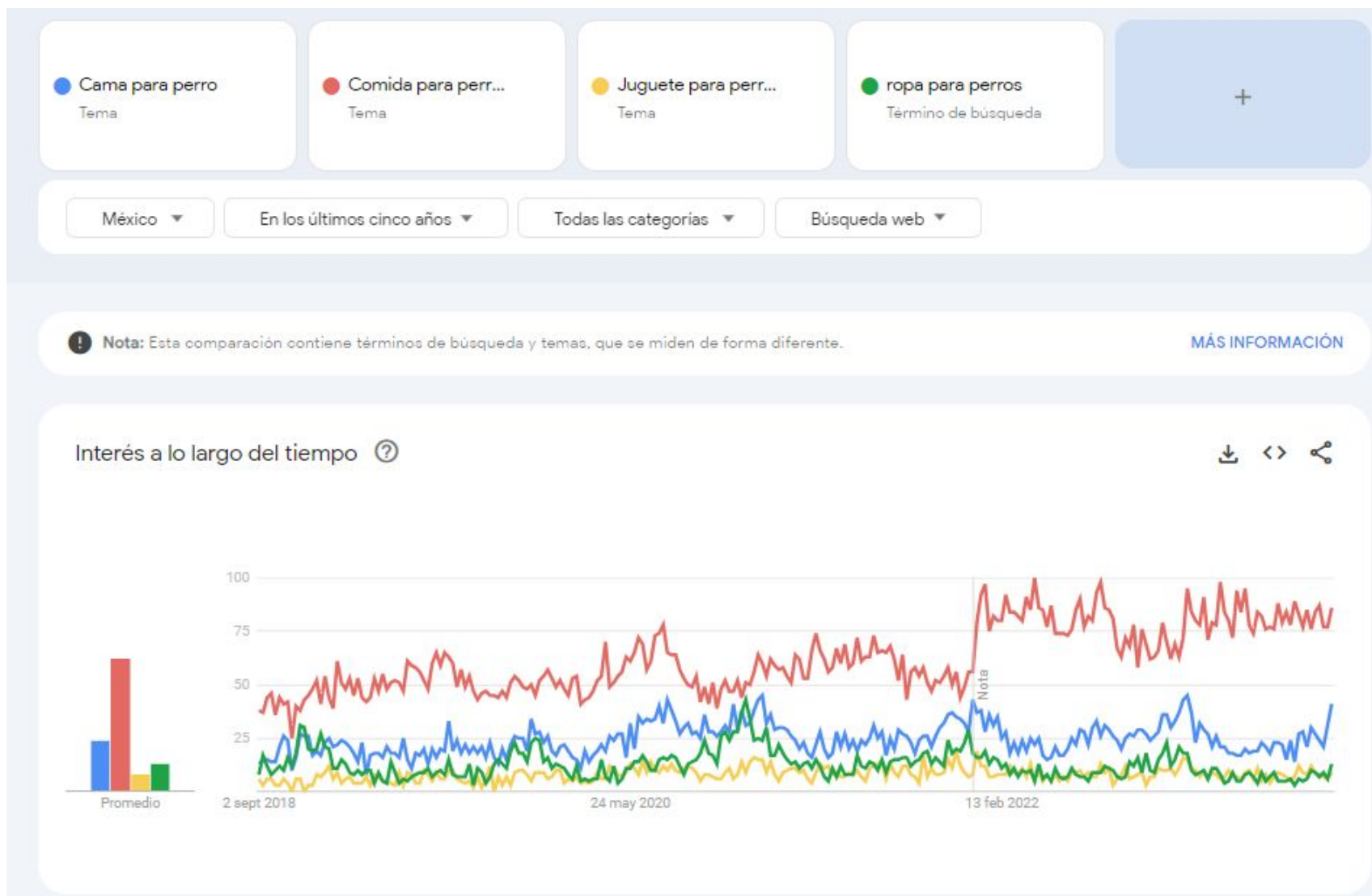
Product
Centric

Customer
Centric

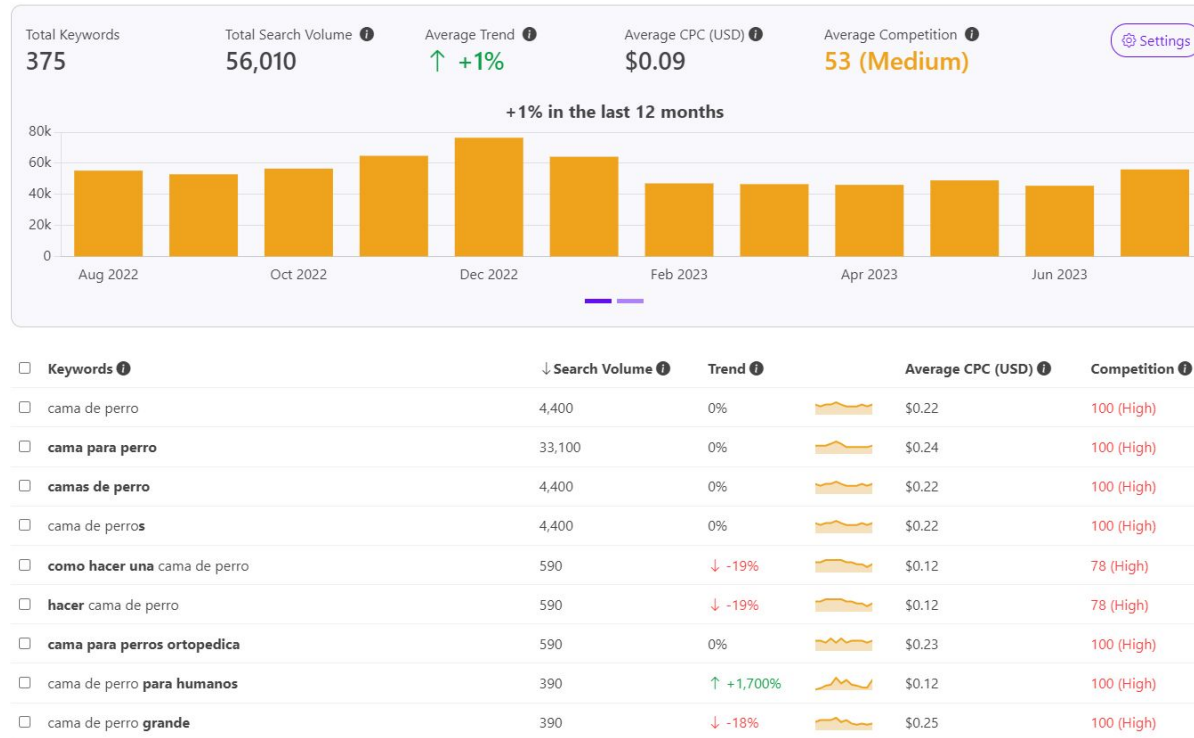
La CX comienza aquí



Entender tendencias



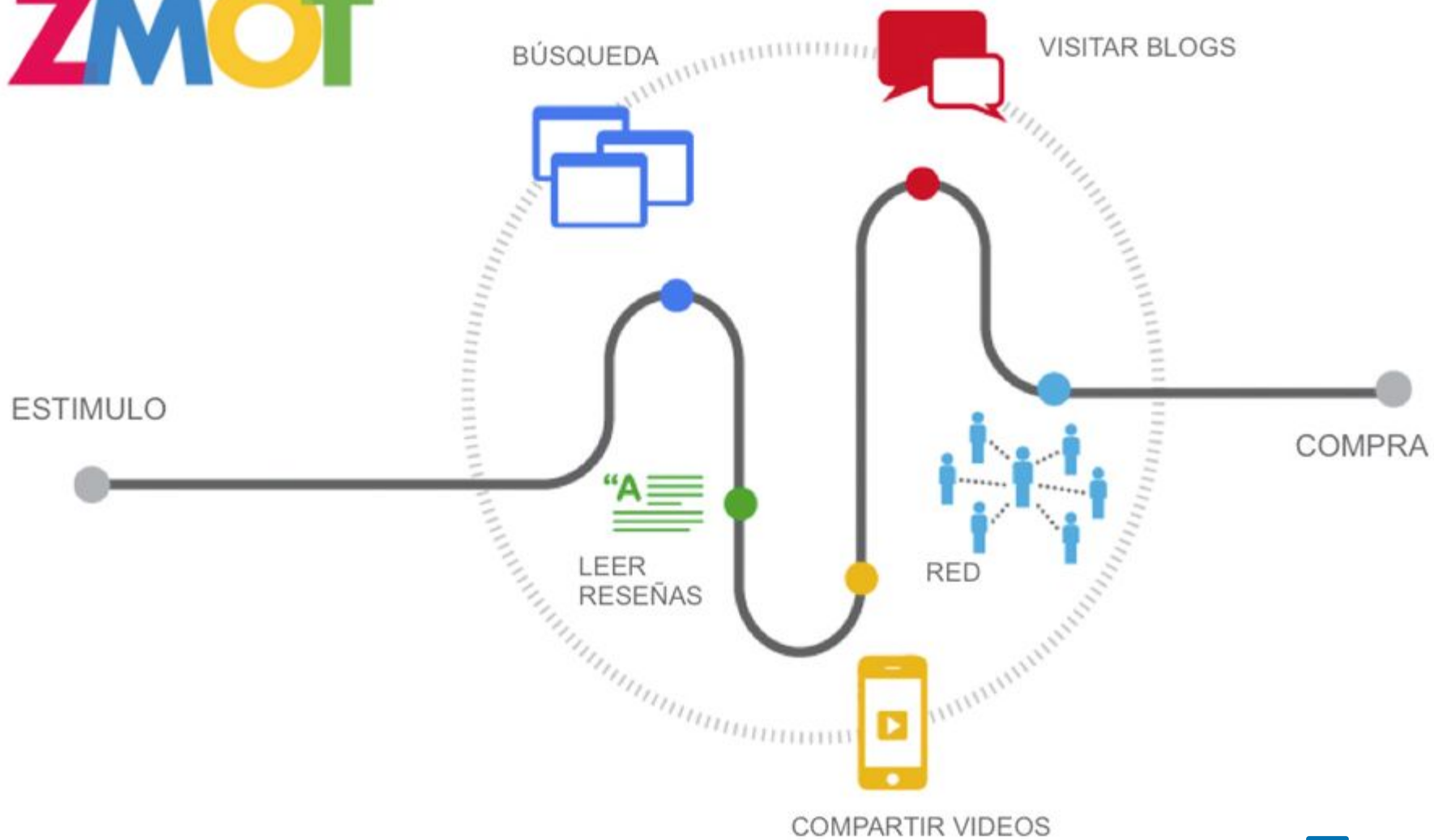
Revisión de palabras clave

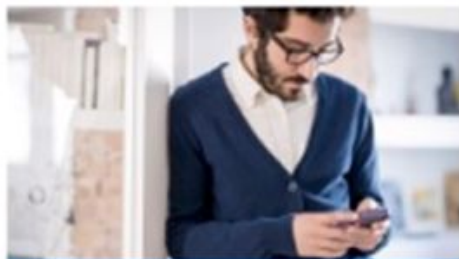


Related

Keywords	Search Volume	Trend
camas para perros	33,100	0%
cama para gatos	9,900	0%
camas para gatos	9,900	0%
camas para perros grandes	5,400	↓ -19%
colchones para perros	2,900	↓ -34%
cama perro	2,400	0%
cama elevada para perro	1,900	0%
camas de madera para perros	1,900	↓ -33%
camas para perros pequeños	1,600	↓ -16%
cama para mascotas	1,600	0%
cama antiestres para perro	1,300	↑ +48%
cama para perro mediano	1,000	↑ +30%
cama gatos	880	↓ -18%

ZMOT





momentos
quiero
ver

65%

de los consumidores online
buscan hoy más información
en internet que hace unos
años.



momentos
necesito
encontrar

2x

han aumentado las
búsquedas "cerca de mí"
en el pasado año.



momentos
quiero
hacer

91%

de los usuarios de
smartphones utilizan su
teléfono para obtener ideas
mientras hacen una tarea.



momentos
necesito
comprar

82%

de los usuarios de
smartphones consultan sus
teléfonos mientras están
comprando en una tienda.

66%

de los usuarios de
smartphones utilizan su
teléfono para buscar
información de anuncios de
la televisión.

82%

de los usuarios de
smartphones usan
buscadores para encontrar
información de negocios.

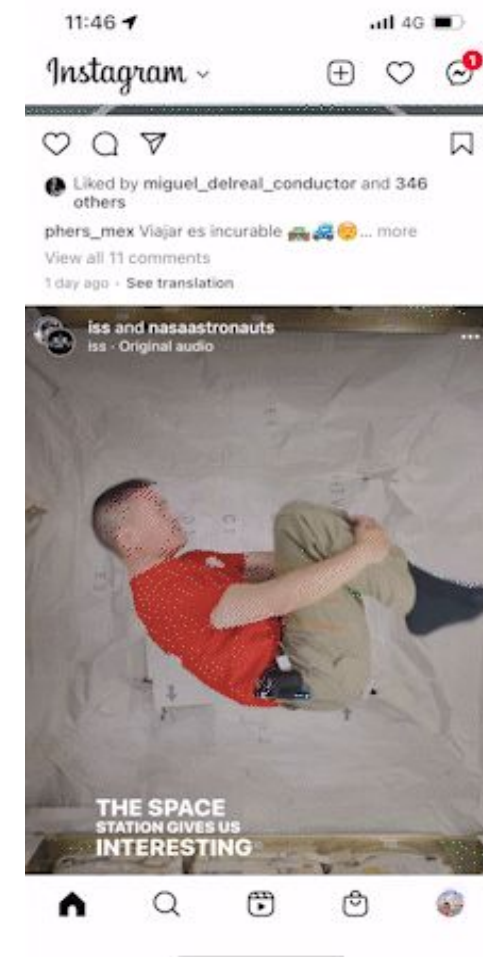
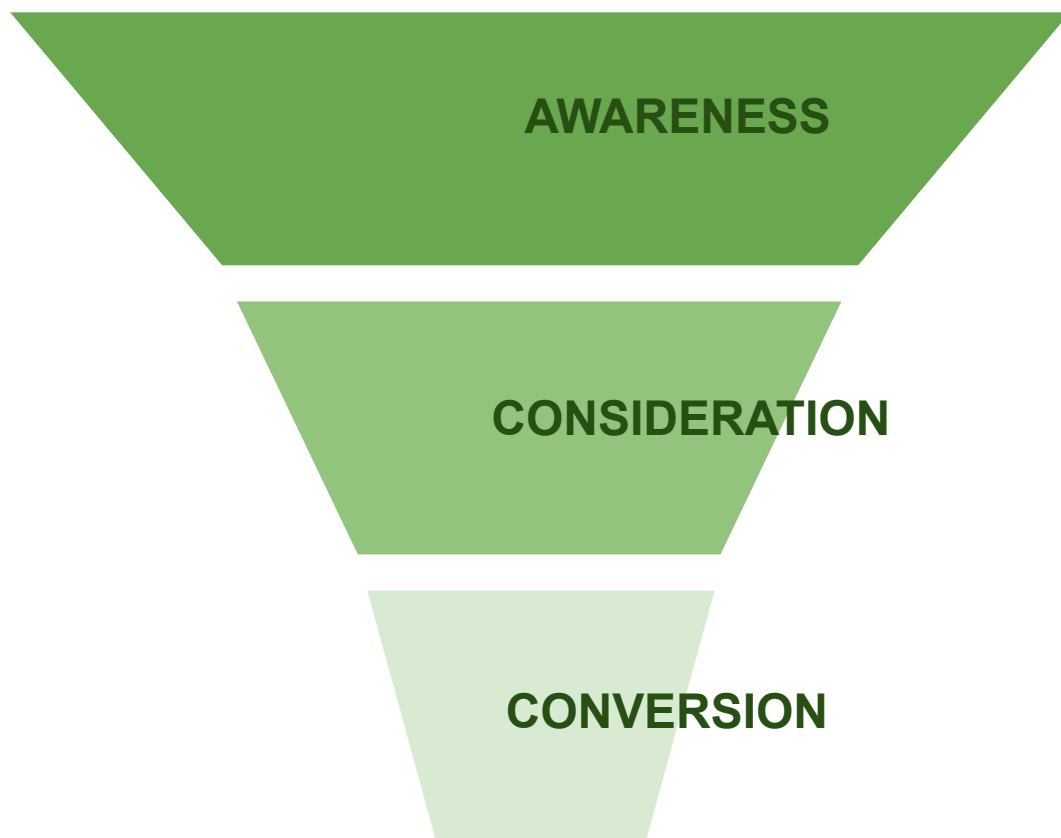
100M+

de horas de contenido "como
hacerlo" han sido vistas en
Youtube en este año.

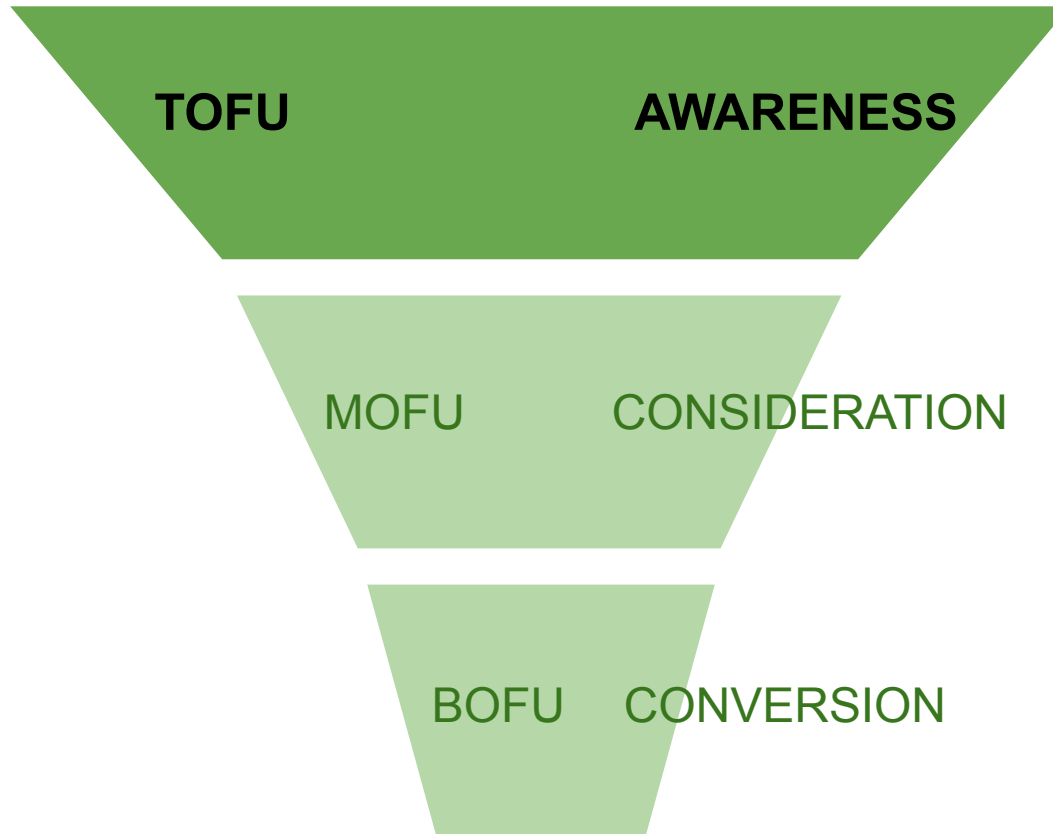
29%

se ha incrementado el ratio
de conversión en el móvil el
año pasado

Funnel



Top of the Funnel



Top of The Funnel Tactics

- RRPP Digitales
- Search Engine Optimization (SEO)
- Social Media & Influencer Marketing

Top of The Funnel Content

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Blog Posts • Infografías • E-Books | <ul style="list-style-type: none"> • Webinars • Podcasts • Videos |
|--|--|

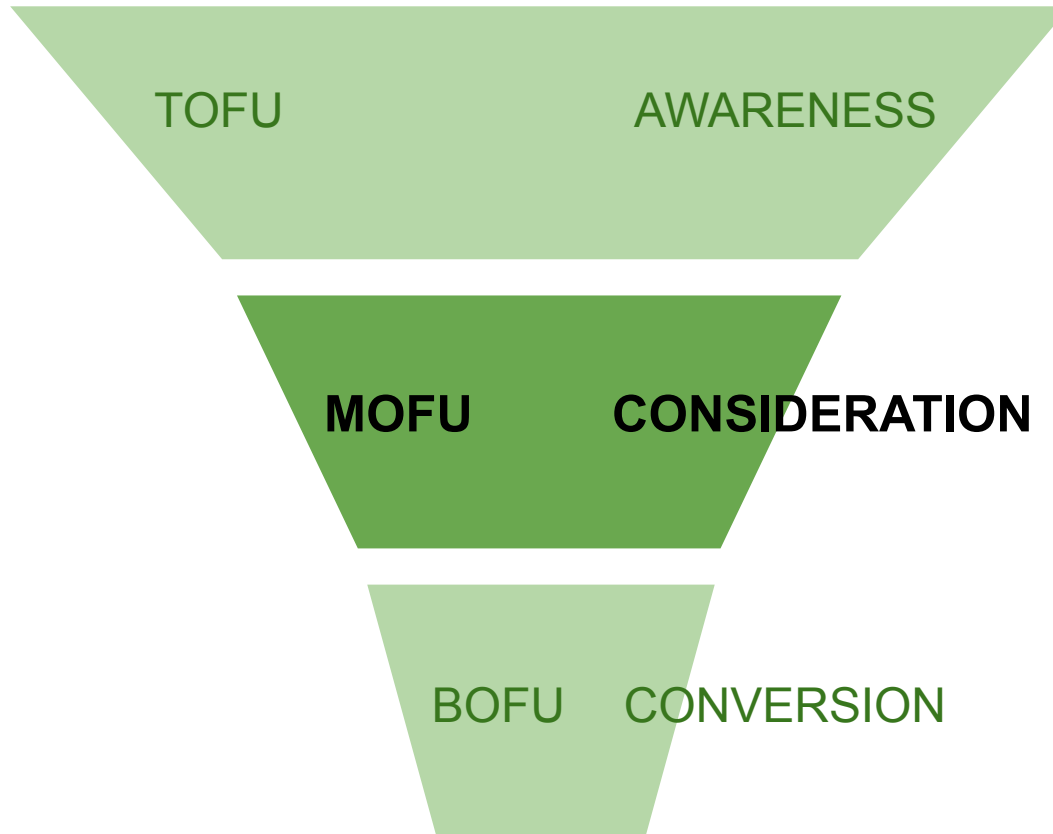
Top of The Funnel KPIs

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Visitas únicas • Click-trought-rate CTR • Engagement -rate ER | <ul style="list-style-type: none"> • Downloads • Menciones • Sitios apuntando |
|---|--|

Meta

Generar interés, captar atención e iniciar el customer journey

Middle of Funnel



Middle Funnel Tactics

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • eMailing • Seminarios • Demos y freiums | <ul style="list-style-type: none"> • Contenido interactivo: calculadora, quizzes, assessments |
|---|--|

Middle Funnel Content

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Segmentación de Email • Videos demostrativos • White papers y reportes | <ul style="list-style-type: none"> • Comparativas, guías • Listicles • Clases en línea |
|--|---|

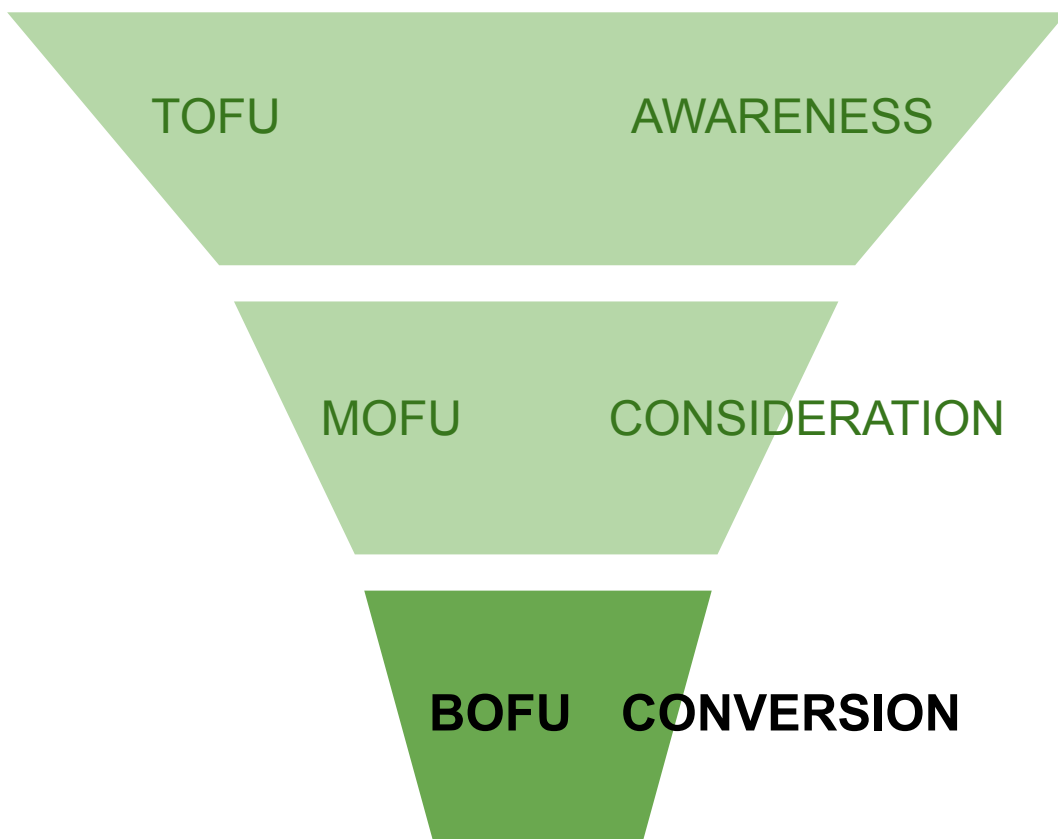
Middle Funnel KPIs

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Open rate (mail) • Tráfico en landing page • CTR de contenido | <ul style="list-style-type: none"> • Conversion rate CR |
|---|--|

Meta

Nutrir y guiar los leads hacia audiencias calificadas

Bottom of Funnel



Bottom Funnel Tactics

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Ofertas limitadas • Lives • Onboardings | <ul style="list-style-type: none"> • Casos de éxito y testimoniales |
|---|--|

Bottom Funnel Content

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cupones y códigos de descuento • FAQs y guías de compra • Customer Support | <ul style="list-style-type: none"> • Comparativas de productos • Casos de Uso resaltando el éxito del cliente |
|--|---|

Bottom Funnel KPIs

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Venta • Costo de adquisición • Conversion-to-lead ratio | <ul style="list-style-type: none"> • Return on Ad Spend (ROAS) |
|---|---|

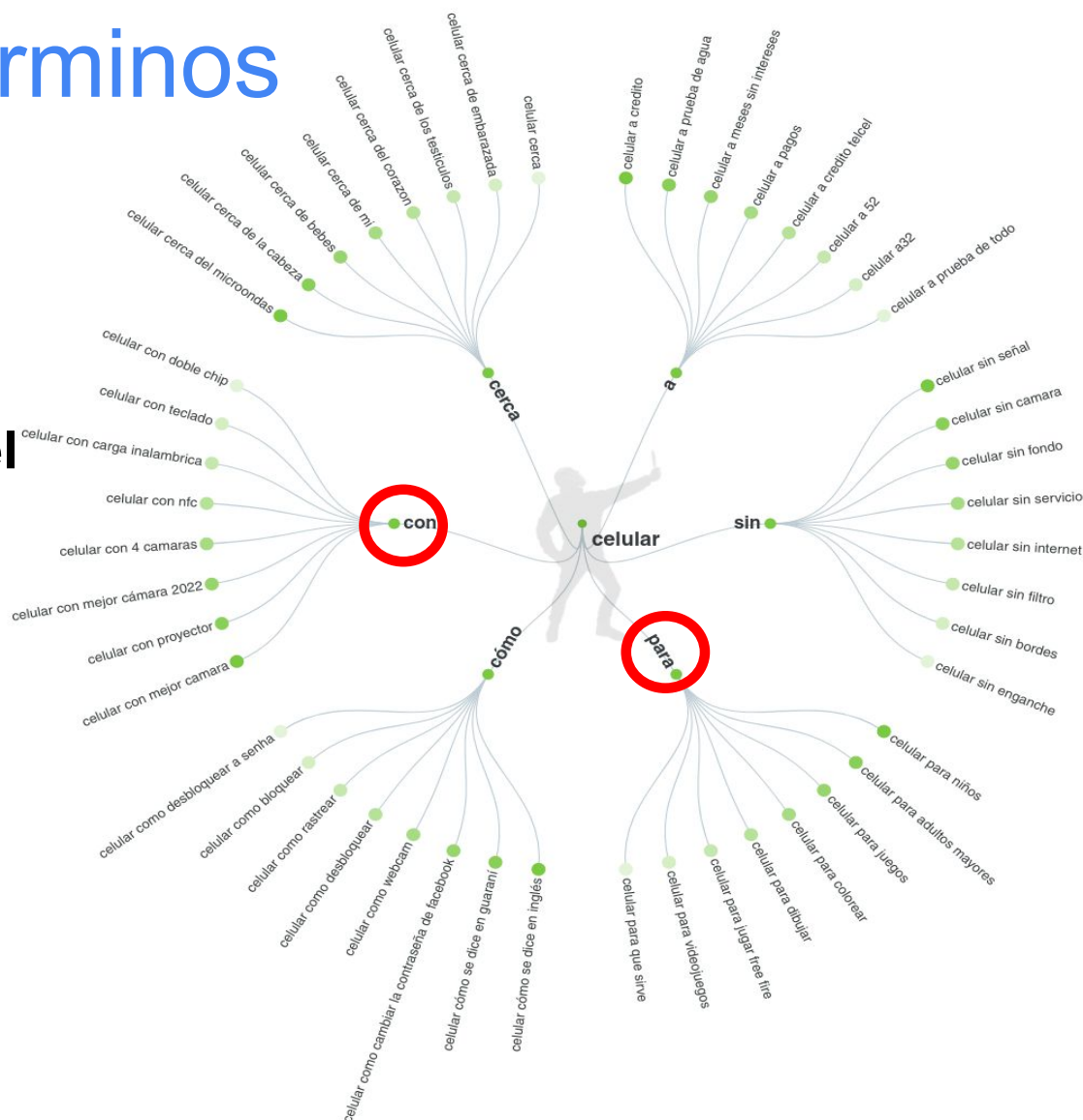
Meta

Nutrir y guiar los leads de audiencias calificadas a consumidores

● Intento de aprendizaje - Upper Funnel

Los resultados del primer paso de búsqueda por parte de los usuarios nos muestra:

- Marcas más buscadas
- Intereses de los usuarios hacia Coppel
- Especificaciones que buscan en los equipos

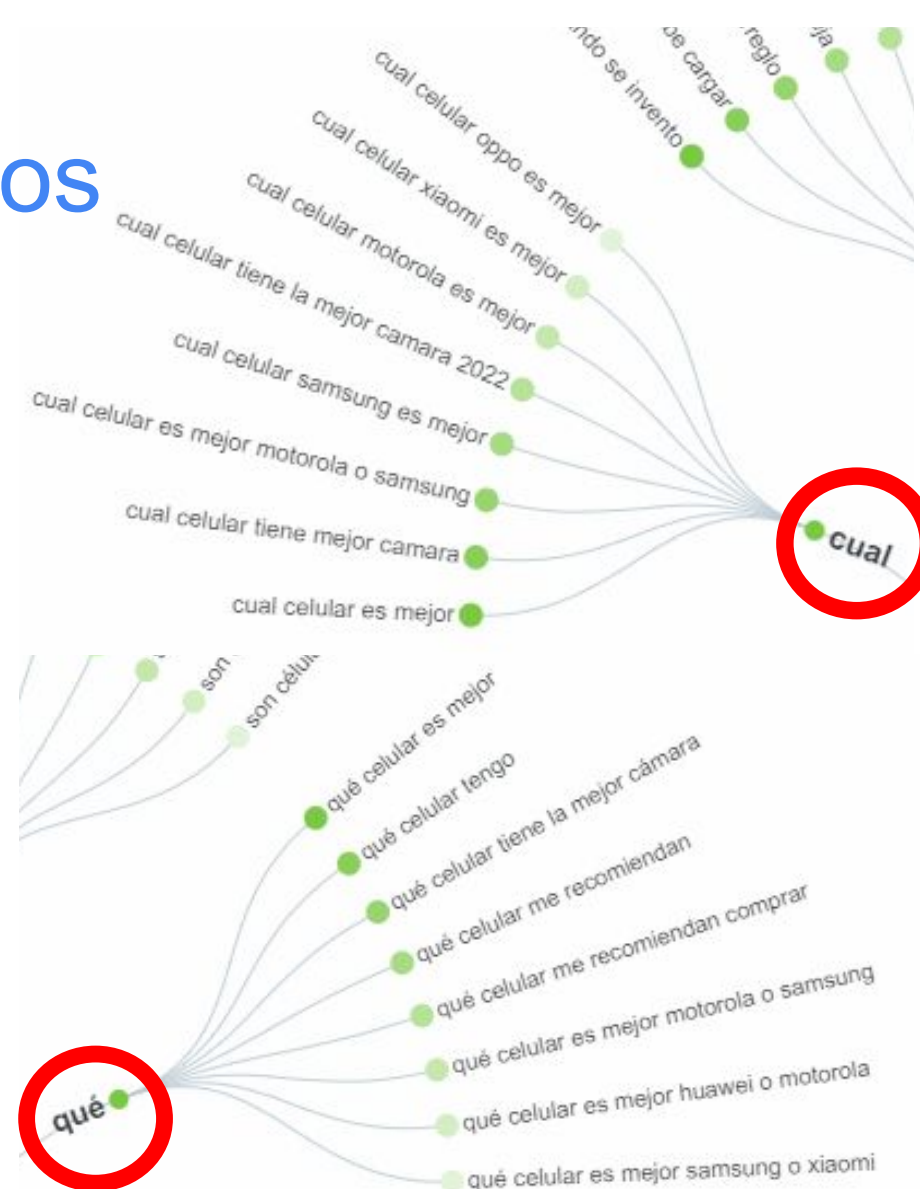


Búsqueda de términos

● Intento de comparación - Middle Funnel

Siguiendo la búsqueda podemos notar que los usuarios comienzan a realizar comparaciones de las diversas opciones que ofrece el mercado. Con esto podemos denotar lo siguiente:

- Preferencias de los usuarios
- Marcas más populares o con mayor nivel de comparación
- Recomendaciones



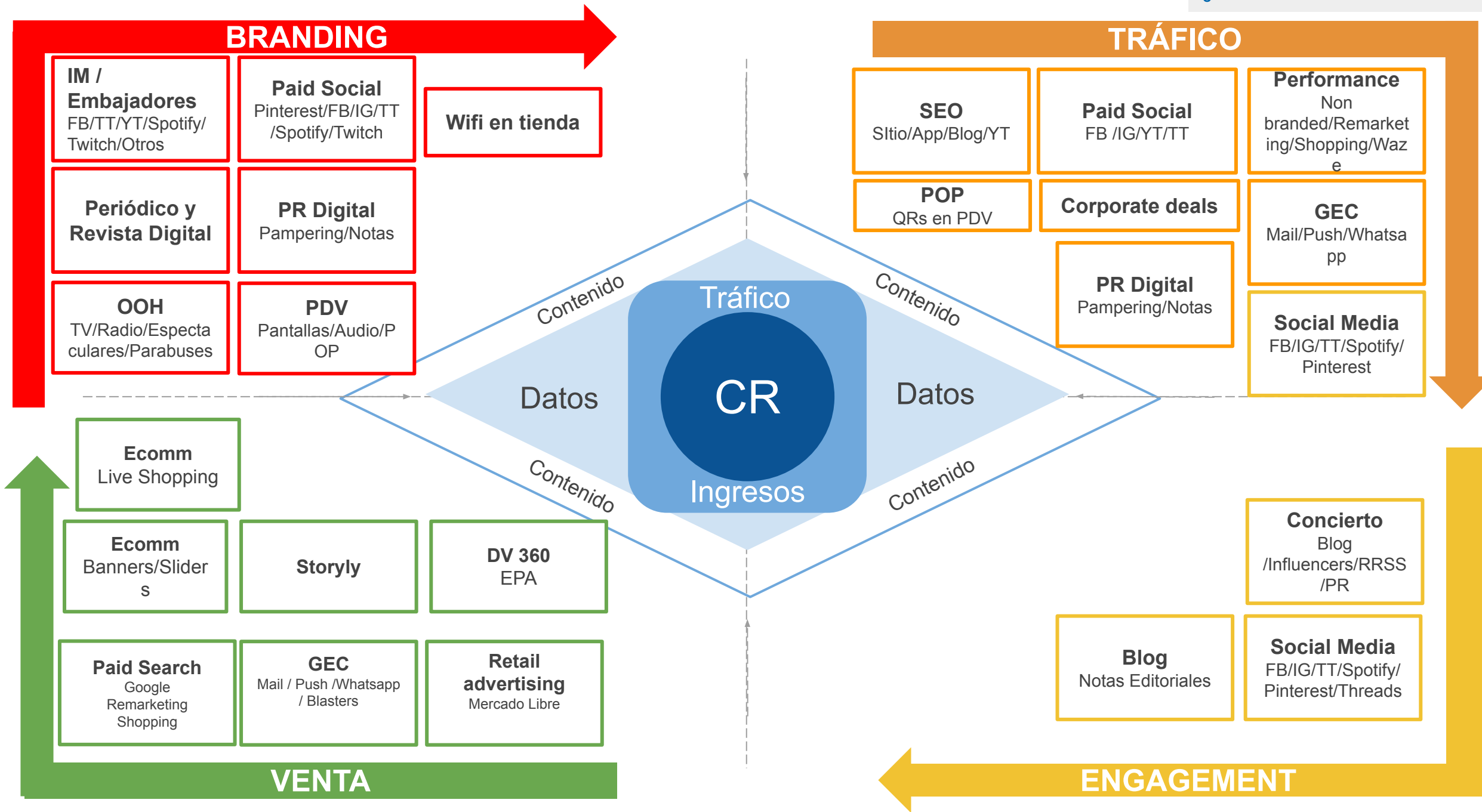
- **Intento de compra - Lower Funnel**

Los principales resultados que nos arroja “Answer the public” con la preposición “a” son:

- Celular a crédito
- Celular a meses sin intereses
- Celular a pagos

La compra de un equipo celular se considera un “gasto fuerte” por lo cual, los usuarios priorizan la facilidad de pago para su compra.





Instagram

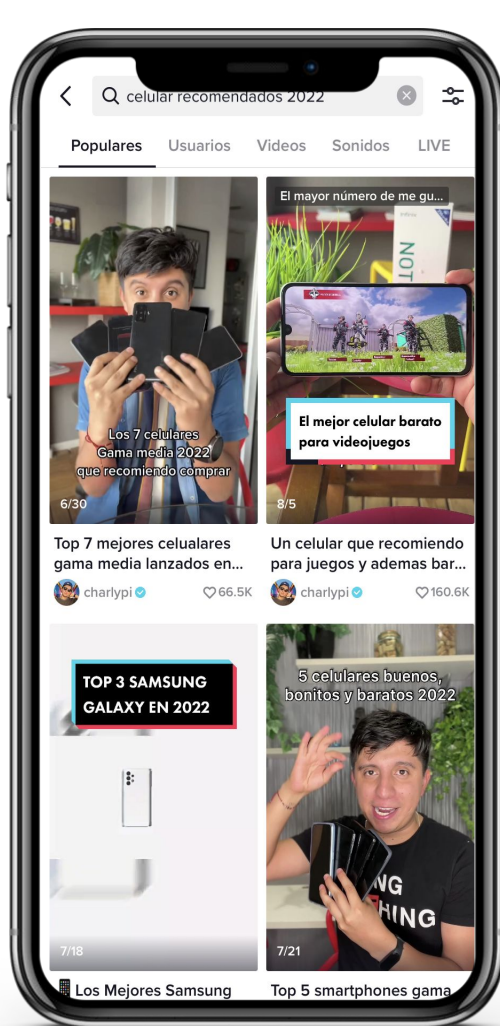


En Instagram encontramos contenido de información adicional a la ficha técnica del equipo, como:

- Tips
- Recomendaciones
- Funciones del equipo
- Atajos

Muchos YouTubers utilizan el formato de “Reels” para subir pequeños fragmentos de sus videos, para dirigir a los usuarios a YouTube, dejando el link en el copy de su post.

TikTok



TikTok nos muestra contenido más **social**, como:

- Recomendaciones
- Tips
- Atajos
- Funciones
- Impresiones
- Breves comparativas
- Mejores opciones
- Sugerencias de uso

Cabe destacar que la mayoría del contenido se explica con un **lenguaje informal y de fácil entendimiento** para el usuario.

Youtube



YouTube al ser la cuna del contenido digital, nos muestra una compilación de **todos los diversos contenidos en video**, siendo:

- Reviews
- Comparativas
- Análisis
- Unboxings
- Predicciones de próximos lanzamientos
- Filtraciones

Búsqueda intermedia

- **Análisis / Información**

La información que responde las preguntas de los usuarios normalmente se encuentra en blogs o YouTube, en sitios o canales como:

- Xataka
- Isamarcial
- Smart-gsm
- Movilcelular
- Parentesis

Ofrecen información extensa del móvil, así como la ficha técnica de cada uno.



El Moto g60 es el hermano mayor de la familia de gama media de Motorola, hasta ahora compuesta por los [Moto g10](#), [Moto g30](#) y [Moto g50](#), solo superado por el [Moto g100](#) que da el salto a la gama alta. Mantiene la gran diagonal en pantalla de los otros smartphones, alcanzando las 6.8 pulgadas con resolución FullHD+. Lo más importante de la pantalla es que es la primera con tasa de refresco 120 Hz de todos los smartphones de Motorola, superando incluso los 90 Hz del Moto g100.

Para la potencia Motorola confía en el nuevo Snapdragon 732G, acompañado de 6 GB de RAM y 128 GB de almacenamiento, expandible con microSD. Android 11 es el sistema operativo instalado de fábrica, como de costumbre en estado puro, con los ya conocidos y queridos añadidos de Motorola, pero además Motorola ha integrado [su interfaz My UX](#).

Pieza Madre

- Curaduría de SKUs
- Descriptivas y URLs a PDPs
- Keywords



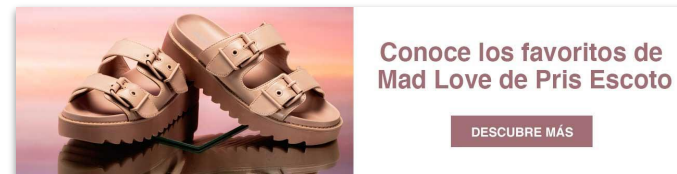
RRSS + Influencer

- 1 Story de Pris Escoto
- 1 Story desde

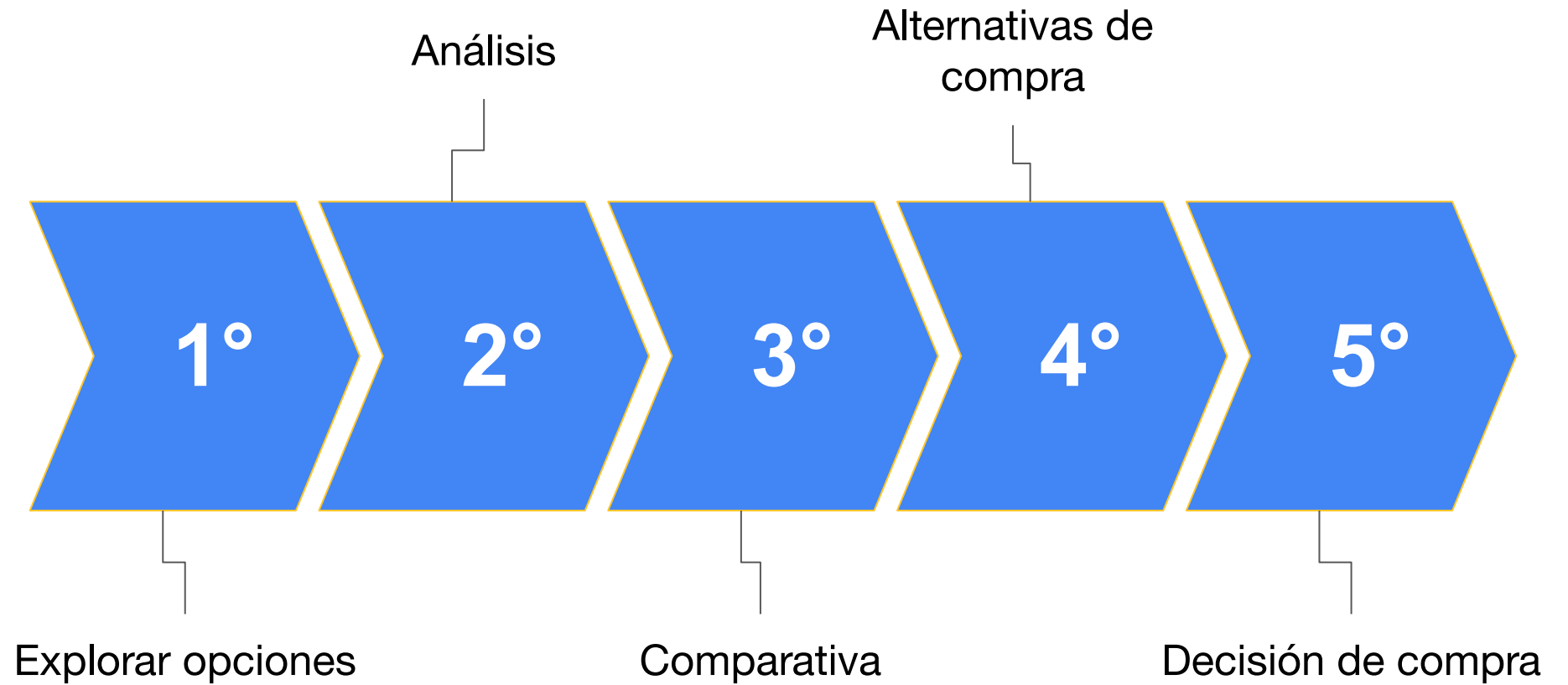


Mailing

- En confirmaciones de compra

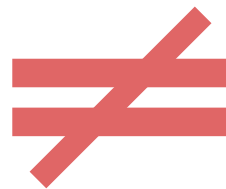


Proceso de compra - Conocedor

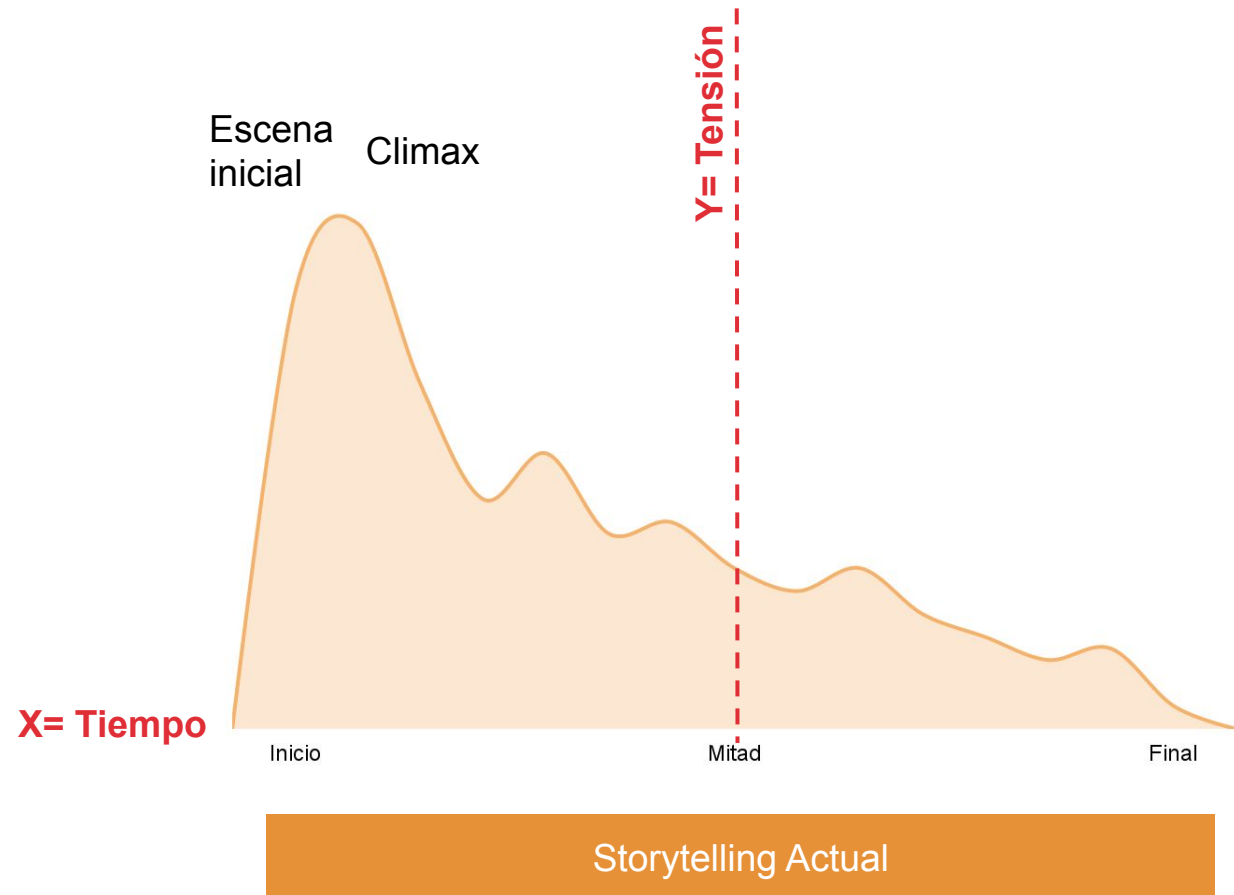
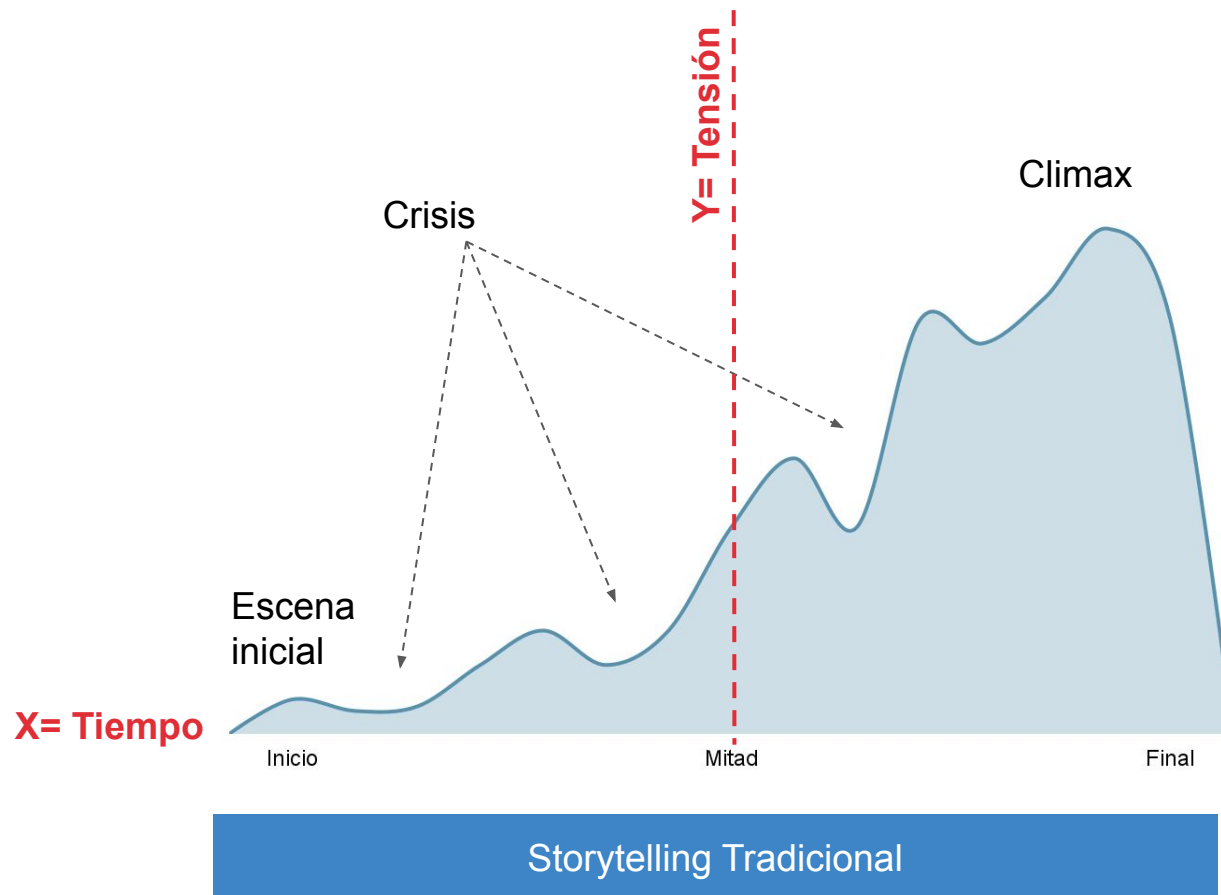




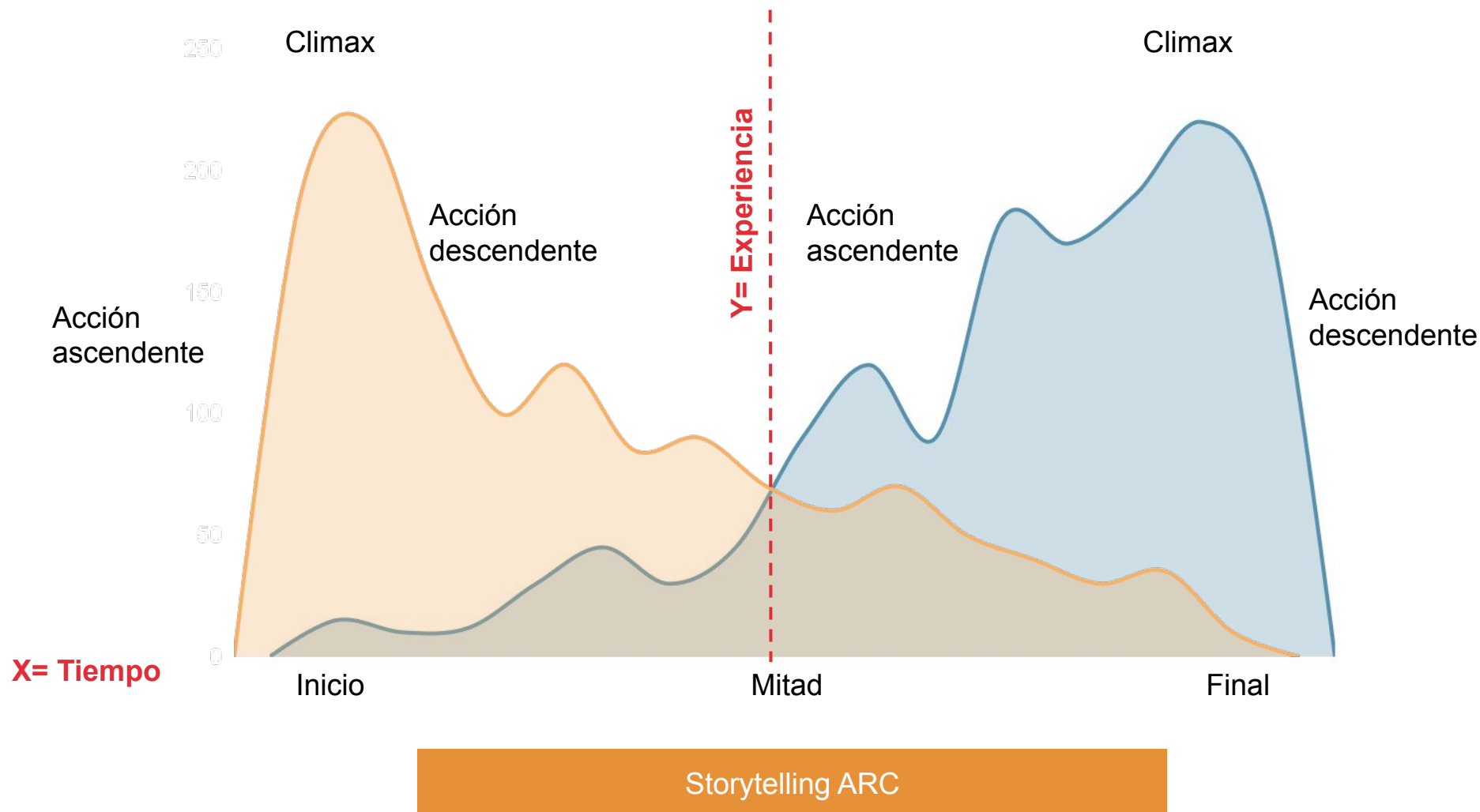
Atención



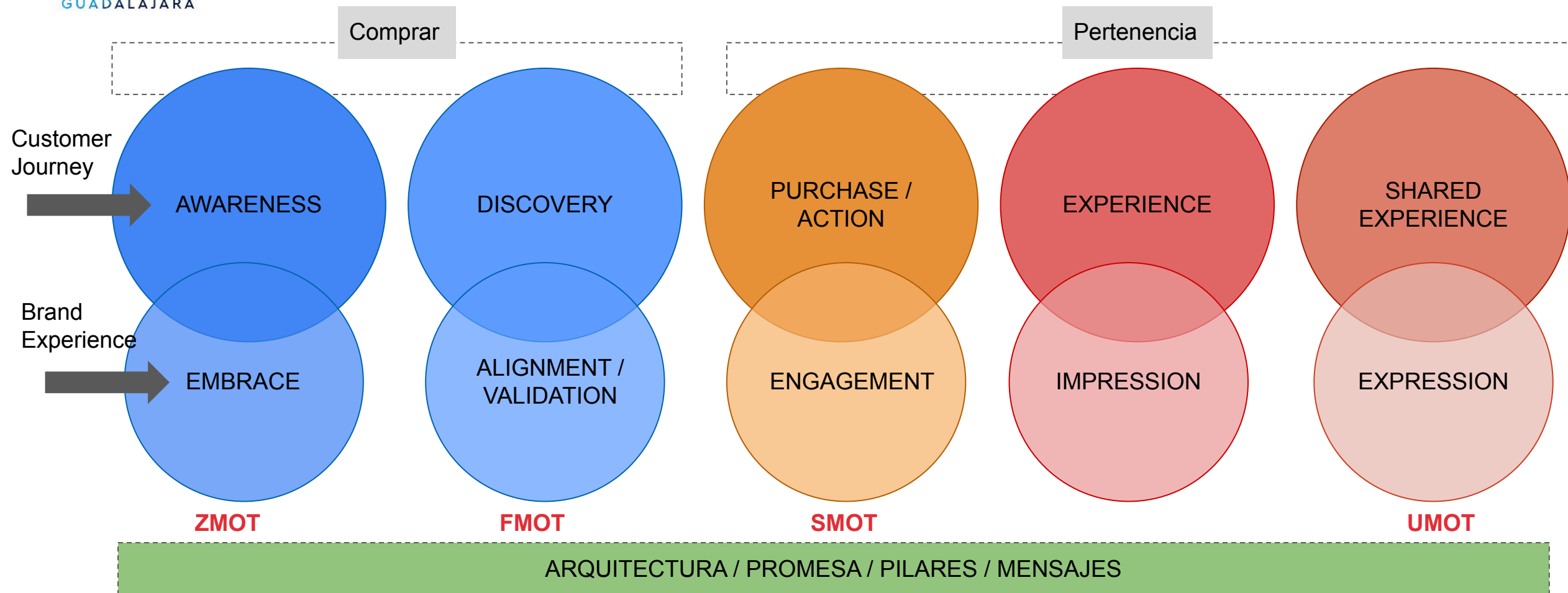
Amor

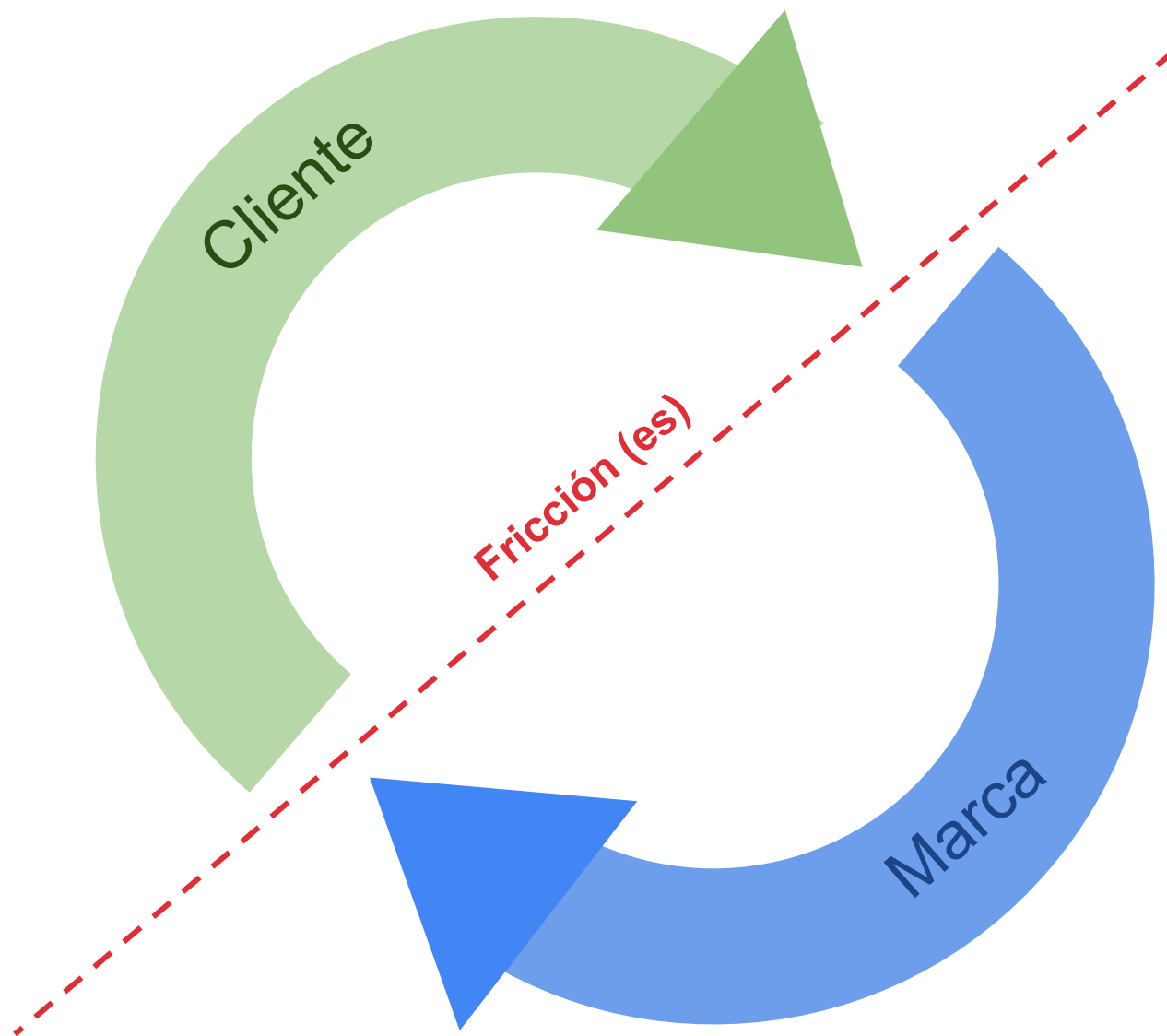


The Future of CX is Human



Entender que **comparten** los consumidores durante el proceso de compra

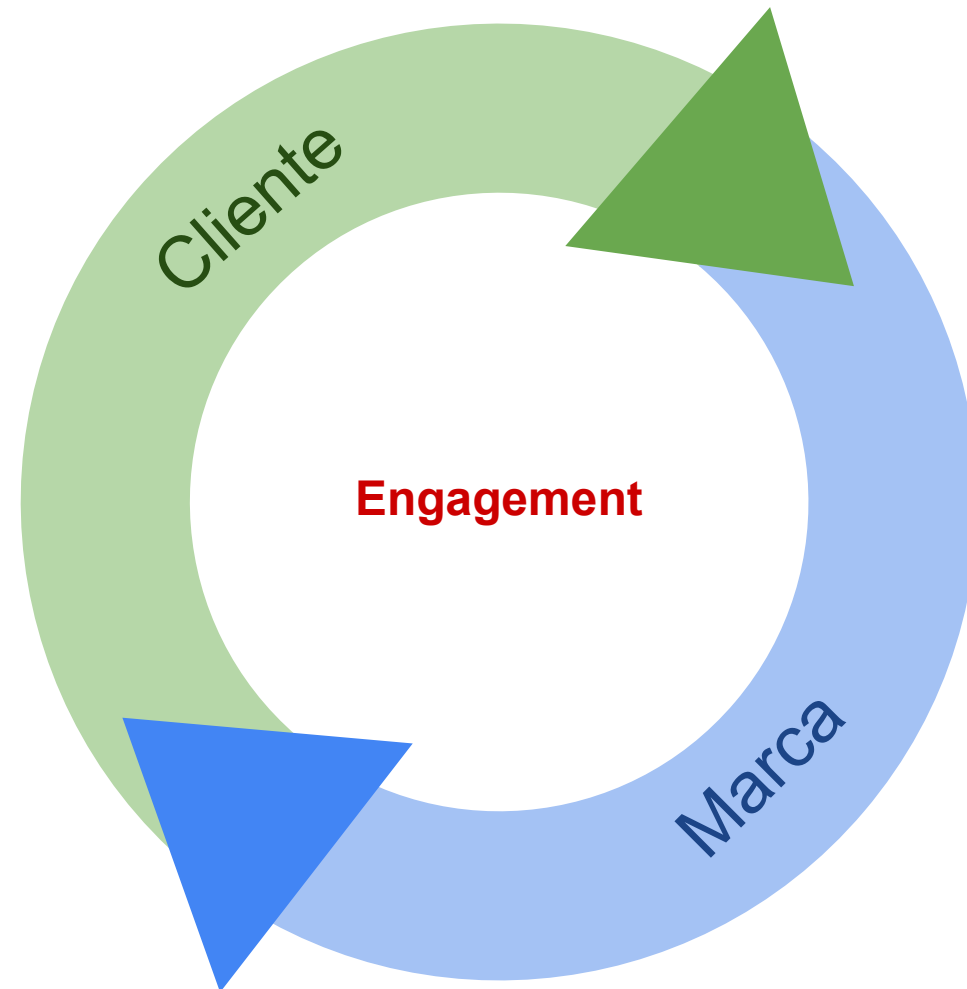




Ladies and Gentlemen...



The Embrace





Gracias

Eduardo Díaz de León Hernández

Customer Experience y el Journey: Del contenido
a la compra

Proceso de compra - Conocedor

1° Explorar opciones



Es el proceso en el cual, el usuario realiza una investigación de manera voluntaria para **explorar las ofertas del mercado**.

- Instagram
- YouTube

Estas redes se encargan de presentar las novedades, los próximos lanzamientos y dan breves análisis de ello.

Proceso de compra - Conocedor

2° Análisis



Después de fijar las diversas opciones, el usuario realiza un **análisis para asegurar** cuál de sus opciones cumple con sus **requisitos**.

Ésta información vive a través de los **blogs y video**:

- Xataka
- Smart-gsm
- Topes de gama
- Tecnonauta
- Urbantecno

Proceso de compra - Conocedor

3° Comparativa



Cuando el usuario obtiene la información necesaria, procede a consultar comparaciones entre diversos equipos o análisis de funciones o tecnologías de cada uno, para definir pros y contras:

- Videos: muestran la **información a detalle** de manera extensa.
- Shorts, Reels y Tiktoks: brindan una rápida pero eficaz explicación, suele ser de **fácil comprensión**.

Proceso de compra - Conocedor

4° Alternativas de compra



Es el momento en que el usuario decidido a comprar revisa las diversas opciones donde puede realizar su compra.

Factores que influyen en la decisión de un usuario conocedor:

- Precio
- Promociones
- Descuentos
- Cupones de descuento
- Recompensas / Beneficios
- MSI o Crédito
- Experiencia y seguridad de compra

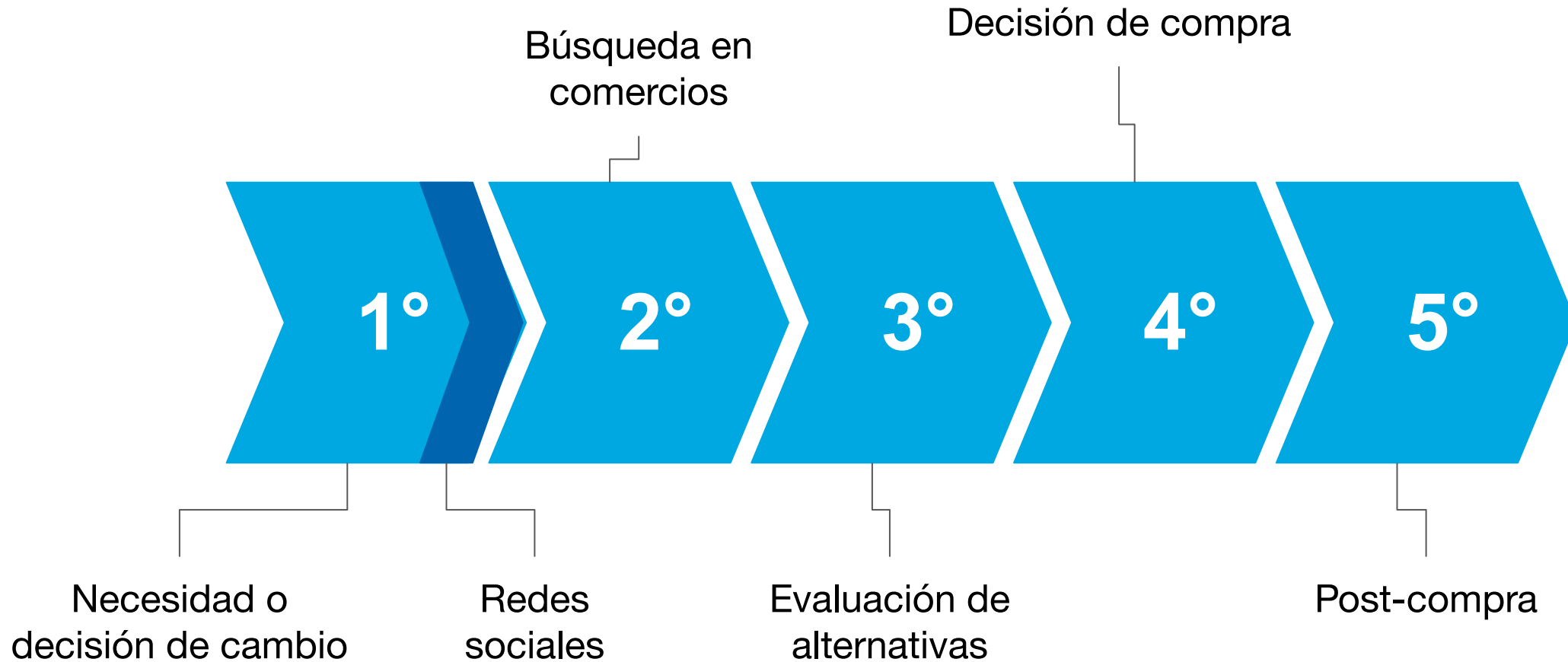
Proceso de compra - Conocedor

5° Decisión de compra



Es el final del proceso donde después de considerar todas sus opciones y las múltiples formas de pago que existen en la actualidad, el usuario termina la compra.

Proceso de compra - No conocedor



Proceso de compra - No conocedor

1° Necesidad o decisión de cambio



El usuario comienza el proceso con la necesidad o la decisión de actualizar su equipo celular.

¿Qué inicia el **pensamiento** de querer **actualizar** su smartphone?

1.1 Redes sociales

Al acceder a las redes sociales el usuario se entera de:

- Novedades
- Nuevas tecnologías
- Ofertas
- Recomendaciones (Influencers / Youtubers)

Proceso de compra - No conocedor

2° Búsqueda en comercios



En este paso, el usuario busca:

- Conocer la oferta que existe
- Generar un presupuesto
- Obtener información

Dependiendo del tipo de usuario puede variar la forma de búsqueda ésta siendo **en línea** o **visitando al comercio** mismo.

Proceso de compra - No conocedor

3° Evaluación de alternativas



Cuando se trata de la compra de un smartphone los usuarios no conocedores buscan:

- Facilidad de pago
- Diferir su compra a meses
- Monederos electrónicos o recompensas por la compra
- MSI

Proceso de compra - No conocedor

4° Decisión de compra



Después de analizar todas las opciones y las diversas opciones de compra, el usuario elige el comercio en donde realizará la compra.

*Para los clientes no conocedores la **experiencia de compra**, así como, la **atención y el servicio** son clave para obtener una venta.*

Proceso de compra - No conocedor

5° Post-compra



Los usuarios no conocedores, en caso de presentar un problema o defecto con su equipo, acuden directamente al comercio en el cual realizaron la compra.

Buscan la solución o instrucción del personal.

Ubersuggest

KEYWORD ?		TREND ?	VOLUME ?	CPC ?	PD ?	SD ?
celular en coppel			201,000	\$1.42	100	73
celulares coppel			201,000	\$1.86	100	75
celulares			165,000	\$3.25	100	66
celular huawei			110,000	\$3.12	99	70
celulares samsung			110,000	\$3.60	100	75
celulares huawei			74,000	\$2.26	100	71
celular fondos de pantalla			74,000	\$0	1	69

Auto Recomendación Google



celular|

celular

celulares

celulares samsung

celulares motorola

celular barato

celulares claro

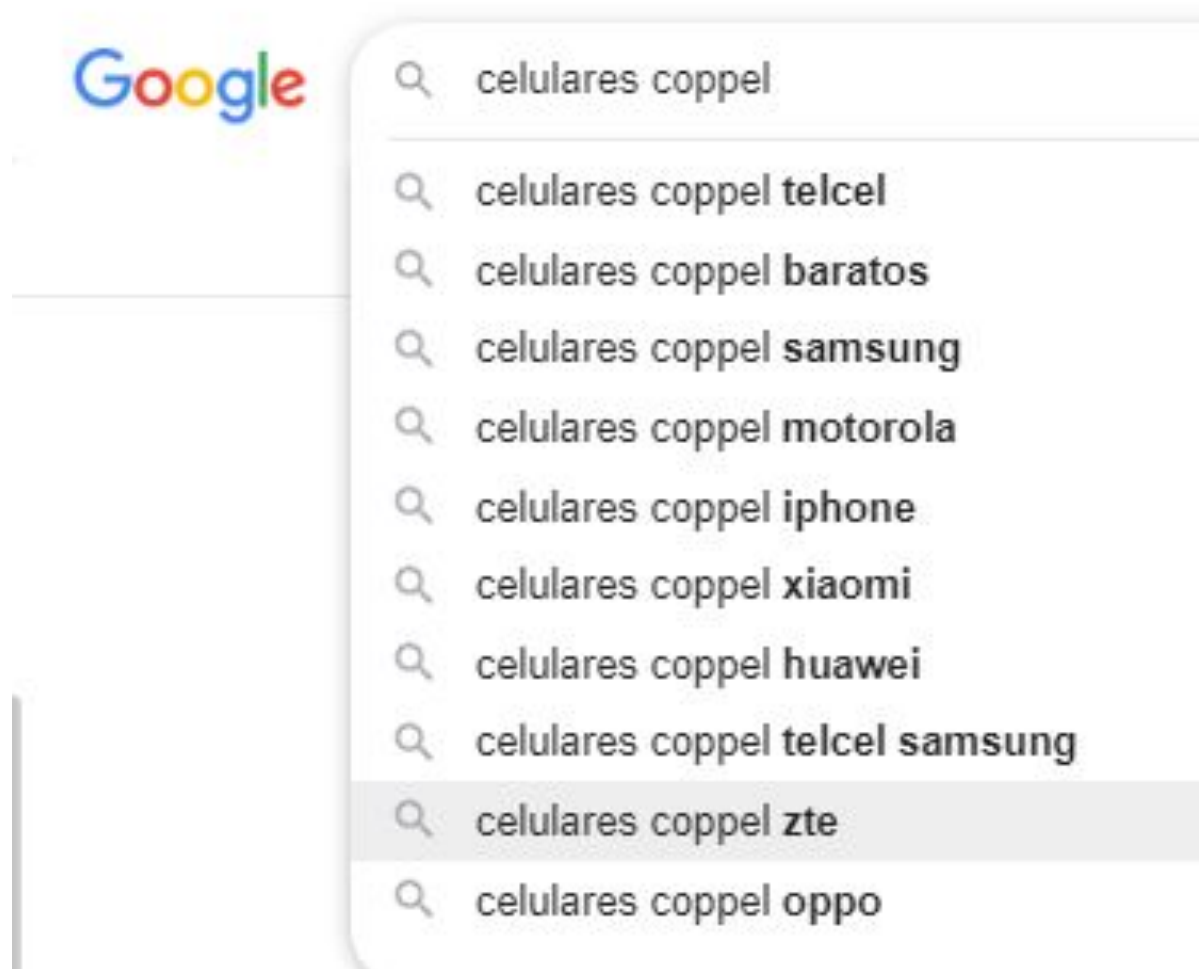
celular xiaomi

celulares huawei

celular lg

celular asus

Auto Recomendación Google



Resultados de búsqueda

Google nos arroja los siguientes resultados con la palabra “**Celulares**”:

- **Shopping:** Aparecemos con más de 15 opciones de enlaces.
- **SEO:** Estamos posicionados en los primeros 5 lugares de búsqueda.

The screenshot displays Google search results for the query "Celulares". It is divided into two main sections: Shopping and SEO.

Shopping Section: This section shows a grid of product listings from various retailers. Each listing includes a product image, the retailer's name, the product name, and the price. The products listed are:

- Celular Samsung Desbloqueado A33 128 GB... \$7,599.00 Coppel
- Celular Samsung Galaxy Desbloquea... \$12,099.00 Coppel
- Celular Motorola Desbloqueado Moto E32 6... \$3,799.00 Coppel
- Celular Motorola Desbloqueado Moto G20 6... \$3,999.00 Coppel
- Celular Motorola Desbloqueado Moto E7i... \$2,699.00 Coppel
- Fundi Sams Galax \$1,19 Coppel

SEO Section: This section shows organic search results. The top result is from Walmart, titled "Los mejores celulares con precio bajos | Walmart en línea". Other results include Coppel.com and Mercado Libre Mexico.

Related Questions Section: This section lists several questions related to the search term, such as "¿Dónde es más barato comprar un celular?", "¿Cuáles son los mejores celulares?", "¿Cuál es el mejor celular 2022?", and "¿Cuáles son los celulares con la mejor cámara?".

Resultados de búsqueda

Sin embargo, cuando realizamos una **búsqueda** más específica con base a las **auto recomendaciones de Google**:

- Ads: Nos posicionamos en los primeros lugares en marcas como **Motorola y Xiaomi**.



celulares |

- celulares samsung
- celulares motorola
- celulares claro
- celulares huawei
- celulares baratos
- celulares xiaomi
- celulares oppo
- celulares coppel
- celulares samsung 2022
- celulares telcel

celular xiaomi

Todo Imágenes Shopping Videos Noticias Más Herramientas

Cerca de 115,000,000 resultados (0.62 segundos)

Anuncios · Comprar celular xiaomi

Virgin Xiaomi Desbloquea...	Smartphone Xiaomi Red...	Xiaomi - Redmi Note ...	Virgin Xiaomi Desbloquea...	Virgin Xiaomi Desbloquea...
\$5,799.00 Coppel	\$3,999.00 Walmart Mé...	\$3,749.00 Walmart Mé...	\$2,799.00 Coppel	\$4,699.00 Coppel

Anuncio · <https://www.coppel.com/>

Celulares Xiaomi en línea | Coppel.com

Encuentra todos los productos que tú y tu familia necesitan. Los mejores productos y las marcas más reconocidas. Variedad de productos. La mejores marcas para ti.

📍 Culiacán · 20 ubicaciones cerca

celular motorola

Todo Imágenes Shopping Videos Maps Más Herramientas

Cerca de 94,100,000 resultados (0.55 segundos)

Anuncios · Comprar celular motorola

OFERTA Celular Motorola...	Celular Motorola...	Celular Motorola...	Celular Motorola...	OFERTA Celular Motorola...
\$4,499.00 4+... Coppel	\$2,499.00 Coppel	\$8,099.00 Coppel	\$2,499.00 Coppel	\$3,799.00 4+... Coppel

Anuncio · <https://www.motorola.com.mx/>

Motorola Tienda Online - Motorola México

Nuestra Tienda Online es el Lugar más Seguro para Comprar **Celulares** de Calidad. ¡Entra Ya!

¡Aquí Tenemos **Celulares** Hechos Pensando en los Mexicanos para Satisfacer sus Necesidades! Perfecto para tu Bolsillo. Entrega Rápida. Desempeño Potente.

Anuncio · <https://www.coppel.com/>

Celulares Motorola en línea | Coppel

Los mejores productos y las marcas más reconocidas

Pero en otros momentos de búsqueda no

En los resultados que nos brindan los sitios de noticias **podemos obtener diversos temas para generar contenido orgánico**, como por ejemplo:

- Celulares populares o recomendados.
- Mejores opciones de cierto año.
- Celulares próximos a desactualizarse.



Búsquedas locales



- Añadir celulares a las descripciones de My business para posicionarnos como resultado en la búsqueda a través de Google Maps, para que los usuarios tengan en mente la disponibilidad del equipo que buscan en nuestras tiendas. Además de que la mayoría de los consumidores prefieren ver físicamente lo que comprarán antes de efectuar la compra

