

DEFINIR EL OBJETIVO DE LA CAMPAÑA

Antes de empezar, necesitas saber qué quieres lograr:

- ✓ Generar más ventas.
- ✓ Conseguir más tráfico a tu web.
- ✓ Aumentar llamadas o formularios de contacto.

INVESTIGACIÓN DE PALABRAS CLAVE

🔍 Usaremos herramientas profesionales para la investigación de keywords como SEMrush, DinoRank o el propio Planificador de Palabras Clave de Google para encontrar términos relevantes y evaluar su competencia y coste.

ELEGIR EL TIPO DE CAMPAÑA ADECUADO

- 📌 **Búsqueda:** Para captar usuarios que buscan tu producto o servicio.
- 📌 **Display:** Para mostrar anuncios en sitios web relevantes.
- 📌 **Shopping:** Ideal para tiendas online.
- 📌 **Video:** Para impactar a través de YouTube.
- 📌 **Apps:** Promoción de aplicaciones móviles.

CONFIGURACIÓN DE SEGMENTACIÓN

🖌 Definiremos a tu público objetivo según:

- ✓ Ubicación geográfica.
- ✓ Edad y género.
- ✓ Intereses y comportamiento.
- ✓ Palabras clave específicas.

CREACIÓN DE ANUNCIOS ATRACTIVOS

- ✓ Usaremos títulos llamativos con palabras clave.
- ✓ Destacaremos beneficios en la descripción.
- ✓ Incluiremos un Call to Action (CTA) claro y directo.

CONFIGURACIÓN DEL PRESUPUESTO Y ESTRATEGIA DE PUJAS

Decidiremos cuánto invertir y qué modelo de puja usaremos:

- ✓ **CPC manual:** Tú decides cuánto pagar por clic.
- ✓ **CPC optimizado:** Google ajusta el coste para maximizar conversiones.
- ✓ **CPA objetivo:** Pujas automáticas para lograr conversiones a un coste específico.

ANÁLISIS DE LA PÁGINA DE DESTINO (LANDING PAGE)

⚡ Nos aseguraremos de que la página de destino sea:

- ✓ **Rápida y optimizada para móviles.**
- ✓ **Con información clara y persuasiva.**
- ✓ **Con formularios sencillos y llamados a la acción visibles.**

CONFIGURACIÓN DE CONVERSIONES Y SEGUIMIENTO

 Instalaremos el Pixel de Seguimiento de Google Ads (si es posible) o usaremos Google Analytics para medir:

- ✓ **Conversiones de ventas.**
- ✓ **Formularios completados.**
- ✓ **Llamadas recibidas.**

LANZAMIENTO Y MONITORIZACIÓN DE LA CAMPAÑA

 Activaremos tu campaña y estaremos pendientes regularmente de:

- ✓ Rendimiento de los anuncios.
- ✓ Tasa de clics (CTR).
- ✓ Coste por conversión.

OPTIMIZACIÓN Y AJUSTES CONSTANTES

 Mejoraremos continuamente la campaña con:

- ✓ Pruebas A/B en los anuncios.
- ✓ Exclusión de palabras clave negativas.
- ✓ Ajustes de pujas y segmentación.



**¿EMPEZAMOS A CONSEGUIR CLIENTES?
PIDE TU PRESUPUESTO SIN COMPROMISO**