

Google Ads: publicidad digital al alcance de tu negocio

Google Ads es una herramienta poderosa de **publicidad digital** que permite **conectar tu negocio con clientes potenciales**. Con opciones de segmentación precisa, puedes **maximizar tus resultados** con una inversión controlada. ¡Aprende los pasos clave para crear campañas efectivas e impulsar tus ventas!



¿Qué es Google Ads?

Es una **plataforma de publicidad** que permite crear anuncios en línea y mostrar tu oferta de productos y servicios a quienes realizan búsquedas activas en Google a través de palabras clave, lo que agiliza el proceso de venta ya que estos potenciales clientes muestran un interés.

Ventajas de usar Google Ads en tu empresa

- **Fácil acceso e implementación:** la herramienta es **amigable** y **se adapta a diferentes presupuestos** de empresas de cualquier tamaño.
- **Segmentación precisa:** puedes dirigirte **exactamente a tu público objetivo** que está mostrando interés en productos o servicios como los tuyos.
- **Resultados medibles:** permite medir la efectividad de tus campañas publicitarias y **ajustarlas** cuando necesites para **optimizar los resultados**.



¿Qué necesitas para empezar?

Para poner tus anuncios en Google Ads necesitas crear una cuenta. Para ello, necesitas:

1. **Un correo de gmail activo**, preferiblemente el de tu negocio y no uno personal.
2. Contar con **la página web de tu negocio**, ya que todos los anuncios deben llevar a una página funcional y optimizada.

Para potenciar el funcionamiento de Google Ads es recomendable:

- **Contar con una pasarela de pagos en tu página web** para generar ventas de forma más efectiva.
- **Tener una tarjeta débito o crédito**, pues estos son los medios de pago de las campañas.
- **Aprovechar las herramientas gratuitas de Google** para crear las campañas y aprender a manejar la plataforma.



7 pasos para crear una campaña efectiva en Google Ads

1

Define tu objetivo: decide **qué quieres lograr** con tu publicidad (más ventas, visitas a tu sitio web, llamadas, entre otros).



2

Elige el tipo de campaña: escoge si quieres tener presencia en el **buscador de Google** con anuncios de texto, en **YouTube** con videos, de **Shopping** con fichas de productos en Google o de **Display** con imágenes en sitios web, entre otras.



3

Segmenta tu audiencia: determina la ubicación, el idioma, la edad y los intereses del **público al que quieres llegar**.



4

Selecciona palabras clave: identifica las palabras con las que aparecerás cuando los usuarios hagan una búsqueda en Google. Usa una combinación de **palabras populares** (más costosas) y **menos competidas** (más económicas). Puedes usar gratis el **Planificador de Palabras Clave de Google** para investigar y encontrar las más idóneas.



5

Establece tu presupuesto: inicia con una inversión mínima que recomienda la plataforma y ajusta según los resultados.



6

Crea el anuncio: diseña un mensaje claro, corto y atractivo.



7

Mide y optimiza: revisa resultados, ajusta palabras clave y mejora de manera continua tu publicidad.



*“Para vender más es necesario **planificar e invertir**, impulsándose en herramientas digitales. Entre ellas, **Google Ads** es una de las plataformas **más fáciles, accesibles y poderosas** para crear comunidades sólidas de clientes y **convertir visitas en ventas**”.*

Esteban Maza, consultor empresarial experto en ventas, servicio al cliente y marketing.



Si quieres aprender paso a paso y con ejemplos **cómo crear y optimizar campañas publicitarias** que impulsen tus ventas e incrementen tu visibilidad en línea, asegura tu cupo en el **webinar “Haz crecer tu negocio con Google Ads”**.

Este webinar será impartido por **Esteban Maza**, consultor empresarial experto en ventas, servicio al cliente y marketing, el **26 de febrero de 2025** en el **Campus Virtual** de la **Cámara de Comercio de Cali**. **¡Inscríbete ahora aquí!**