

GUÍA GRATUITA · MAYO 2026 · PUERTO RICO

12 cosas que tu negocio en PR está dejando de hacer en Google.

Y que te están costando clientes todos los días sin que lo sepas.

Por Chris Malavé Rivera
Founder · ScaleMint Growth

scalemintgrowth.com · WhatsApp 787-986-3782

Antes de empezar

Si tienes un negocio local en Puerto Rico — restaurante, joyería, concesionario, salón, taller, gimnasio, recreación — esta guía es para ti. No es para "marketers". Es para dueños de negocio que no tienen tiempo de aprender SEO pero saben que algo no está funcionando.

En los últimos años he auditado docenas de negocios en PR y he visto el mismo patrón repetirse en el 80% de ellos: tienen un buen producto, gente que repite, una historia bonita — pero su presencia digital es invisible. Y como Google es donde la gente decide qué comer hoy, dónde comprar, a qué taller llevar el carro... ser invisible en Google es perder ventas todos los días, sin enterarte.

Esta guía es el checklist que uso en cada Diagnóstico Express PR de \$297. Léela, marca cuántos de los 12 puntos no estás haciendo, y al final encontrarás cómo arreglarlos — solo o con ayuda.

Vamos.

No tienes Google Business Profile (o lo tienes abandonado)

El problema

Cuando alguien busca "joyería en Moca" o "restaurante en Rincón", Google muestra un mapa con tres negocios. Si no estás en ese mapa, no existes para ese cliente. Punto.

La solución (paso a paso)

- Crea o reclama tu perfil en business.google.com (es gratis).
- Llena al 100% TODOS los campos: horarios, dirección, teléfono, sitio web, categorías, descripción.
- Sube mínimo 15-20 fotos profesionales (interior, exterior, productos, equipo).
- Activa el botón de WhatsApp en el perfil.
- Publica una actualización a la semana — Google premia los perfiles activos.

📌 Dato clave: Los negocios que llenan el perfil al 100% reciben hasta 7x más solicitudes que los perfiles incompletos (estudio Google 2024).

Tienes menos de 30 reseñas en Google

El problema

El boricua compara antes de comprar. Si tu competencia tiene 80 reseñas y tú tienes 4, ya perdiste — incluso si tu producto es mejor. Las reseñas son la nueva confianza social.

La solución (paso a paso)

- Hazte un QR code con el link directo a "dejar reseña" en tu Google Business.
- Pónlo en la mesa, en el mostrador, en el recibo, en el WhatsApp post-compra.
- Programa un mensaje automatizado 24-48h después de cada venta pidiendo la reseña.
- Responde TODAS las reseñas (buenas y malas) — Google sube tu ranking.
- Meta: pasar de tus reseñas actuales a +50 en 90 días.

□ Dato clave: Cada estrella adicional en Google se traduce, en promedio, en 5-9% más conversiones (BrightLocal 2024).

Tu nombre, dirección y teléfono (NAP) no son consistentes en internet

El problema

Si en tu sitio dices "Calle Mayor #15", en Facebook dices "Calle Mayor 15" y en Google "C/Mayor #15", Google piensa que son tres negocios distintos y te penaliza el ranking local.

La solución (paso a paso)

- Define UNA versión exacta de tu nombre, dirección y teléfono.
- Aplícala idéntica en: sitio web, Google Business, Facebook, Instagram, TripAdvisor, Yelp, directorios.
- Usa formato US: "787-XXX-XXXX" siempre, sin paréntesis ni puntos.
- Audita cada 3 meses — los directorios se desactualizan solos.

□ Dato clave: Las inconsistencias NAP son una de las primeras cosas que Google revisa para SEO local. Arreglarlas puede subir tu ranking en semanas.

No tienes una página web o tu web es solo una "tarjeta de presentación"

El problema

Una web sin información útil, sin productos visibles, sin botón de contacto, sin contenido que responda preguntas — es peor que no tener web. El cliente entra, no encuentra lo que busca, y se va.

La solución (paso a paso)

- Mínimo necesario: home, sobre nosotros, servicios/productos, contacto, ubicación con mapa.
- Cada página debe tener UN objetivo claro (llamar, escribir WhatsApp, reservar, comprar).
- Velocidad de carga <3 segundos en móvil — el 53% del tráfico abandona si tarda más.
- Botón de WhatsApp flotante en TODAS las páginas.
- Si vendes productos: catálogo claro con precios visibles.

📌 Dato clave: El 76% de los boricuas con teléfono inteligente busca en Google antes de visitar un negocio físico (Pew Research 2024).

No tienes "Schema Markup" en tu sitio

El problema

Schema markup es un código invisible que le dice a Google: "soy una joyería, mi horario es X, mis precios son Y, mi promedio de reseñas es 4.7". Sin él, Google adivina — y muchas veces se equivoca.

La solución (paso a paso)

- Añade schema de tipo LocalBusiness o el específico de tu industria (Restaurant, Store, AutoDealer, etc).
- Añade schema de FAQPage si tienes preguntas frecuentes.
- Añade schema de Product si vendes productos.
- Añade schema de Review si tienes reseñas.
- Verifica con search.google.com/test/rich-results

□ Dato clave: Páginas con schema markup correcto tienen hasta 30% más click-through rate en resultados de Google.

No estás midiendo nada con Google Analytics 4

El problema

"¿De dónde vienen mis clientes?" — "No sé." Si no mides, no puedes mejorar. Estás invirtiendo en marketing a ciegas, esperando que algo funcione.

La solución (paso a paso)

- Instala Google Analytics 4 (GA4) — es gratis.
- Configura eventos clave: clic en WhatsApp, clic en teléfono, envío de formulario.
- Conecta GA4 con tu Google Business para ver qué buscó la gente antes de encontrarte.
- Revisa los datos cada 15 días — no esperes a que pase un trimestre.

□ Dato clave: Sin medición, cualquier inversión en marketing es jugar a la lotería. Con medición, es jugar póker — sigues con suerte pero ahora con estrategia.

No tienes contenido escrito sobre lo que vendes (blog, FAQs, guías)

El problema

Cuando alguien busca en Google "¿cuánto cuesta arreglar un parabrisas en PR?" o "¿qué joyas regalar en aniversario?", tu negocio no aparece. Otro negocio responde la pregunta — y se gana al cliente.

La solución (paso a paso)

- Lista las 20 preguntas que más te hacen tus clientes.
- Convierte cada una en un artículo de blog de 600-1000 palabras con respuesta clara.
- Optimiza cada artículo para una búsqueda específica ("[pregunta] + en Puerto Rico").
- Añade FAQ section a tu home con 6-8 preguntas frecuentes.
- Publica 1 artículo nuevo cada 2 semanas mínimo.

📌 Dato clave: Negocios con blog activo generan 67% más leads que negocios sin blog (HubSpot 2024).

No estás capturando emails de visitantes

El problema

El 97% de la gente que entra a tu web la primera vez no compra. Si no capturas su email, los pierdes para siempre. Si los capturas, puedes recordarles tu negocio cada semana hasta que estén listos.

La solución (paso a paso)

- Crea un lead magnet (ebook, descuento, checklist) que valga la pena descargar.
- Añade pop-up o sección visible: "Descarga gratis a cambio de tu email".
- Conéctalo a un servicio gratis: Mailchimp Free, Brevo Free, ConvertKit Free.
- Diseña una secuencia de 5 emails de bienvenida que cierre venta.
- Manda 1 email mensual con valor + 1 oferta cada mes.

📌 Dato clave: Por cada \$1 invertido en email marketing, se generan en promedio \$36 de retorno (DMA 2024). Es el canal con mejor ROI que existe.

No tienes WhatsApp Business configurado profesionalmente

El problema

En PR, WhatsApp es el canal de venta #1. Pero usas tu WhatsApp personal, no respondes en horario, no tienes catálogo, no tienes mensajes automáticos. Estás dejando ventas en la mesa.

La solución (paso a paso)

- Migra a WhatsApp Business (es gratis y separado de tu personal).
- Configura: foto de portada, descripción, dirección, horario, link a sitio web.
- Activa mensaje de bienvenida automático y mensaje de ausencia.
- Sube tu catálogo de productos/servicios completo.
- Crea respuestas rápidas para las 10 preguntas más frecuentes.
- Usa etiquetas para clasificar leads: nuevo, calificado, cliente, perdido.

📌 Dato clave: El 89% de los compradores boricuas prefieren WhatsApp por encima de email o llamada para contactar un negocio (Statista 2024).

Tu sitio no está optimizado para móvil

El problema

El 78% del tráfico web en PR es móvil. Si tu sitio se ve mal en celular, botones muy chiquitos, texto desbordado, imágenes tardando — el cliente se va en menos de 3 segundos.

La solución (paso a paso)

- Verifica con search.google.com/test/mobile-friendly
- Botones mínimo 44x44 píxeles para que el dedo los acierte fácil.
- Texto mínimo 16px sin necesidad de hacer zoom.
- Imágenes comprimidas (usa TinyPNG o squoosh.app).
- Menú hamburguesa simple, máximo 5-6 opciones.
- Velocidad de carga <3 segundos (mide en pagespeed.web.dev).

□ Dato clave: Google penaliza los sitios no optimizados para móvil en su ranking — desde 2021 usa "mobile-first indexing".

No estás haciendo retargeting (anuncios a quien ya te visitó)

El problema

Alguien entra a tu web, ve un producto, no compra y se va. Si no le muestras anuncios después en Facebook/Instagram, lo perdiste. El retargeting típicamente convierte 5-10x mejor que prospección fría.

La solución (paso a paso)

- Instala Meta Pixel en tu sitio (gratis).
- Crea audiencias personalizadas: visitantes web, visitantes de productos, abandono carrito.
- Lanza campañas de retargeting con presupuestos pequeños (\$5-10/día).
- Usa creatividades diferentes a las de prospección — recordatorios + ofertas.
- Excluye a clientes que ya compraron para no malgastar.

□ Dato clave: Una campaña de retargeting bien diseñada puede recuperar entre el 25% y el 40% de los visitantes que no compraron en la primera visita.

No estás midiendo el origen real de tus mejores clientes

El problema

"Mis mejores clientes vienen por boca a boca." ¿Estás seguro? ¿Lo mediste? La mayoría de dueños asumen — y invierten su presupuesto en el lugar equivocado.

La solución (paso a paso)

- Pregunta a cada cliente nuevo: "¿Cómo nos encontraste?".
- Anótalo en un Excel simple o en tu CRM.
- Después de 60 días, suma cuántos clientes vinieron de cada canal y cuánto facturó cada uno.
- Reasigna tu presupuesto al canal que más facturación trajo, no al que más leads trajo.
- Repite el ejercicio cada trimestre.

□ Dato clave: Los negocios que miden el origen de sus clientes invierten su marketing 2-3x más eficiente que los que solo asumen.

Y ahora qué

Si llegaste hasta aquí, probablemente identificaste 5, 8 o hasta los 12 puntos en tu negocio. Eso es bueno: significa que tienes oportunidades enormes de crecer. La diferencia entre los negocios que crecen y los que se estancan no es el talento — es la ejecución sistemática.

Tienes dos caminos:

Camino 1 — Hazlo tú mismo

Toma esta guía como tu checklist. Bloquea 2-3 horas a la semana, agarra un punto, ejecútalo, mide. Avanza al siguiente. En 4-6 meses verás cambios reales si eres constante. Es el camino más barato pero el más lento.

Camino 2 — Hazlo con ScaleMint

Por \$297 te entregamos un Diagnóstico Express PR: 5 días hábiles, auditoría completa de tu presencia digital, mapa de errores priorizados por impacto y un roadmap de acción de 4 fases (semana 1, mes 1-3, mes 3-6, mes 6-12). Incluye una llamada de 45 minutos para entregártelo en vivo y responder preguntas. Si después contratas un plan mensual, los \$297 se descuentan del primer mes.

Empieza tu Diagnóstico Express PR

5 días hábiles · Plan accionable · \$297 (descontable de cualquier plan mensual)

WhatsApp: 787-986-3782
chris@scalemintgrowth.com
scalemintgrowth.com

"Te traemos clientes, no likes."