GOOGLE ADS
LA MEJOR FORMA DE
PUBLICITAR TU
MARCA EN LA RED

GRS Marketing
AGENCY

CONTENIDO
INBOUND MARKETING

Introduccion
01.
¿Qué es Google Ads?
02.
¿Como funcionan los anuncios de Google?
03.
Las Palabras clave.
04.
¿Qué es el CPC o PPC?
05.
Conclusión

.00

INTRODUCCION
INBOUND MARKETING

Escrito por
Jose Luis Gutiérrez
(Ingeniero Industrial con Magister en Marketing, Posgrado en Inbound Marketing).

El hecho de poder resaltar un sitio web frente a los de la competencia siempre ha sido motivo de preocupación de los empresarios que conocen de la importancia de una buena estrategia de marketing a través de medios digitales. Y es que de por sí ¿que sería de un negocio que no cuenta con una estrategia publicitaria sólida que lo ayude a crecer atrayendo nueva clientela?. La publicidad es algo que ha estado siempre presente de una u otra forma desde que se creo el comercio.

De hecho un tipo de publicidad "similar" a la que conocemos hoy en día pertenece a un periodo histórico perteneciente a aproximadamente 2000 años antes de Cristo, perteneciente a la ciudad de Tebas (en el actual Egipto); se trata de un papiro que se encuentra resguardado en el museo británico en Londres, y bien podría ser uno de los registros de publicidad escrita más antiguas del mundo.

Traigo esto a colación para ejemplificar cómo es que la publicidad desde siempre ha ocupado un puesto como pilar fundamental en el crecimiento y expansión de cualquier negocio.

Sin embargo, debido al paso de los años y a la llegada de nuevas tecnologías a nuestra vida, hoy en día contamos con estrategias de publicidad que bien pueden resultar ser mucho más efectiva que cualquier otra tradicional, tal como lo son las estrategias de publicidad digital, cuyo éxito radica en adaptarse a una realidad y estilo de consumo que caracterizan al comprador moderno.

En este sentido, es imposible hablar de publicidad digital sein hablar de Google Ads, programa que es el motivo central de este escrito; y precisamente con el fin que puedas conocer este tipo de estrategias y porque es potencialmente tan positiva para tu negocio que a continuación te voy a decir todo lo que necesitas saber para que comiences cuanto antes tu propia compañía.

¿Qué es Google Ads?

Si ya tienes algún tiempo desenvolviéndote en el mundo del marketing digital probablemente conozcas a Google Ads por su antiguo nombre "Google Adwords", pero desde mediados del 2018, la plataforma sufrió una actualización que trajo consigo una nueva forma de manejar la publicidad a través del buscador más famoso.

En este sentido se puede decir que Google Ads, es una herramienta ofrecida por Google para la creación y desarrollo de campañas publicitarias, a través de sitios web asociados al programa, así como también la página de resultados del mismo buscador.

Los anuncios ubicados en la página de resultados de Google aparece reflejado en los primeros lugares del "ranking", pero también puede aparecer al final de la página, así mismo, los sitios publicitados cuentan con un distintivo que pone "Anuncio" de color verde y al lado de url de dicha página. La importancia de aparecer como primer resultado a algún internauta, es que aumenta enormemente la probabilidad de que este entre en tu sitio web y pueda convertirse a futuro en un prospecto de cliente.

Esta realidad se debe a que normalmente, al navegar en la red, las personas no suelen bajar mucho la página de resultados, e incluso puede llegar a pasar que si tu sitio no se encuentra entre los primeros 5 lugares te descarten inmediatamente y prefieran decantarse por algún otra marca que hayan visto primero.

Esto no quiere decir que todos aquellos sitios web que solamente cuenten con un posicionamiento orgánico (Aquellos sitios que no cuenten con publicidad pagada, solo con estrategias de SEO), sean inservibles, nada de eso; lo que te quiero decir es que una de las mejores formas de garantizar el tráfico para tu sitio web es desarrollar una campaña de publicidad pagada.

De igual modo, como te mencione anteriormente esta publicidad no solo se basa en conseguir un buen posicionamiento dentro de la página de resultados, ya que los programas ofrecidos por Google también te permiten pintar tu marca a través de diferentes sitios web asociados a google, los cuales muestran tu contenido publicitarios, siendo imágenes, videos, fotografías, textos u otros, con el fin de captar la atención de un potencial comprador y redireccionarlos a tu sitio web.

Ahora, sabiendo a grandes rasgos lo que google ads es, es momento de profundizar en mayor medida en el modo de trabajo de este tipo de programas publicitarios, así que sigue leyendo porque a continuación te hablaré más al respecto.

.01

¿Cómo funcionan los anuncios de Google?

En la página principal de Google Ads se nos brinda una amplia gama de servicios ofrecidos, es decir diversas estrategias publicitarias por las cuales puedes contactar con tus potenciales clientes de la manera que te parezca más conveniente. Dichos anuncios se resumen en los siguientes puntos:

Anuncios en el motor de búsqueda: Uno de los más conocido, y del que ya te hablé anteriormente. Se trata del programa que permite que el anuncio de tu sitio web aparezca como primer resultado a un internauta que está buscando determinado contenido dentro de la red.

Este tipo de campaña trabaja en tres pasos: 1. Generando el anuncio, 2. Eligiendo la palabra clave correcta y 3. Definir el presupuesto que deseas invertir por día en tu publicidad. Este tipo de campaña se caracteriza de igual modo por trabajar con el método PPC (Pago por clic), del cual profundizaré más adelante.

.02

Anuncios gráficos: Los anuncios gráficos también mencionados anteriormente son todos aquellos anuncios que aparecen en sitios de noticias, blog y demás lugares del Internet que hagan referencia a los servicios o productos ofrecidos por tu empresa, garantizando así que potenciales compradores se vean interesados en lo que tiene tu marca para ofrecerles. De igual modo este tipo de campaña se realiza el pago por clic.

Anuncios de video: este tipo de campaña te permite contactar con tus clientes desde una plataforma más visual y que abre la posibilidad de brindarle un abreboca de lo que podría llegar a hacer tu marca para los clientes. Estos anuncios que según la descripción ofrecida por Google Ads, deben ser siempre “breves e impactantes”, son normalmente colocados a lo largo de otros videos de Youtube o junto a los resultados de las búsquedas.

Anuncios en aplicaciones: Por último pero no menos importantes tenemos a los anuncios en aplicaciones, que son los que, tal como su nombre lo indica, son los que permiten que los potenciales consumidores puedan ver con mayor facilidad una aplicación que hayas desarrollado, aumentando así la posibilidad de que esta sea descargada, al contactar con los usuarios correctos, todo mediante el uso correcto de las palabras clave.

Ahora, esto último es importante ya que va a ser un factor imprescindible para que Google pueda mostrar tu contenido a los internautas correctos, pero déjame explicarte más a fondo en el siguiente punto

Las palabras clave

Es prácticamente imposible para casi cualquier persona decir que nunca se ha dirigido al Internet en busca de respuestas para determinado tema, y en la mayoría de los casos, con tan solo escribir dos o tres palabras ya conseguimos lo que estamos buscando. En este sentido las palabras clave son todos aquellos términos que utilizamos para poder encontrar contenido dentro de la red, o en otras palabras es lo que escribimos en la barra de los buscadores.

Estás palabras clave son las responsables a su vez de que los internautas puedan encontrar a tu sitio web al navegar por el Internet, ya que influyen directamente en estrategias de posicionamiento web orgánico como lo es el SEO, y también afectan directamente en los anuncios publicados a través de las campañas de Google Ads.

Es por este motivo que al momento de comenzar una campaña publicitaria de este tipo se debe seleccionar la palabra clave adecuada para representar a tu empresa, ya que esta será la responsable del éxito o fracaso de tu campaña, en este sentido la elección de la palabra clave adecuada debe realizarse teniendo en cuenta que tan alto sea el índice de búsqueda de la misma, la relación que tienen con los servicios ofrecidos por tu empresa, y el número de empresas que se estén disputando el uso de determinada palabra clave.

Esto último es importante que lo tengas en cuenta a la hora de elegir tu Keyword, ya que muchas otras empresas estarán —por decirlo de algún modo— compitiendo por ver quien es el que consiga captar la mayor cantidad de clientes.

Por este motivo, otros aspectos de tu campaña de marketing deben resaltar por encima de la competencia y conseguir que los potenciales compradores se lleven una buena impresión de tu empresa (véase diseño web atractivo, amigable y funcional, la relevancia del contenido, entre otros aspectos más).

Ahora, puede que te estés pensando en cuánto costará implementar este tipo de campañas publicitarias, ya que el conseguir una buena visibilidad web para tu empresa todo el tiempo no debe de ser nada económico; sin embargo, realizar este tipo de estrategia es mucho más rentable de lo que te imaginas, pero de eso te hablo en el siguiente punto.

.03

¿Qué es el CPC o PPC?

Uno de los mejores y más atractivos aspecto de comenzar tu estrategia publicitaria de Google Ads es que tu solamente pagarás cada vez que se haga un clic en tus anuncios ofertados en Google. En otras palabras, esto quiere decir que el precio a pagar será correspondiente al número de clic que reciba tu anuncio, este modelo de pago se denomina costo por clic (CPC o cost-per-click) o pago por clic, (PPC)
De igual modo puedes elegir el monto máximo de la oferta y, si eliges la opción automática, Google elige por ti el monto de la oferta dentro de tu presupuesto y, en teoría, te ofrece la mayor cantidad de clics posibles dentro de ese presupuesto.

También hay otra opción menos común llamada costo por impresión (CPM). Aquí es donde pagas al motor de búsqueda por cada 1,000 veces que aparece su anuncio en la página de resultados, sin necesidad que el usuario haga clic.

.04

¿Cómo puedo garantizar que micampaña está siendo realmente efectiva?

Algo que sin duda es importante para cualquier empresario es poder llevar un control exhaustivo del avance de todas ya cada una de sus estrategias de marketing, ya que solo mediante un monitoreo constante se puede prever el alcance de las metas pautadas, y la modificación de las estrategias en función del cumplimiento de dicho objetivos. Y en el marco de esta realidad Google nos abre la posibilidad de ver cual es el avance de tus estrategias, y qué resultados se han percibido hasta el momento.

Con Google ads puedes saber en cualquier momento cuantas personas han visto tus anuncios cuántas personas han ingresado y visitado tu página o incluso cuántas llamaron y se comunicaron con tu empresa; además de permitirte dirigir tus campañas a un grupo más específico de consumidores que potencialmente se puedan mostrar más interesados en tu marca.

Además de esto, el formato en que se te presenta toda esta información en forma de gráficas e informes de resultados sumamente fáciles de entender te permiten agilizar tu proceso de análisis y futura toma de decisiones.

Contactos

OTROS CONTENIDOS

Conclusión

En las campañas publicitarias de Google Ads, desde su creación (como antiguo Google Adwords) han revolucionado la forma en la que empresarios publicitan sus marcas, haciendo el proceso mucho más efectivo y rápido, garantizando así que la mayor cantidad de potenciales compradores puedan conocer a tu empresa.

Al mismo tiempo, gama de opciones que tienes para hacer llegar tus anuncios (ya sea a través de gráficos, videos, entre otros), brinda un formato adaptable a las necesidades de cada empresa, siendo una opción bastante viable para cualquier empresario.

Por último, el hecho de poder manejar y organizar tus presupuesto en función a los objetivos que quieres lograr y el hecho de pagar únicamente al momento de que un internauta visite tu página resulta bastante atractivo para cualquiera que no tenga un presupuesto ilimitado y que desee obtener resultados sin la necesidad de gastar todo el dinero en ello. Así mismo te invito a ponerte en contacto con nosotros en la agencia GPS, donde podemos brindarte mayor asesoramiento en este y muchos otros temas del marketing digital.

.05

GOOGLE ADS
LA MEJOR FORMA DE PUBLICITAR TU MARCA EN LA RED

GRS Marketing
AGENCY