

Estrategias SEO cross-funcionales

Sinergias con otros canales de adquisición de tráfico y departamentos

LORENA ROMERO ABRIL

PUMA Europe

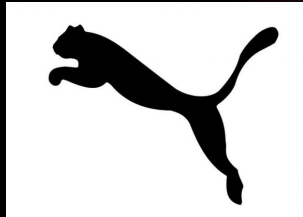


LORENA ROMERO ABRIL

SEO Manager en PUMA Europe

📍 Barcelona/Nuremberg

+7 años como Consultora SEO



[Lorena Romero Abril - LinkedIn](#)

Estrategias SEO cross-funcionales

Sinergias con otros
canales de adquisición de
tráfico y departamentos

El error de tratar el SEO como un canal

Es una herramienta para conocer el mercado a través de la búsqueda.



Empiezas hablando de SEO y acabas hablando de negocio.

¿Te ha pasado?



Analistas de demanda

Qué busca realmente el usuario y cómo evoluciona esa intención.



Optimizadores de la UX

Comunicamos la propuesta de valor. Conectamos contenido, producto y negocio



Eficiencia de canales y estrategias de marketing

Hacer push(paid) a ciertos productos y pull (orgánico) a otros.

3 estrategias SEO cross-funcionales

Lección número 1 cuando llegas a una gran empresa: El SEO no es el centro del universo.

Lección número 2 cuando llegas a una gran empresa: Los objetivos vienen de arriba.



Fidelización

AUMENTAR LA BBDD DE USUARIOS



Eficientar el espacio en almacén

SISTEMA DE CÁLCULO DE DEMANDA



Eficientar la inversión publicitaria

SINERGIAS SEO/SEM

1

Fidelización



AUMENTAR LA BBDD DE USUARIOS

Este fue el objetivo nº1 de Puma en 2024-2025, crear una BBDD más fidelizada. Un objetivo más propio del especialista de CRM pero...

¿Cómo podía ayudar SEO?

Junto con otros departamentos de la empresa, creamos la estrategia llamada **"Coming Soon"**.

Productos que van a lanzarse próximamente y a los que te puedes suscribir para:

- Ser el primero en enterarte
- Comprarlos antes que nadie

LAUNCH CALENDAR

THE LATEST AND GREATEST AT PUMA. DON'T MISS IT.



SPEEDCAT WEDGE LEATHER

Women's Sneakers

4/16

COMING SOON



SPEEDCAT WEDGE LEATHER

Women's Sneakers

4/16

COMING SOON

1

Fidelización



AUMENTAR LA BBDD DE USUARIOS

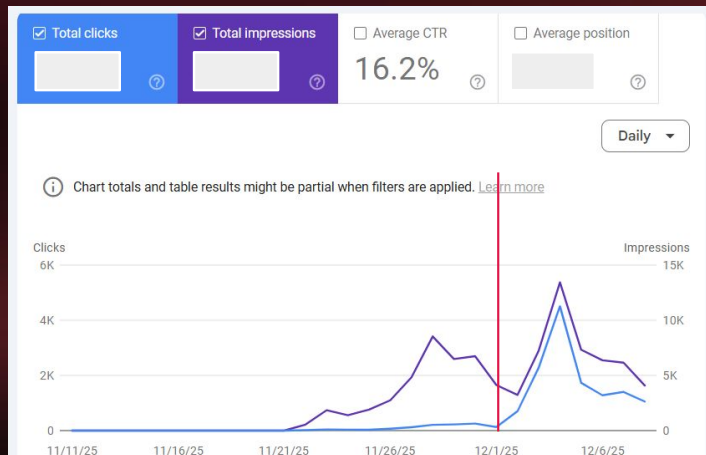
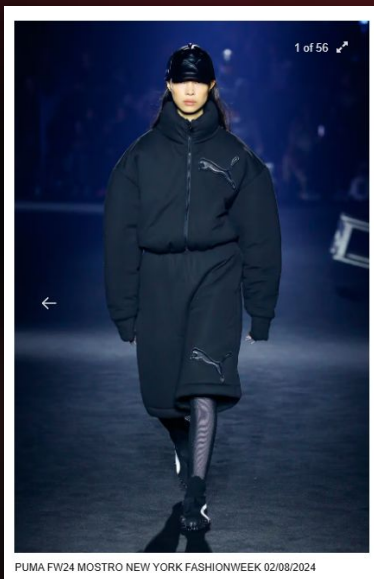
¡Aquí está el SEO!

Escucha activa de nuevas tendencias

1) Anunciamos el lanzamiento de una nueva zapatilla en la NYFW: Las "Mostro"

2) **Detectamos** un pico de búsquedas de esta nueva keyword con GSC

3) Generamos un **resultado indexable** (producto en coming soon recogiendo leads)



PUMA EU
https://eu.puma.com

Puma Mostro | Pre-lanzamiento

Suscríbete a la lista de correo para estar al día de los próximos lanzamientos de la zapatilla Mostro en PUMA.com.

Zapatillas Mostro OG unisex

130,00 €

MUY PRONTO. Suscríbete al **Newsletter** de PUMA hoy para estar informado.

Este artículo estará disponible para pedir el 26.02.2026, 00:00 CET.

PRÓXIMAMENTE

1

Fidelización



AUMENTAR LA BBDD DE USUARIOS

https://eu.puma.com/es/es/puma-x-pokemon-sign-up

Mujer Hombre Niño Deportes Lifestyle Ofertas

PUMA x POKÉMON

Regístrate para recibir correos electrónicos con todas las novedades de PUMA x POKÉMON.

NOMBRE	APELLIDO
<input type="text" value="Nombre"/>	<input type="text" value="Apellido"/>
CORREO ELECTRÓNICO *	ELIGE GÉNERO
<input type="text" value="Correo electrónico"/>	<input type="text" value="Género"/>

Si, quiero enterarme antes que nadie de las últimas ofertas especiales, lanzamientos de mucho más en mi bandeja de entrada. *

https://eu.puma.com/es/es/ac-milan-sign-up

Mujer Hombre Niño Deportes Lifestyle Ofertas

AC MILAN

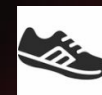
Regístrate para recibir correos electrónicos sobre los próximos lanzamientos de equipaciones del AC Milan.

NOMBRE	APELLIDO
<input type="text" value="Nombre"/>	<input type="text" value="Apellido"/>
CORREO ELECTRÓNICO *	ELIGE GÉNERO
<input type="text" value="Correo electrónico"/>	<input type="text" value="Género"/>

Si, quiero enterarme antes que nadie de las últimas ofertas especiales, lanzamientos de productos y mucho más en mi bandeja de entrada. *

2

SISTEMA DE CÁLCULO DE LA DEMANDA



Comprar únicamente lo que vayamos a vender. El equipo de buying de producto necesitaba ayuda.

¿Cómo podía ayudar SEO?

Somos analistas de la demanda. Así que creamos un **sistema de cálculo de la demanda** para productos que ya la tuviera. Especialmente para:

- Equipos de fútbol que antes tenía otra marca
- Productos que la competencia tenía y nosotros los lanzamos ahora.

	Only Jersey/kit	Only Shorts, Apparel and Fanwear	
Total search volume (monthly)	130,860	21,690	
<i>CTR (Click Through Rate)</i>	<i>2.20%</i>	<i>2.20%</i>	
SEO Clicks (monthly)	2,879	477	
<i>CR (Conversion Rate)</i>	<i>1.40%</i>	<i>0.50%</i>	
Total sales by SEO (monthly)	40.30	2.39	
<i>Average ticket price</i>	€ 90.00	€ 90.00	
Total revenue by SEO (monthly)	€3,627	€215	
			Monthly kit sales in puma.com
If SEO has a 13% channel market share, then:	310	18	Monthly kit revenue in puma.com
	€27,903.38	€1,651.78	



Eficientar la inversión publicitaria

3 SINERGIAS SEO/SEM

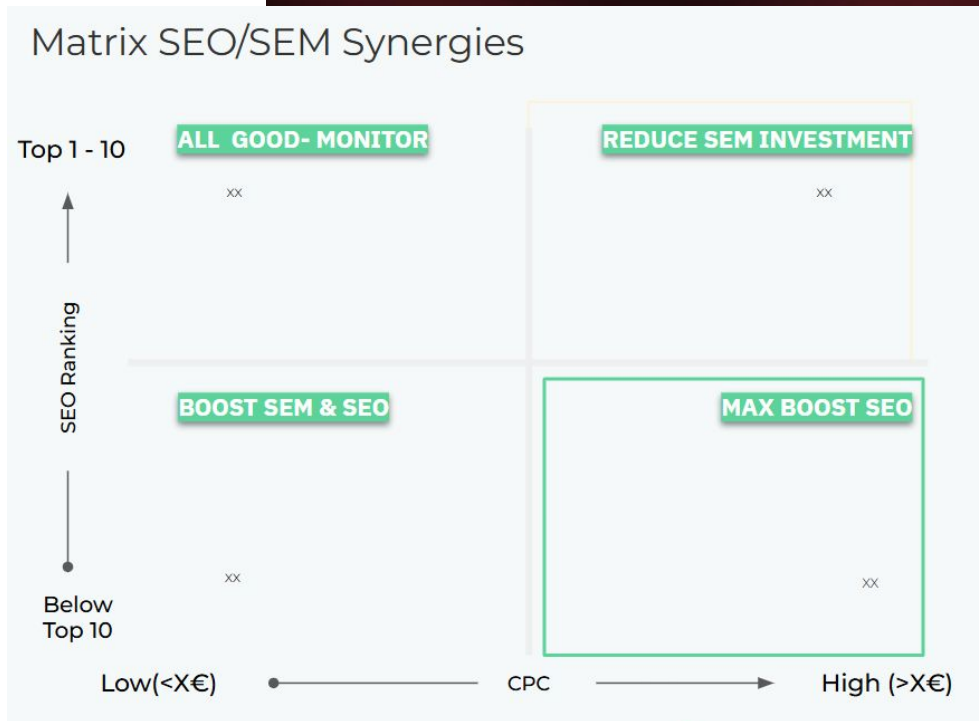
Algunos productos se nos agotaban en horas.
Otros apenas vendíamos unidades.
Invertíamos un presupuesto muy alto en
campañas Paid.

¿Cómo podía ayudar SEO?

El SEM es un canal Push → Genera/impulsa la
demanda

El SEO es un canal Pull → Captura la demanda
existente

Creando una Matriz SEO/SEM de keywords.



¡Muchas gracias!

LORENA ROMERO ABRIL
PUMA Europe

