

# **Iniciación a los Anuncios en Buscadores**

## ¿Qué son los enlaces patrocinados?

Los enlaces patrocinados son los anuncios de pago que aparecen las listas de resultados de los buscadores, generalmente en el margen superior y en el lateral derecho. Constituyen la base de las campañas de posicionamiento SEM (Search Engine Marketing).

Las dos principales herramientas del mercado son:

- Google Adwords
- Yahoo Search Marketing

## ¿Qué ventajas ofrecen a los autónomos?

Los enlaces patrocinados son una excelente herramienta de marketing online para los autónomos ya que les proporciona un amplio abanico de ventajas y posibilidades:

- Riesgo reducido, ya que sólo se paga si se consigue resultados en forma de clics en los anuncios publicados.
- Herramienta adaptable a todo tipo de presupuestos y objetivos comerciales.
- Resultados que pueden llegar a ser muy efectivos en numerosos sectores como por ejemplo el turismo rural o los comercios y servicios especializados.
- Competir en mejores condiciones de igualdad con empresas mucho mayores.
- Manejo sencillo que puede hacer el propio autónomo, probando con distintos tipos de anuncios y campañas publicitarias que diseña él mismo, fijando las fechas de publicación y haciendo todos los cambios que considere oportuno.
- Control detallado y casi en tiempo real del resultado de las campañas publicitarias, con unas mediciones que no proporciona ningún canal de publicidad offline.
- Control del gasto de las campañas publicitarias en internet, al poder limitar el presupuesto diario y el precio máximo a pagar por clic.
- Segmentación: anuncios diferentes para distintos perfiles de clientes, adaptados en función de distintas palabras clave de búsqueda, procedencia de los clientes (georeferenciación), idiomas e incluso por horas o días de la semana.
- Programas gratuitos de ayuda y optimización (selección de palabras clave, prueba de anuncios...) que ofrecen los propios buscadores y que facilitan la tarea para el autónomo.
- Anuncios en mapas.

Nuestro consejo es que como autónomo, debes al menos investigar quién se está anunciando en tu sector, tanto en tu mercado local como en otros mayores que te puedan dar pistas (Madrid, Barcelona) para después hacer una prueba y ver qué resultados obtienes. En cualquier caso será una buena manera de que te familiarices con una tecnología que aunque a lo mejor todavía no es del todo efectiva en tu actividad, lo puede ser en poco tiempo.

## ¿Cómo funciona Google Adwords?

Apertura de una cuenta de Adwords. Es un trámite sencillo para el que sólo necesitas una cuenta de email y un medio de pago que tendrá que ser validado por Google, preferentemente tarjeta de crédito aunque también puede ser domiciliación bancaria.

Diseño de la campaña publicitaria: tendrás que redactar el texto del anuncio, definir los criterios de publicación (palabras clave, países y/o zonas geográficas, red de contenido (sitios web asociados a Google), fijar un presupuesto diario y el precio medio que estás dispuesto a pagar por clic. Puedes diseñar distintas campañas para diferentes productos o servicios.

Es fundamental elegir palabras clave relevantes, para lo que debes ponerte en la piel de tus clientes y tratar de averiguar cómo buscan en internet. Puedes introducir palabras clave negativas para que tus anuncios no se publiquen en búsquedas irrelevantes. También es muy importante redactar anuncios directos y atractivos, con ganchos comerciales que inciten a hacer clic y enlace con la sección de tu sitio web más adecuada para cada anuncio.

La posición que ocupa el anuncio en la lista de enlaces patrocinados dependerá de:

- El precio máximo que esté dispuesto a pagar por cada clic. Es un sistema de subasta, cuanto más alto se puja, mejor posición.
- Calidad del anuncio, que calcula Google en función de la relevancia del anuncio para las palabras clave introducidas en la búsqueda por el usuario, el porcentaje de clics histórico del anuncio para esa palabra clave y el historial de todas las campañas del cliente.

Seguimiento y actualización de la Campaña: analizando los resultados de la campaña (nº de impresiones, nº de clics, dinero invertido, coste medio por clic y posición media de los anuncios) podrás detectar los ajustes convenientes para afinar los resultados, ya que en cualquier momento puedes modificar las características de tu campaña: palabras clave, texto de los anuncios, máximo coste por clic, presupuesto diario y fechas y horas de publicación.

La herramienta de seguimiento de conversiones, gratuita, consiste en que cuando un usuario hace clic en un anuncio Google coloca una cookie temporal (30 días) en su ordenador que permite seguirle el rastro y medir mucho mejor el resultado de tus campañas y el impacto en secciones concretas de tu sitio web: compra de un producto, cumplimentar un formulario, consulta de los datos de contacto, etc.

Facturación y pago: Google emitirá mensualmente una factura accesible dentro de tu cuenta adwords, que cargará contra el medio de pago seleccionado. Se puede optar entre pospago, en función del nº de clics obtenidos, o prepago.

## Opciones avanzadas en Google Adwords

Google Maps / Anuncios Locales: es una modalidad de Adwords que ofrece una gran oportunidad para los anunciantes locales, asociados a una ubicación geográfica específica, como ocurre con la mayoría de los autónomos de sectores como el comercio, la hostelería o el turismo, ya que se anuncio se publica referenciado en el mapa que Google integra entre sus resultados de búsqueda. Entre sus ventajas destaca el hecho de que permite beneficiarse de los anuncios de negocios afines cercanos.

Esta opción es accesible desde el panel de control de adwords y está vinculada con el Local Business Center de Google, un directorio de negocios locales donde tendrás que dar de alta a tu negocio.

Anuncios para móviles: Adwords incorpora la posibilidad de anunciarse en los resultados del buscador para móviles, un mercado todavía en su fase inicial pero que se espera experimente un importante crecimiento estos próximos años.

Anuncios multimedia: permite la publicación de anuncios de video y gadget, que resultan más atractivos, en aquellos sitios web de la red de contenidos de Google que admiten este tipo de anuncios.

Anuncios en Youtube: Adwords también te permite gestionar anuncios para youtube mediante campañas orientadas por ubicación.

Fuente: <http://www.infoautonomos.com>