



WebHosting al mejor precio y con la mayor calidad

Como hacer publicidad de su negocio en Google y otros Buscadores

Tener un sitio web en internet para su negocio atractivo y funcional, no siempre es suficiente en la mayoría de los casos. Debemos hacer visible nuestra web a nuestros potenciales compradores. Tenemos que darnos a conocer y enseñar todos nuestros productos y servicios que ofrecemos.

El Marketing en Buscadores o SEM (SEM por sus siglas en inglés, de Search Engine Marketing) trata todo lo relacionado con la promoción y aparición en los buscadores.

Hay que recordar que la práctica totalidad de los buscadores: Google, Yahoo, Bing, ...) incluyen en sus resultados "enlaces patrocinados". Se trata de anuncios (generalmente de texto) que son de la misma temática que las palabras que el usuario busca, y que nosotros como anunciantes hemos comprado con anterioridad.

A continuación puede verse marcado en amarillo aquellos enlaces que han aparecido al buscar una palabra en Google:



El gran avance de estos citados sistemas publicitarios desarrollados por los buscadores es que la propia empresa que vende el producto gestiona en todo momento su campaña publicitaria.

Las tarifas de los sistemas publicitarios de los buscadores se establecen principalmente por Pago Por Click (solo pagamos cuando el usuario hace click en el anuncio). La cantidad a pagar y la posición del anuncio dentro de los resultados del buscador se determina a través de un sistema de pujas que requiere una cierta práctica. Esto último es lo que las empresas de publicidad en internet ofrecen para que se tenga un mayor éxito en las campañas publicitarias.

Un ejemplo de cómo funcionan estos sistemas de promoción es este vídeo de Google España que explica como funciona Adwords, su sistema de enlaces patrocinados (puede visualizarlo haciendo click en el link):



<http://youtu.be/1NJF7GvBMHw>

Si está buscando conseguir más visitas en su sitio web o negocio online, siempre recomendamos que pruebe estos sistemas de enlaces patrocinados. La inversión mínima suele rondar los 10 o 20 €, pero lo recomendable es que reserve entre 500 € y 1.000 € para iniciar sus campañas publicitarias. Después usted podrá valorar el retorno de inversión y decidir si invierte más.

Para medir el retorno de inversión deberá evaluar cuantas visitas ha recibido en su página gracias al anuncio, y cuantas de esas visitas se han convertido en clientes. Para ellos se deberá de revisar los informes y contemplar la posibilidad de instalar ciertas aplicaciones en su web para obtener datos correctos.

Vigunu.com siempre recomienda seguir unas pautas antes de contratar estos tipos de servicios por el motivo de que cada campaña, al igual que su negocio es distinto y debe personalizarse. Busque ayuda profesional y realice los siguientes pasos:

- Realizar un Estudio previo de Mercado.
- Auditoria de su espacio web para mejorar etiquetas, palabras claves, descripciones, etc.
- Diseñar estrategias altamente competitivas.
- Obtener Informes periódicos.
- No descartar la posibilidad de Publicitar con Banners en sitios exclusivos.
- Desarrollar micro-sites (Landing-pages), páginas de venta de productos.
- Posibilidad de publicitar en redes sociales como 'Facebook' si su negocio lo precisa.