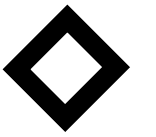


GRUPPO 4

GOOGLE ADS





# INTRODUCCIÓN

En el mundo digital actual, llegar al público adecuado en el momento preciso es clave para el éxito de cualquier negocio. Google Ads, la plataforma de publicidad de Google, permite a empresas de todos los tamaños conectar con potenciales clientes a través de anuncios estratégicos en los resultados de búsqueda, sitios web asociados y YouTube. En esta presentación, exploraremos qué es Google Ads, cómo funciona y por qué se ha convertido en una herramienta esencial para el marketing digital.



# ¿QUÉ ES GOOGLE ADS?

Google Ads es la plataforma de publicidad online de Google que permite a empresas y personas promocionar sus productos o servicios en los resultados de búsqueda de Google, YouTube, Gmail, Google Maps y sitios asociados.



*Pagas solo cuando alguien hace clic en tu anuncio (modelo PPC: pago por clic).*



# SEO

(Search Engine Optimization): Se enfoca en mejorar el posicionamiento orgánico de una página web sin pagar por anuncios. Esto se logra mediante la optimización de contenido, el uso de palabras clave relevantes, la mejora de la estructura del sitio y la experiencia del usuario.

# SEM

(Search Engine Marketing): Incluye estrategias de publicidad pagada en buscadores, como Google Ads. Permite a las empresas aparecer en los primeros resultados mediante anuncios patrocinados, lo que puede generar tráfico inmediato.





# PUBLICIDAD EN BUSCADORES

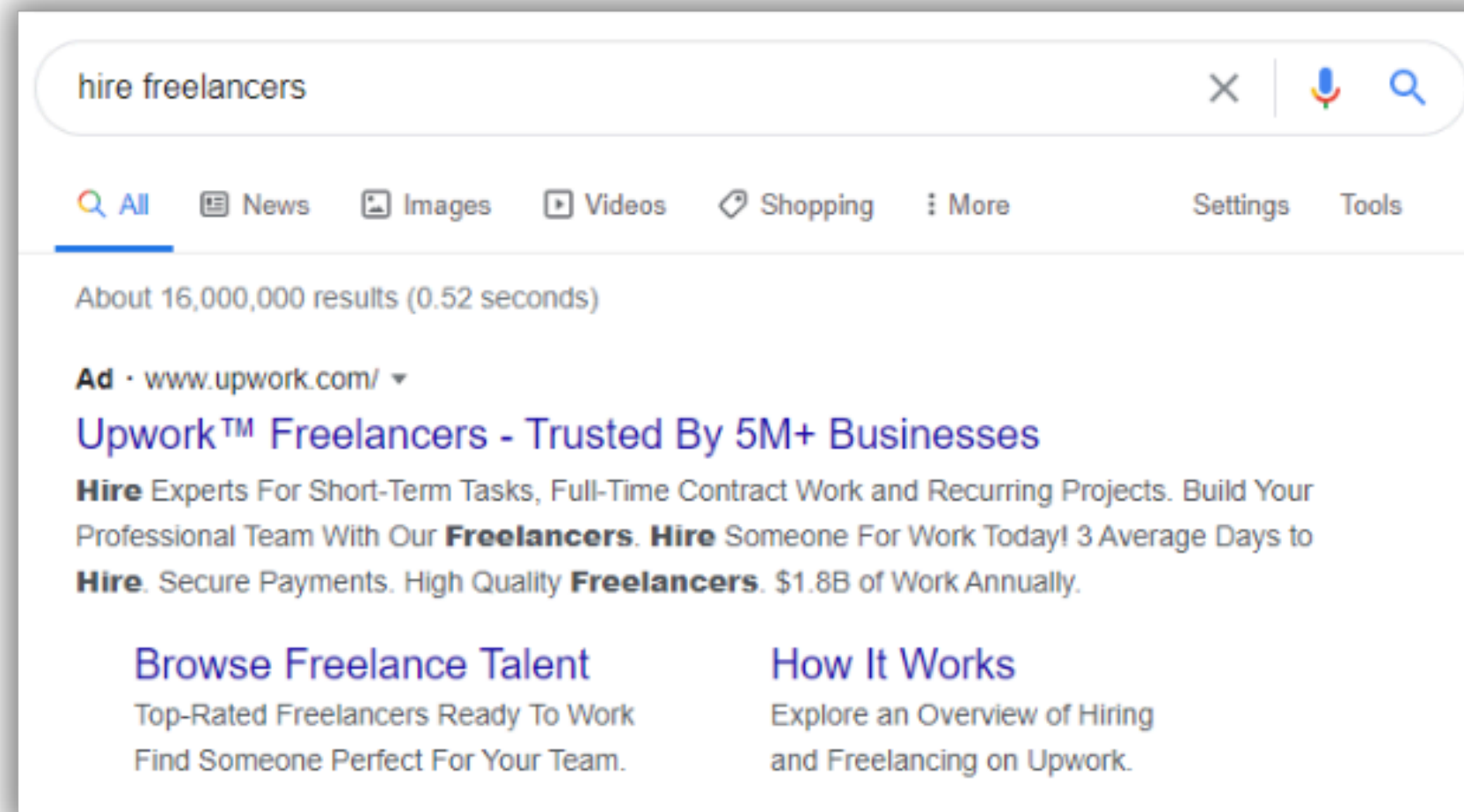
- Alta intención de compra: llega a personas que buscan activamente lo que ofreces.
- Gran alcance: Google llega al 90 % de los usuarios de internet.
- Resultados medibles: seguimiento en tiempo real de clics y conversiones.
- Presencia móvil: 70 % de las búsquedas son desde smartphones.



# EJEMPLO ANUNCIO

*en la búsqueda*

- “Hire Freelancers Today” transmite una acción clara e inmediata, ideal para empresas con urgencia.
- “Trusted by 5M+ Businesses” refuerza la prueba social y genera confianza desde el primer vistazo.
- Las extensiones (How It Works) permiten que el usuario conozca más sin salir de la búsqueda, aumentando la visibilidad del anuncio



# ¿POR QUÉ USAR GOOGLE ADS?

- Alcance masivo: Millones de personas buscan en Google todos los días.
- Segmentación precisa: Se pueden mostrar anuncios a personas interesadas exactamente en lo que se ofrece.
- Pago por click (PPC): Solo se debe de pagar si alguien hace click en el anuncio.
- Medición en tiempo real: Se puede ver qué funciona y ajustar.
- Flexibilidad de presupuesto: El tamaño de la campaña se adapta al presupuesto.



# ANATOMÍA DE UN ANUNCIO

## TÍTULO 1 (30 CARACTERES)

Aquí va el producto o servicio.  
Ejemplo: "Botellas de agua alcalina"

## TÍTULO 2 (30 CARACTERES)

Una característica o diferenciador.  
Ejemplo: "Libre de sodio"

## DESCRIPCIÓN (80 CARACTERES)

Diferenciador y llamado a la acción.  
Ejemplo: "Compra ahora y obtén envío gratis"

## ruta de acceso

URL estética y relevante que refuerce el anuncio.  
Ejemplo: /botellas/agua







# ESTRUCTURAS O TIPOS DE CAMPAÑAS DE GOOGLE ADS



## PERFORMANCE MAX

Acceso a todos los canales con optimización por IA. Ideal para conversiones y encontrar nuevos clientes.

## BÚSQUEDA (SEARCH)

Anuncios de texto en resultados de búsqueda. Ideal para ventas, registros o tráfico web.

## DISPLAY

Anuncios visuales en sitios web, aplicaciones y propiedades de Google (como YouTube). Ideal para alcance y para crear anuncios memorables.

## VIDEO

Anuncios en YouTube. Útiles para awareness, consideración o conversiones.

## APP

Promoción de apps en múltiples canales. Para descargas o engagement dentro de la app.

## SMART

Configuración automatizada con IA. Sencillo para pequeñas empresas o quienes empiezan a usar Google Ads.

## SHOPPING

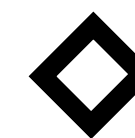
Anuncios con imagen y precio para productos en tiendas online o físicas.





--

×



# EJEMPLO PRÁCTICO







# CONCLUSIONES



Google Ads es una herramienta esencial en el mundo del marketing digital que permite a empresas y emprendedores llegar a su público objetivo de manera eficiente y medible. Gracias a su capacidad de segmentación precisa y sus formatos versátiles, optimiza la inversión publicitaria, asegurando que los anuncios sean vistos por las personas con mayor interés en los productos o servicios ofrecidos.



Además, su enfoque basado en datos permite ajustes en tiempo real, mejorando el rendimiento de las campañas y maximizando el retorno de inversión. En un entorno digital altamente competitivo, Google Ads se consolida como una de las estrategias más efectivas para aumentar la visibilidad de una marca, generar tráfico y convertir usuarios en clientes.







# GRACIAS

 **POR SU ATENCIÓN**

Brissa Aragon, Diego Nuñez y Lizeth Bendeck

