

INVERSIÓN EN GOOGLE ADS

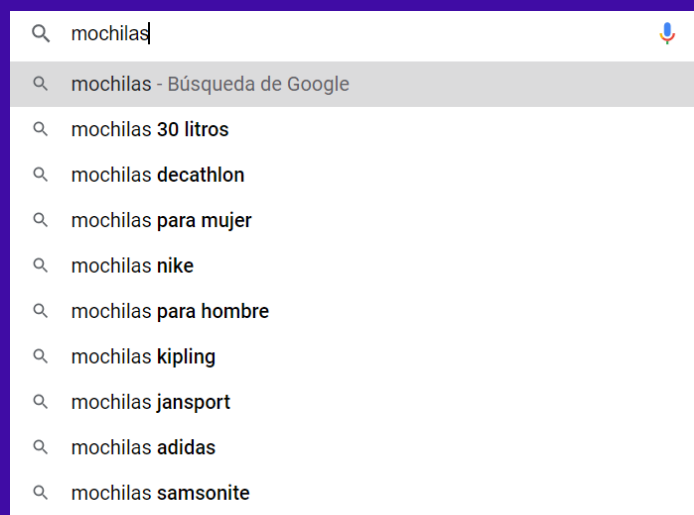
Para **utilizar de manera óptima nuestra inversión en una campaña publicitaria** en la red de búsqueda, será elemental tener claro los siguientes puntos:

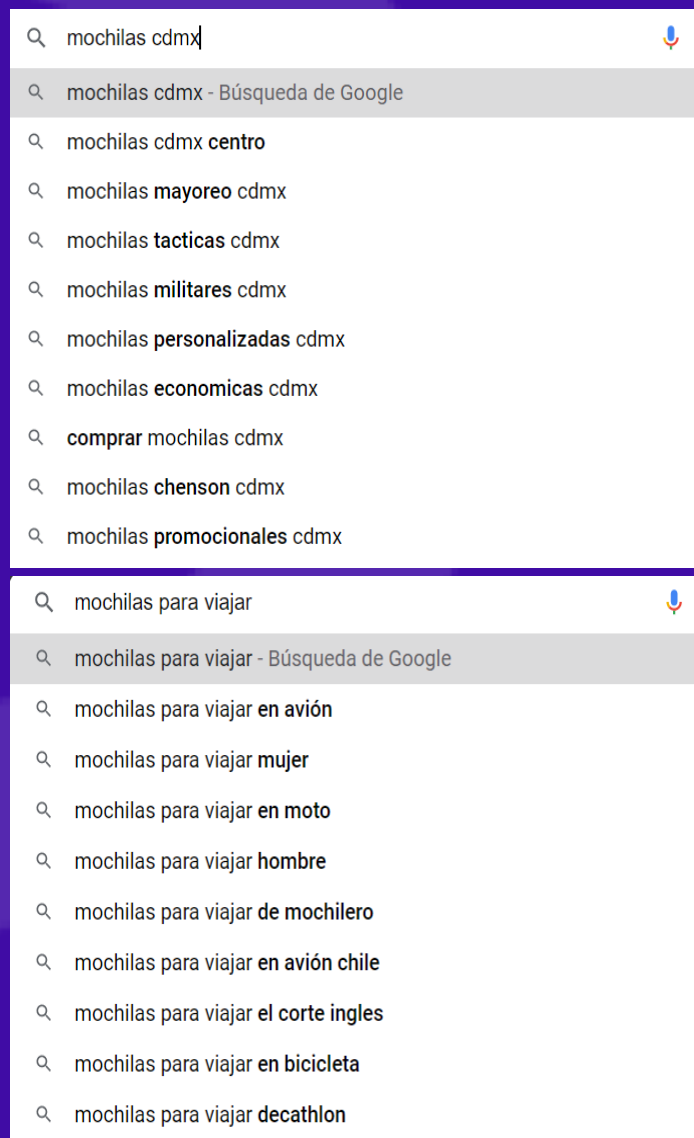
¿Qué vendo?

¿Dónde?

¿Cuál es la estimación del costo por click?

Google Ads cuenta con una herramienta que es el planificador de palabras, este planificador nos ayudará a saber cómo es la forma en que se tiende a buscar nuestro producto o servicio, por ejemplo:





Es decir, si tu negocio es sobre mochilas, primero tendrás que especificar qué clase de mochilas vendes:

- Escolares.
- Para viaje.
- Mujeres.
- Hombres.
- Personalizadas.
- Etc.

De igual manera, tienes que especificar dónde te encuentras para ayudar a quien requiera de tus productos o servicios, a localizarte en su búsqueda.

Google Ads cuenta con ciertas métricas que te ayudarán a dirigir de mejor manera tu anuncio:

- Sexo
- Edad
- Geografía
- Cuánta población hay

¡No se queda solo ahí! El planificador de palabras clave te permite saber **cuánto invertir**, por ejemplo:

Supongamos que existe un millón de búsquedas para “mochilas de viaje mujer”, y que en promedio te costará 1 peso la búsqueda. Dependiendo de tu presupuesto puedes dirigirlo completamente para llegar al 100% de esas búsquedas.

Por tanto, esta herramienta te ayudará a nutrir tu estrategia, ya que el planificador te dará no solo una estimación de búsqueda sino también una **estimación del costo por click**.

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué servicio o producto vendes?
2. ¿Dónde te localizas?
3. ¿Cuál es tu presupuesto para la campaña publicitaria en la red de búsqueda?
4. Escribe 5 frases con las palabras claves que creas que sería buscado tu servicio o producto.