



El marketing en motores de búsqueda hace que sus clientes cliqueen

Existen varias estrategias de marketing en línea para ayudar a aumentar las visitas y las ventas en su sitio. Una de las que puede otorgarle un gran rendimiento de la inversión es el marketing en motores de búsqueda (o SEM, por sus siglas en inglés).

¿Qué es el marketing en motores de búsqueda?

SEM es pagar para figurar en los resultados de los motores de búsqueda (como Google) cuando la gente tipea palabras clave o frases específicas. Y a partir de allí, es lo que la gente haga una vez que ha cliqueado en su aviso y ha llegado a su sitio web, como por ejemplo:

- comprar en línea
- llamarlo o enviarle un correo electrónico
- unirse o suscribirse
- entrar a su competencia
- visitar su tienda

6 razones para utilizar el marketing en motores de búsqueda

SEM ofrece muchos beneficios que la publicidad en televisión, radio, periódicos, revistas y vía pública no podrá igualar:

1. Es altamente dirigida

Usted puede aparecer enfrente de sus clientes justo en el momento en que éstos están buscando su producto o servicio.

2. Las tasas de respuesta son mejores

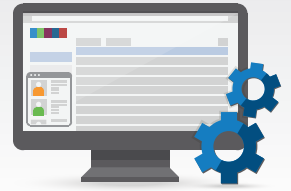
La gente no está ocupada haciendo otras cosas en el momento en que su aviso la interrumpe o pasa frente a ella. Están activamente intentando encontrar a alguien como usted, por lo tanto, los índices de clics y de cierres de venta o consultas pueden ser muy altos.

3. Es muy rentable

Una de las razones por la cual SEM es tan popular entre los pequeños negocios es que usted paga un pequeño monto sólo cuando alguien cliquea sobre su aviso; y no una enorme suma sólo para mostrarlo.

4. Sus avisos pueden ser vistos directamente

Si bien la SEO (optimización de motores de búsqueda) es excelente, puede llevar semanas o meses en lograr un alto posicionamiento en los resultados de búsqueda orgánica. De manera similar, la publicidad tradicional lleva mucho tiempo de planificación y de producción.



En cambio, usted puede tener una campaña de SEM con pago por clic armada y en funcionamiento en apenas horas. El SEM más popular y conocido es la publicidad de pago por clic en Google Adwords. Estas publicidades pagas aparecen sobre el costado derecho de los resultados de la búsqueda o en un cuadro sombreado arriba de todo.

5. Es flexible

Un cartel publicitario no se puede cambiar una vez que ha sido publicado. Con el SEM, usted puede cambiar sus avisos de forma instantánea, tan seguido como quiera y en el momento en que lo desee.

6. You can measure it

Con SEM, no sólo espera que funcione, usted sabe que funcionará. Ya que es posible obtener informes que le mostrarán cuánta gente ha cliqueado en sus avisos, qué palabras clave ha usado y más. Y con herramientas como Google Analytics en su sitio web, también podrá saber adónde van una vez que cliquean.