

Sistema publicitario de Google:

◆ ADWORDS ◆

¿QUÉ ES?

Es un sistema basado en el buscador de google, que te muestra resultados de paginas web existentes según la búsqueda que realices.



Buscar con Google

Me siento con suerte



Café Recién Hecho

Anuncio www.cafezocalo.com.mx

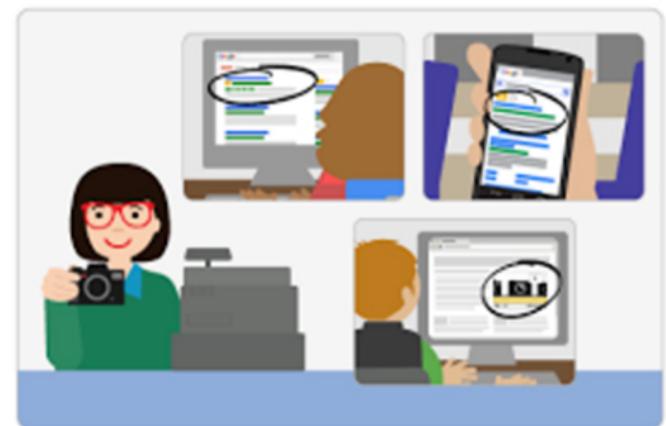
El mejor café de la ciudad.

La forma perfecta de empezar el día.

Las palabras o frases que usas para buscar son llamadas *palabras clave* y son las que hacen que todo el sistema de publicidad funcione.

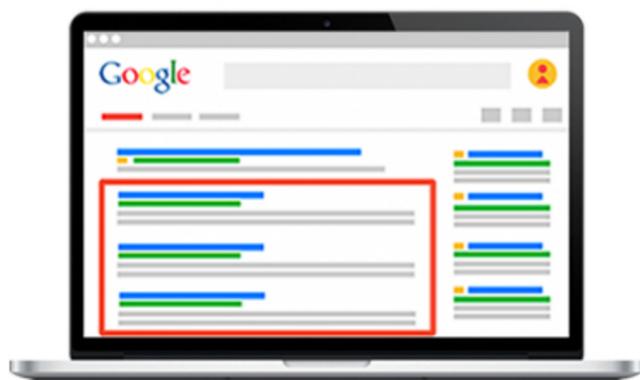
Las empresas anunciantes deciden que palabras clave definen sus productos o servicios.

De tal manera cuando un posible cliente busque esas palabras, le aparecerán anuncios relacionados con esas empresas.



Por lo tanto Google Adwords conecta a clientes que buscan, con empresas o profesionales que ofrecen sus productos o servicios.

¿CÓMO FUNCIONA?



1

Cuando alguien realiza una búsqueda, google clasifica a los anunciantes y muestra sus anuncios.

2

Cuando alguien da click en uno de esos anuncios e ingresa a una pagina, se descuenta una cantidad a la empresa anunciante, lo que se conoce como *costo por click*.

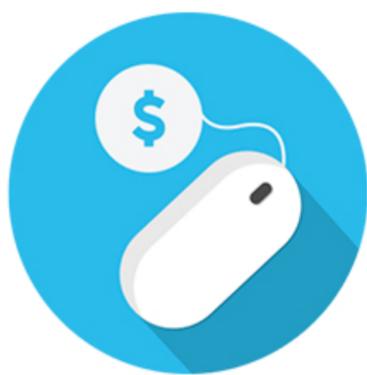
Esto quiere decir que se paga sólo por obtener resultados, ya que se paga sólo cuando un posible cliente interactúa.



Los *costos por click* varían dependiendo de algunos factores como:

3

- El Presupuesto Invertido.
- La Competencia.
- La Calidad de tu Pagina Web.
- Entre Otros.



4

Por lo general los clics tienen costos de centavos o de algunos pesos, lo que permite un mayor rendimiento del dinero invertido.

5

El presupuesto invertido es dirigido a personas interesadas únicamente y que ya están buscando un producto o servicio en particular.



6

Una vez que los interesados ingresan a tu sitio web, y si este logra convencerlos, se pondrán en contacto.

Incluso si no hay contacto, las empresas obtienen visibilidad.

ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES BENEFICIOS DE ADWORDS

> Control de la campaña publicitaria.

Las empresas deciden cuánto invertir, cuándo, durante cuánto tiempo, en que región del país se muestran sus anuncios, en qué horarios, e incluso obtienen los resultados estadísticos de cómo funcionó la campaña, entre otros factores.

> Estadísticas, datos e Informes del funcionamiento de la campaña.

Toda la información del rendimiento de sus campañas de manera clara y precisa. Datos muy útiles como: cuánta gente estuvo dió click en un anuncio, cuánta gente vió el sitio web, toda la información de los costos, entre otros.

> Sistema actualizado a cómo consumen hoy los usuarios.

Hoy en día la gran mayoría de personas usan teléfonos inteligentes, tablets o computadoras con conexión a internet y están buscando constantemente en google productos y servicios de todo tipo.

> Mayores ventajas en relación a medios tradicionales.

Los medios tradicionales (periódicos, volantes, anuncios en revistas, etc) difícilmente van a poder ofrecerte todos los beneficios que la publicidad en adwords te ofrece.

> Atraer mayor cantidad de clientes.

Hay tantos usuarios buscando en google, que en realidad la cuestión es cuánta gente quieres atraer a tu sitio web y cuántos puedes atender en realidad. Además, se puede atraer clientes de otras regiones geográficas o que por otros medios no llegarían.

> Llegas al público exacto que te está buscando.

Tus anuncios sólo se muestran a personas que ya están interesadas en tus productos o servicios, lo cual te da más probabilidades de cerrar una venta o de que te contacten, además de que hacer que tu inversión rinda de mejor manera.

> Previsiones de tráfico y de usuarios buscando algún término en específico.

Para los que les preocupa saber qué tanta gente está buscando sus productos o servicios, adwords te permite conocer un promedio de búsquedas mensuales en relación a la palabra clave que sea de tu interés y así tener una idea previa.

¿QUÉ COSTO TIENE UNA CAMPAÑA EN ADWORDS?



No existe un importe mínimo para invertir. En cambio, usted establece un presupuesto diario promedio y elige de qué manera invertirá el dinero.

Las campañas se dividen por periodos mensuales.



Se debe considerar el 16% de IVA que maneja google.

Además de la comisión de agencias y profesionales que son quienes crean, desarrollan y optimizan las campañas.



Por medio de las estadísticas de rendimiento de la campaña, en algunas ocasiones es posible demostrar el retorno de la inversión, es decir, si económicamente fue benéfica o no la campaña.

¿QUÉ SE NECESITA?



Un sitio web. El lugar donde llegarán aquellas personas que buscan algo en internet.



Saber qué promocionar. Puede ser cualquier producto o servicio, o quizá alguna promoción en particular.



Definir el presupuesto ¿Cuánto se desea invertir? Según los resultados y el retorno de la inversión, se puede comenzar con una cantidad y después ir modificando.



Una lista de palabras clave relacionada con tus productos o servicios.

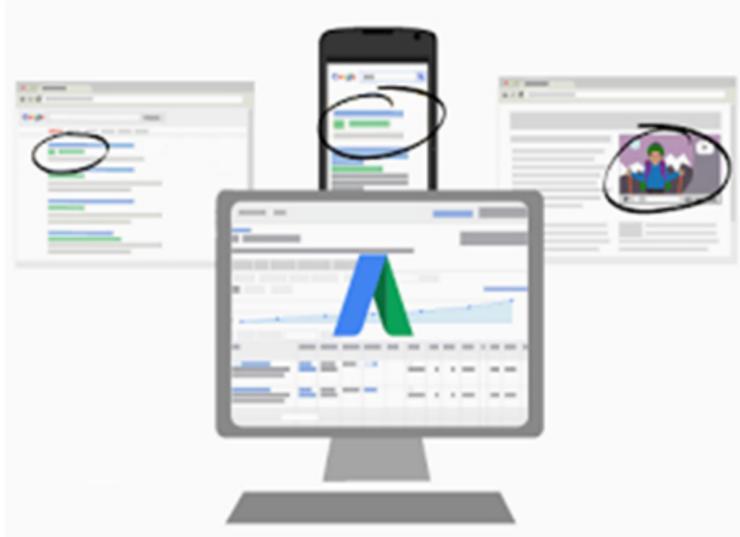


Capacidad de atención a clientes. En muchas ocasiones, la cantidad de gente buscando servicios y productos en internet es tal, que la duda no es si se obtendrán clientes, sino cuántos se desean obtener y cuántos se pueden atender.

Esto depende sobretodo del tipo de empresa, productos o servicios y el presupuesto a invertir.

CAMPAÑAS EN ADWORDS

Las campañas se dividen en grupos de anuncios, y cada grupo se puede conformar de muchos anuncios.



Esto es para ordenar mejor los productos o servicios que puede tener una empresa, controlar mejor las estadísticas de la campaña y para facilitar las cosas a la gente que está buscando algo en especial.

Por ejemplo, si alguien busca la palabra clave: *zapatos para mujer*, deben aparecer anuncios de paginas que sólo tengan zapatos para mujeres.

Por lo que si la empresa se dedica a la venta de zapatos de todo tipo, debe tener grupos de anuncios para cada tipo de zapatos, uno específico para los zapatos para mujer en este caso.

Incluso, se debe realizar una pagina independiente por cada grupo de anuncios.



Hacerlo de esta manera ayuda a tener más posibilidades de que los clientes hagan contacto, los costos se reducen, mejora el rendimiento del presupuesto y por lo tanto mejora el retorno de lo invertido. Entre otras cosas.