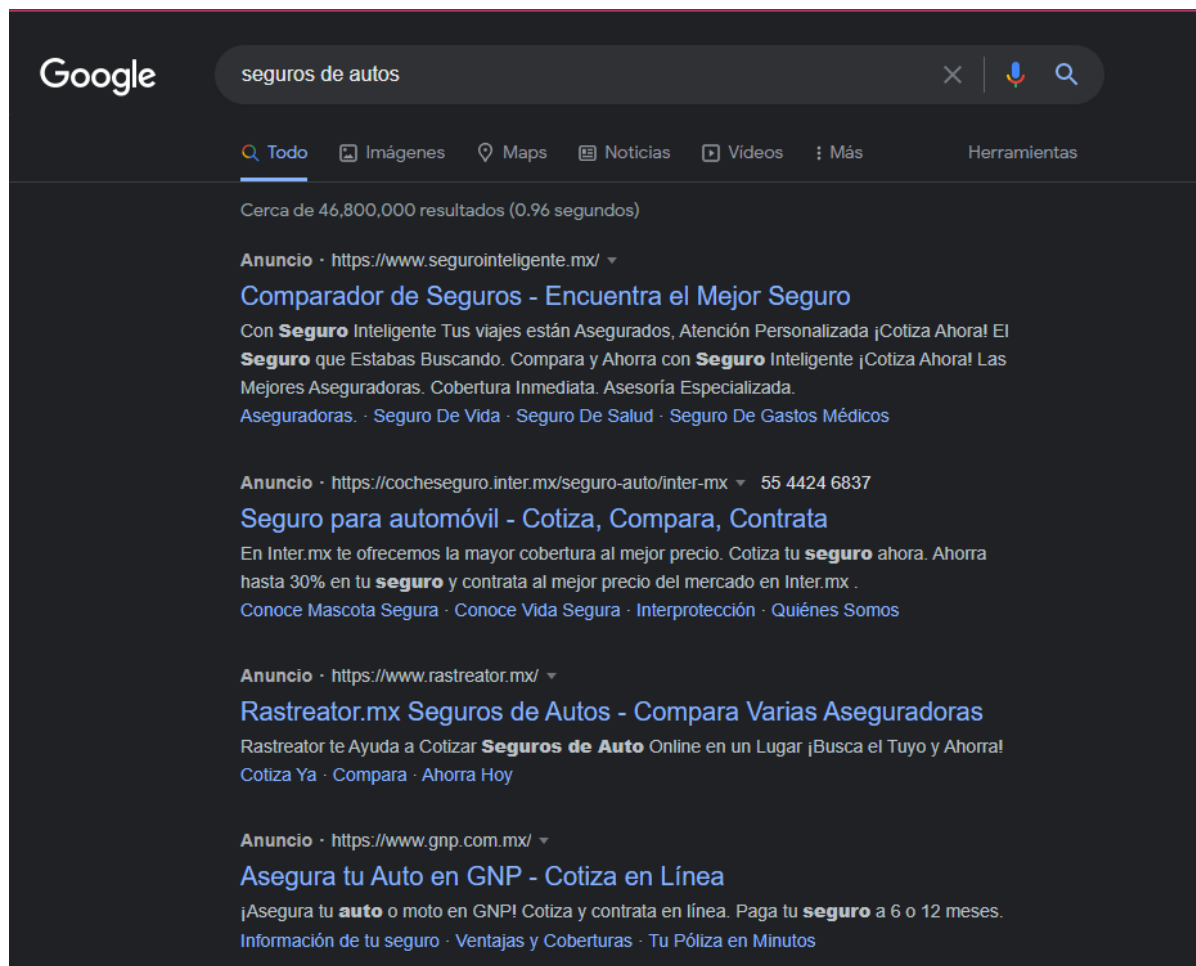


## Google ADS:

Google Ads (antes Google Adwords) es un servicio y un programa de la empresa Google que se utiliza para ofrecer publicidad patrocinada a potenciales anunciantes.

Constituye un método de pago por publicidad dinámica para el cliente. Esto significa que el usuario pagará o cobrará por el tráfico generado en un sentido u otro. Los anunciantes, con el concepto de pago por clic, sólo pagarán por aquellos anuncios en los que se ha hecho clic. En la parte de los dueños de páginas web, éstos cobrarán en función del número de clics que los anuncios en su página web hayan generado.

El tipo de información son anuncios.



The screenshot shows a Google search interface with the query "seguros de autos". The search results page displays four sponsored advertisements. Each ad includes the source URL, a headline, a description, and a list of related links.

**Google** seguros de autos

Todo Imágenes Maps Noticias Videos Más Herramientas

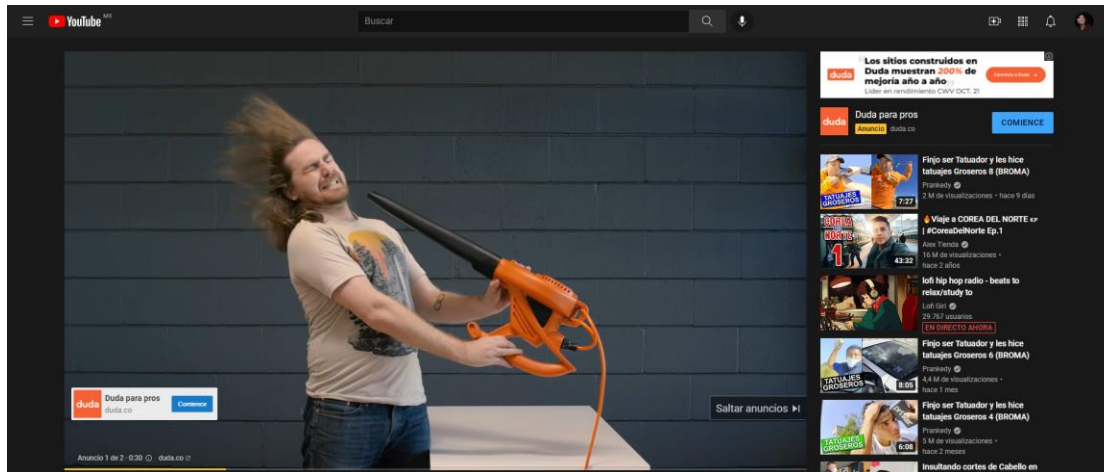
Cerca de 46,800,000 resultados (0.96 segundos)

**Anuncio** · <https://www.seguroideligente.mx/> ▾  
**Comparador de Seguros - Encuentra el Mejor Seguro**  
Con **Seguro** Inteligente Tus viajes están Asegurados, Atención Personalizada ¡Cotiza Ahora! El **Seguro** que Estabas Buscando. Compara y Ahorra con **Seguro** Inteligente ¡Cotiza Ahora! Las Mejores Aseguradoras. Cobertura Inmediata. Asesoría Especializada.  
Aseguradoras. · Seguro De Vida · Seguro De Salud · Seguro De Gastos Médicos

**Anuncio** · <https://cocheseguro.inter.mx/seguro-auto/inter-mx> ▾ 55 4424 6837  
**Seguro para automóvil - Cotiza, Compara, Contrata**  
En Inter.mx te ofrecemos la mayor cobertura al mejor precio. Cotiza tu **seguro** ahora. Ahorra hasta 30% en tu **seguro** y contrata al mejor precio del mercado en Inter.mx .  
Conoce Mascota Segura · Conoce Vida Segura · Interprotección · Quiénes Somos

**Anuncio** · <https://www.rastreator.mx/> ▾  
**Rastreator.mx Seguros de Autos - Compara Varias Aseguradoras**  
Rastreator te Ayuda a Cotizar **Seguros de Auto** Online en un Lugar ¡Busca el Tuyo y Ahorra!  
Cotiza Ya · Compara · Ahorra Hoy

**Anuncio** · <https://www.gnp.com.mx/> ▾  
**Asegura tu Auto en GNP - Cotiza en Línea**  
¡Asegura tu **auto** o moto en GNP! Cotiza y contrata en línea. Paga tu **seguro** a 6 o 12 meses.  
Información de tu seguro · Ventajas y Coberturas · Tu Póliza en Minutos



## Historia:

Larry Page y Serguéi Brin crearon un buscador llamado Google en 1996, que en un principio no tenía publicidad, pero ante su éxito cada vez mayor y su necesidad de autofinanciarse, pusieron en marcha Google Adwords (en octubre del año 2000), que posteriormente cambió su nombre a Google Ads (en 2018) siendo la fuente principal de ingresos de Google.

Con la introducción de AdWords en 2000, Google renunció a su política inicial de mantenerse como un buscador completamente libre de publicidad. Hasta ese momento, la ausencia de publicidad quería ser un signo de la independencia de los resultados de una búsqueda, así como una garantía para la velocidad de carga de las páginas de Google.

## Como Funciona:

El sistema por el cual Google Ads posiciona el anuncio en un mejor o peor lugar se basa en el ranking que tiene ese anuncio. El ranking es la multiplicación del precio máximo que estás dispuesto a pagar por esa palabra clave (puja o subasta) y el Nivel de Calidad (Quality Score) de esa palabra clave.

### Pago por clic/PPC/CPC:

Con el concepto de pago por clic, PPC, los anunciantes pagan a Google por cada clic que un usuario realiza en su anuncio. Es el modelo de negocio conocido como en sus siglas en inglés (CPC, *cost per click*).

### Nivel de Calidad:

Google desea preservar la calidad de sus resultados (tanto de orgánicos como de pago). Para ello usa el Nivel de Calidad, que es uno de los factores que influye en el ranking del anuncio.

### Ranking:

Este ranking de anuncio en Google Ads es una puntuación que se basa en tres factores fundamentales.

1. Puja (CPC max)
2. Quality Score o nivel de calidad
3. El impacto previsto de las extensiones y otros formatos de anuncio

	Puja	Calidad	Ranking
Anunciante 1	2	10	20
Anunciante 2	3	8	24
Anunciante 3	1	6	6
Anunciante 4	4	4	16

# Características:

- Google Ads es un producto que puede utilizar para promocionar su empresa, vender productos o servicios, darse a conocer y aumentar el tráfico de su sitio web.
- Las cuentas de Google Ads se administran en línea, por lo que puede crear y cambiar su campaña publicitaria en cualquier momento, incluido el texto del anuncio, la configuración y el presupuesto.
- No hay requisitos de inversión mínima, y puede establecer y controlar su propio presupuesto. Usted elige dónde aparece su anuncio, establece un presupuesto que le resulte adecuado y mide fácilmente el impacto que tiene.

## Ventajas:

### 1. Segmentación de los anuncios

La segmentación te permite dirigir tus anuncios a personas con intereses específicos (en particular, a los interesados en tus productos o servicios) y mostrarles anuncios relevantes.

### 2. Control de los costes

Google Ads te permite controlar el gasto de tu dinero. No existe una inversión mínima, y puedes elegir cuánto invertir por mes, por día y por anuncio. Solo pagarás cuando alguien haga clic en tu anuncio.

### 3. Medición del éxito

Con Google Ads, sabrás si alguien ha hecho clic en tu anuncio. Si esa persona, a continuación, realiza una acción valiosa para tu empresa (comprar tu producto, descargar tu aplicación o llamar para realizar un pedido)

### 4. Administración de campañas

Google Ads también proporciona herramientas para administrar y supervisar fácilmente tus cuentas.

## Desventajas de Ads:

- Google tiene una política editorial bastante restrictiva con determinado tipo de servicios/productos (servicios para adultos, juego, violencia, etc.).
- En el caso de que Google nos suspenda la cuenta debido a infracciones graves, resulta muy complicado reactivar la publicidad. Muchas de estas suspensiones son definitivas, lo que nos impide usar Ads para hacer publicidad sobre un sitio web.
- Si nuestro producto o servicio no se busca y no podemos identificar con claridad sitios web donde poner nuestros anuncios, o bien es un producto o servicio prohibido por las políticas de Ads, entonces esta plataforma no nos servirá.
- En mercados muy competidos, las ofertas pueden elevarse considerablemente y hacer poco rentables las campañas si no se gestionan adecuadamente. Probablemente, el 25- 30% de los anunciantes se llevan el 80% de los clientes, lo que en la práctica hace que solo unas pocas campañas sean realmente rentables de manera continua.
- La continua evolución del mercado y de la publicidad online ha convertido a Google Ads en una herramienta compleja, se ha profesionalizado y su dominio requiere de mucho tiempo de dedicación.

## Competencia:

Servicio	Opciones	Finalidad	Alcance	Observaciones
Bing Ads	SEA	Conciencia de marca	poco	Número 2 entre los buscadores
		Conversión		
		Generación de leads		
Yahoo! Gemini	SEA Anuncios nativos	Conciencia de marca	medio	Asociado a AOL
		Conversión		
		Generación de leads		
Amazon	SEA Anuncios de display	Conversión	amplio	Solo para tiendas online
Facebook	Marketing en redes sociales Anuncios de display	Conciencia de marca	amplio	Red social más importante
		Fidelización de clientes		
		Generación de leads		
Outbrain	Marketing de contenidos	Conciencia de marca	amplio	Conocido sobre todo por clickbait y noticias falsas
		Fidelización de clientes		
		Generación de leads		
Taboola	Marketing de contenidos	Conciencia de marca	amplio	Conocido sobre todo por clickbait y noticias falsas
		Fidelización de clientes		
		Generación de leads		
Quantcast	Anuncios de display	Conciencia de marca	amplio	Targeting de muy buena calidad
		Fidelización de clientes		
		Generación de leads		