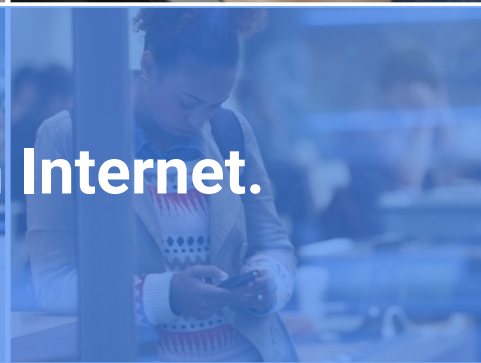
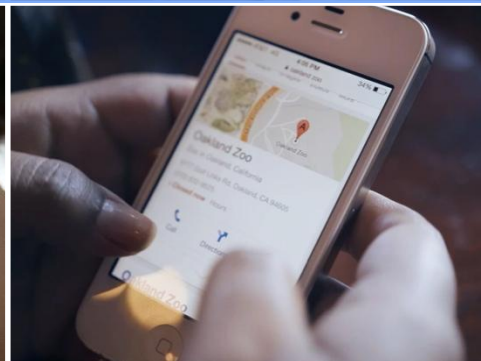
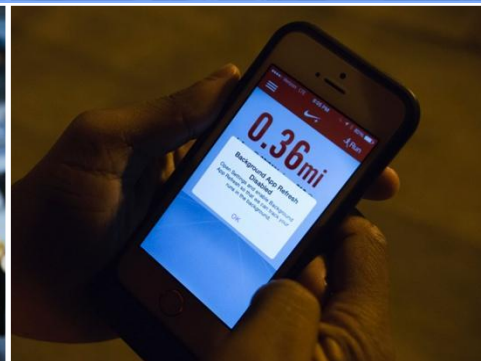


Google



No nos conectamos a Internet. **Vivimos en Internet.**



# Los consumidores están más conectados que nunca,

*¿Por qué es importante que las empresas se adapten al nuevo comportamiento?*



# El consumidor experimenta **MICRO-MOMENTOS**

Gracias a los móviles, los **micro-momentos** pueden suceder en cualquier momento y cualquier lugar.

En esos momentos, **los consumidores esperan que las marcas atiendan sus necesidades en tiempo real.**



Momentos  
Quiero Saber



Momentos  
Quiero Ir



Momentos  
Quiero Hacer



Momentos  
Quiero Comprar





### Momentos Quiero Saber

**65%**

de los consumidores online buscan hoy más información en internet que hace unos años

**66%**

de los usuarios de smartphones utilizan su teléfono para buscar información de anuncios de televisión



### Momentos Quiero Ir

**2X**

han aumentado las búsquedas "cerca de mí" en el año pasado

**82%**

de los usuarios de smartphones usan buscadores para encontrar información de negocios



### Momentos Quiero Hacer

**91%**

de los usuarios de smartphones utilizan su teléfono para obtener ideas mientras hacen una tarea

**100M**

de horas de contenido "como hacerlo" y han sido vistas en Youtube en este año



### Momentos Quiero Comprar

**82%**

de los usuarios de smartphones consultan sus teléfonos mientras están comprando en una tienda

**29%**

se ha incrementado el ratio de conversión en el móvil el año pasado

El comportamiento de los consumidores está cambiando

## *Las empresas se están adaptando*



Hoy los consumidores prefieren leer las noticias desde el ordenador, tablet o móvil en lugar de en el periódico.



Los consumidores pasan hoy más tiempo navegando por la red que viendo la televisión o escuchando radio.

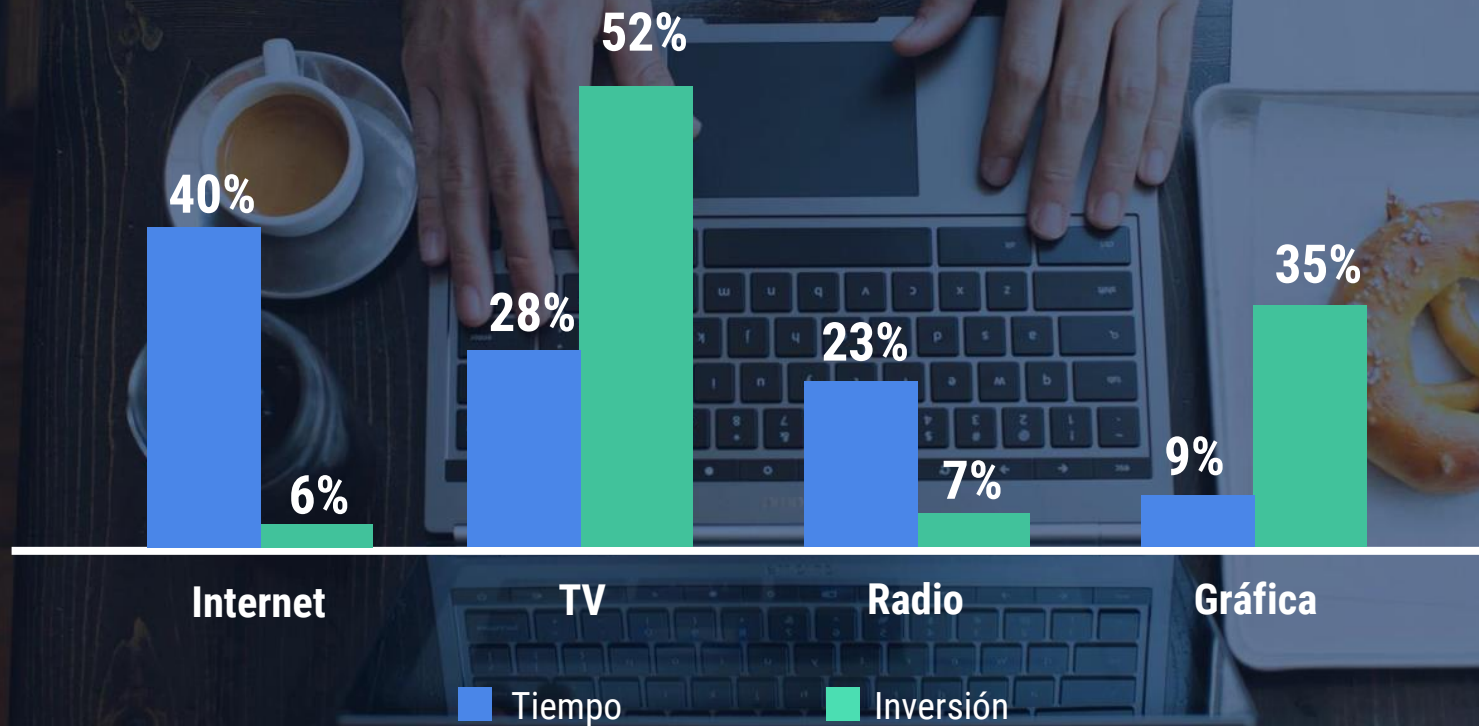


Hay una tendencia exponencial de más compras online y menos clientes en tiendas físicas.



Cada vez se realizan más ventas online desde dispositivos móviles.

# ¿Inversión offline - Audiencia online?





20%

de aumento  
en  
sesiones online



18%

De menos  
tiempo  
dedicado a  
cada visita



29%

de aumento  
en conversiones  
móviles



# ¿Cómo es el proceso de compra del Consumidor actual?

## *Los Consumidores **Ven, Comparan, Compran***

Ven la promoción  
en la Web o  
YouTube

Tu negocio necesita  
estar en la Web para  
que los consumidores  
sepan que existe.

Comparan precios y  
calidad entre  
marcas

Deciden a dónde ir a  
comprar desde sus  
casas

Van a la tienda online  
o al local físico y  
realizan la compra

La decisión de compra ya  
no se realiza antes de  
entrar al local

# ¿Por Qué Google AdWords ?



Consigue más  
Clientes



Llega a las personas  
adecuadas en el  
momento oportuno



Medible, Eficaz,  
Flexible



Paga sólo por los  
clientes que hacen  
click en tu anuncio

# Estrategia y Plan de Acción

# Armando Estrategias según los objetivos

¿Cómo encuentro  
a más clientes?

¿Cómo puedo  
destacar en un  
mercado saturado?

¿Cómo puedo aumentar  
las ventas y hacer crecer  
mi empresa?

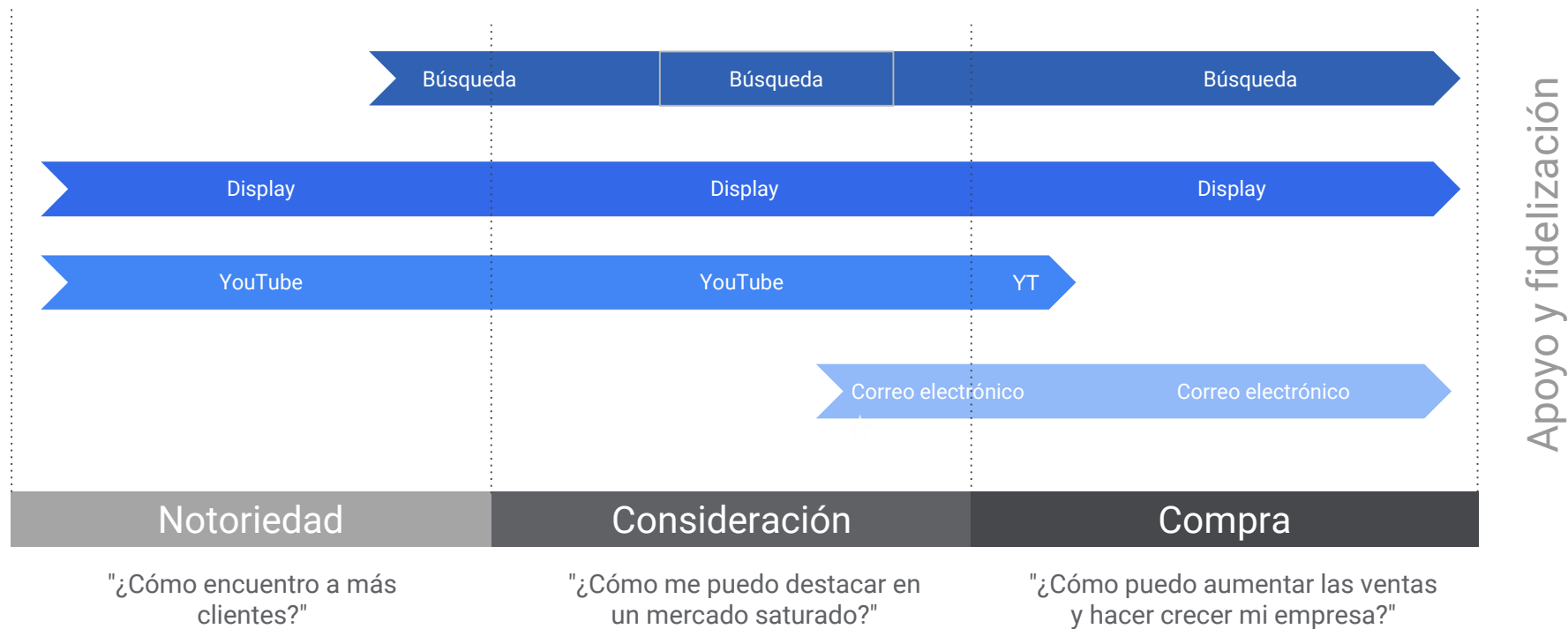
Notoriedad

Consideración

Compras



## Plataformas en las que invertir según el objetivo:



# RED Google



Google

Google Search

I'm Feeling Lucky

You Tube

Gmail



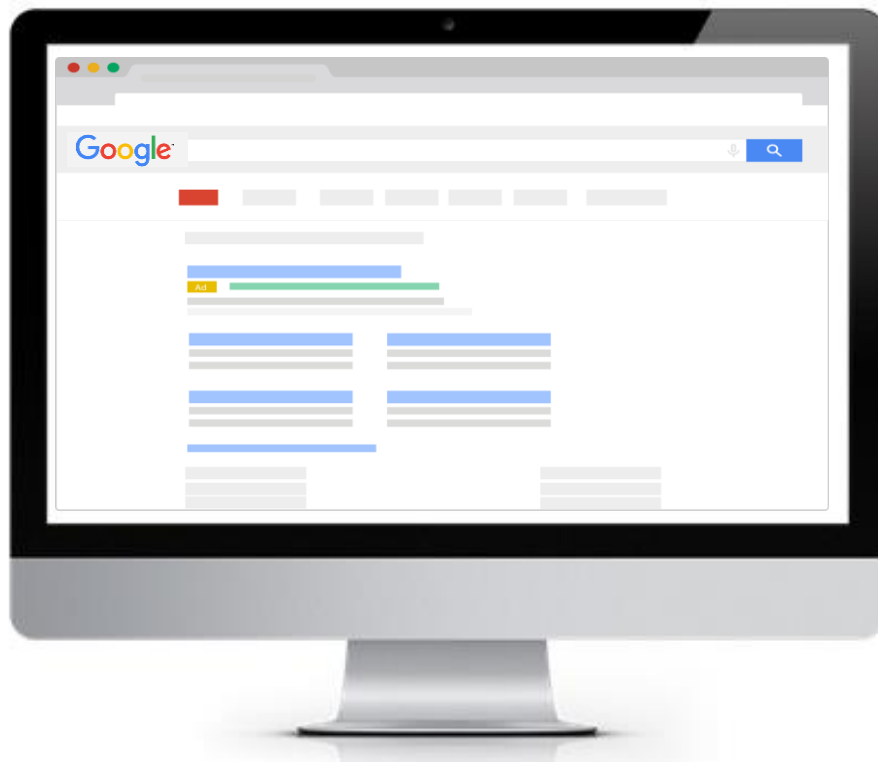
# ¿Dónde se mostrarán mis anuncios?

# Red de Búsqueda

Aquí es donde se mostrará tu anuncio

Anuncios  
Patrocinados  
principales

Resultado  
orgánico





# Red de Display

El anuncio se mostrará en nuestros sitios web de los partners y en YouTube



Anuncios de Texto  
en Páginas Web



Anuncios de  
Imagen en Páginas  
Web



Anuncios de Video  
en Páginas Web



Anuncios en Páginas  
Web Móviles

The Google logo is centered on the page. It consists of the word "Google" in its signature multi-colored font: a blue 'G', a red 'o', a yellow 'o', a blue 'g', a green 'l', and a red 'e'.