

Tutorial: Cómo dar a conocer mis podcast.

Hay tres formas de conseguir un gran número de oyentes para nuestro podcast, como ninguna es incompatible con las otras nuestro consejo es trabajar las tres:

1. Teniendo un gran número de usuarios suscritos mediante RSS a tu podcast.
2. Llevando un gran número de visitantes a tu página web.
3. Subiendo tu podcast en portales de audio que permitan las escuchas.

1. Suscriptores de RSS.

Es muy importante que la gente que nos visita y está interesada en nuestros contenidos se suscriba mediante RSS para que de forma automática se le descargue nuestro podcast en su reproductor.

Hay mucha gente que no sabe qué significa RSS, no sabe cómo utilizarlo o simplemente no sabe que existe la posibilidad de sindicación. Por todo ello es muy, muy importante que en nuestra web expliquemos muy bien qué es el RSS y cómo funciona e invitemos a las visitas a suscribirse. Este último punto es algo que muy pocos podcasters lo hacen.

Si quieres más información sobre el RSS no dejes de consultar nuestro [tutorial RSS](#).

2. Aumentar las visitas a tu web.

Hay muchas formas de conseguir visitas a tu página web, la mayoría de ellas se pueden trabajar en paralelo para maximizar el efecto. No olvidemos que cuantas más puertas de entrada haya hacia mi web más fácil será que nos llegue un visitante.

En este listado te enumeramos las más importantes en el medio online pero existen muchas otras que no debemos dejar de probar la clave de toda campaña de marketing online es medir la efectividad de cada acción para orientar correctamente nuestros esfuerzos:

1. Presencia en buscadores. Existen tres formas de tener presencia en los buscadores: aparecer en los enlaces patrocinados que tienen casi todos los buscadores (Search Engine Advertising o SEA), aparecer en los resultados naturales (Search Engine Optimization o SEO) y por último que aparezcan en esos resultados otras páginas que tengan enlaces a la nuestra. En Internet se pueden encontrar muchas páginas que explican por encima cómo mejorar esta presencia en buscadores pero si se quiere un resultado notable se recomienda la ayuda de una empresa especializada.
2. Presencia en directorios. Hay directorios generales, directorios locales, directorios sectoriales,... Pero salvo estos últimos las posibilidades de que aporten tráfico real son muy discutidas. ¿Qué ventajas tienen? que no dejan de ser más puertas de entrada a mi web, que son gratis en su mayoría y que producen links hacia nuestra página que pueden ser muy interesantes para subir nuestra posición natural en los buscadores.
3. Intercambio de links (o banners). Tienen las mismas ventajas que los directorios pero el inconveniente de que hemos de poner un link a su web.
4. Foros y Chats. Para campañas con pocos recursos los foros pueden ser un buen sitio para empezar a dar a conocer (de forma elegante) lo que hacemos en nuestra web. Eso no significa que tengamos derecho a meternos en cualquier foro y dejar post indiscriminados con links a nuestra web, probablemente nos echarán de él y conseguiremos una publicidad negativa.

5. Presencia en las redes sociales. Si tienes un podcast no dejes de darlo a conocer a toda tu red de amigos de Facebook, Myspace, Xing, Likedin, Hi5, etc...
6. Publicidad online. Sin duda es la estrella de las fuentes de tráfico, una campaña de banners, botones, patrocinios... bien diseñada, bien pensada, bien orientada a tu target puede atraer un número altísimo de visitantes. Una campaña mal definida nos hará tirar el dinero y en este tipo de publicidad no suele ser poco.
7. Email marketing. Es tan simple como mandar la información de tu página por mail, si no se hace con cuentagotas se considera spam (y ya es ilegal). Existe sin embargo lo que se llama opt-in marketing o permission marketing, son sistemas por los que el usuario ha dado su consentimiento para recibir cierta información que le pueda ser de interés, en forma de mail o newsletters. No es fácil encontrar bases de datos de calidad (veraces, contrastadas y segmentadas) así que es aconsejable en casos muy puntuales.
8. Marketing viral. No es bien, bien una técnica es más una estrategia. Consiste en crear un mensaje (video, texto, gráfico...) que tenga gancho suficiente para que se propague por la red al ser enviado de un usuario a otro, lo que siempre se ha conocido como boca a boca. Hay agencias realmente especializadas en este servicio, aunque la fórmula del éxito la conocemos muchas veces no se llega a saber de dónde proviene el éxito o el fracaso de una campaña viral.
9. Premios al mejor podcast. Existen varios premios nacionales e internacionales donde puedes enviar tu podcast si su calidad es buena son la plataforma perfecta. En España están los Premios Bitácoras (<http://bitacoras.com/>) y a nivel Europeo los European Podcast Awards (<http://www.european-podcast-award.eu/es/start.html>). Ambos suelen por Octubre.

3. Subir tus audios a portales de podcast.

Hay muchas páginas y portales especializados en Podcast que les interesara que les envíen contenidos de calidad para que sus usuarios puedan tener una buena oferta, esos portales son el sitio perfecto para dar a conocer tu podcast y de alguna manera hacerte un hueco en el mundo del podcasting.

Los hay de habla castellana, inglesa o multilingua. Espaciopodcast.com es un ejemplo perfecto por su proyección y modernidad pero hay algunos más que puedes investigar.

Nuestra recomendación es que subas todos los audios de calidad que tengas, los títulos de forma atractiva para que la gente se acerque a escucharlos y los promociones entre tus contactos para que los voten, de esta forma estarán mejor posicionados y recibirán más escuchas.

Añade siempre toda tu información personal para que la gente te conozca como podcaster, la de tu página para que conozca tu web y la de tu RSS para que se suscriba. Muchos de los portales de podcast que puedes encontrar tienen también un [directorio podcast](#), no dejes de solicitar que incluyan el tuyo.

Para finalizar este tutorial de cómo dar a conocer tu podcast dos consejos imprescindibles: mide las visitas que te reportan cada una de las acciones y no te quedes con una sola opción, explora todas las posibilidades que te da la red.