

Publicita tu web

Haz visible tu página

Índice

1. SEM: Publicidad en buscadores
 2. Tus anuncios en Google AdWords
 3. Campañas de Email Marketing
- Cómo canjear el cupón Google AdWords
- Consigue tu cupón para publicitarte en Facebook

1. SEM: Publicidad en buscadores

Los buscadores online se han consolidado como un elemento imprescindible, ya que la mayoría de los consumidores que realizan búsquedas en Internet, lo hacen para conseguir información sobre productos, servicios, empresa... y con ella logran tomar una decisión de compra.

Para que tu negocio aparezca en las mejores posiciones en los resultados de los principales buscadores, has de **diseñar una campaña de Marketing en Buscadores**. Y para ello, además del **SEO** (descúbrelo en la guía “*Posicionamiento de tu web*”) es necesario el **SEM**, o lo que es lo mismo, poner en marcha campañas de publicidad dentro de los programas de enlaces patrocinados de cada buscador.



El **SEM - Search Engine Marketing** muestra **resultados de pago** (anuncios de texto patrocinados) cada vez que un usuario hace una búsqueda online. El anunciante paga únicamente cada vez que un usuario hace clic en su anuncio (pago por clic o PPC), que le lleva directamente a su página web.

El SEM se adapta a las necesidades de cada anunciante: se ajusta a cualquier presupuesto, ofrece un control total de la campaña y siempre puedes ver los resultados instantáneos de tus anuncios.

2. Tus anuncios en Google AdWords

Un programa de publicidad de enlaces patrocinados (SEM) muy utilizado actualmente es **Google AdWords**, una sencilla manera de mostrar tus anuncios cuando se realicen búsquedas relacionadas con tus servicios, tanto en los resultados de búsqueda de Google como en las páginas web de su red de sitios asociados.

Cuando hayas creado tu campaña en **Google AdWords**:

1. Tus anuncios se mostrarán únicamente a un **público potencial** de tu negocio, ya que sólo serán visibles para aquellos que hayan realizado una búsqueda relacionada con palabras estratégicamente seleccionadas que se vinculen a ti.
2. Con **Google AdWords** puedes definir qué usuarios ven tus anuncios, **segmentando** por idioma, ubicación geográfica, horario de publicación....
3. Puedes **modificar tus anuncios** siempre que quieras: añadir o eliminar palabras clave, cambiar el presupuesto, modificar el horario de visibilidad...
4. **Sólo pagarás cuando alguien haga clic** en tus anuncios y acceda a tu página web, optimizando así el presupuesto para tu campaña.
5. Sabrás en todo momento cuál está siendo el **resultado de tu campaña**: impresiones, clics, coste... y optimizarla en función de cómo funcione.
6. También podrás ampliar tu campaña creando tus anuncios en **diversos formatos y dispositivos**: anuncios gráficos, de vídeo, en móviles...

Una vez hayas creado tu campaña de **AdWords**, tus anuncios ya serán visibles cuando se realicen búsquedas con las palabras clave importantes para tu negocio que tú has elegido. Tus anuncios pueden salir en diferentes lugares pero **es importante tener una buena posición en Google AdWords** para que consigas visitas de potenciales clientes. Esta ubicación depende de:

- El Coste Por Clic máximo establecido para la palabra clave empleada en la búsqueda.
- La calidad del anuncio y de las palabras clave que hayas elegido.
- La relevancia y calidad de tu página con respecto a la palabra clave buscada.

Si ya tienes creada tu página web y deseas ir más allá, date de alta en **Google AdWords** y crea una campaña de enlaces patrocinados, con la que podrás mostrar

tus anuncios en las páginas de resultados de búsqueda de manera altamente segmentada, logrando la atención de tu público objetivo y aumentando las ventas de tu negocio.

3. Campañas de Email Marketing

La comunicación con tus usuarios y clientes es algo muy importante para hacer que sigan visitando tu página web, aumentando así tus beneficios.

Una manera actual, rápida y eficaz de contactar con ellos, es a través de campañas de email, haciéndoles llegar correos electrónicos puntuales (por ejemplo, para felicitarle su cumpleaños) o periódicos (como newsletters mensuales, promociones de Navidad, rebajas de verano...).

De esta manera, tus usuarios sentirán que son importantes para ti porque, de una manera cuidada, estás en contacto con ellos informándoles de lo que más necesitan y ellos sentirán que estás respaldándoles y por tanto crecerá su confianza en tu negocio.

Con la herramienta de Email Marketing de arsys podrás realizar tus campañas de envíos de email cómodamente y con total gestión sobre:

- El **diseño** de cada email: puedes crear tu propio diseño personal o elegir el que más te guste de entre un amplio abanico de posibilidades que te ofrecemos.
- **Contenido** único: podrás crear tú mismo el contenido de tus emails a través de un intuitivo gestor de textos: cambiar el color, el tipo de letra, poner negritas...
- Listas de **receptores**: las puedes crear tú mismo o importarlas desde CSV para tener los datos de tus usuarios (nombre, email, teléfono...) siempre a mano.
- **Programar** envíos: puedes realizar tus envíos de email en el mismo momento de creación, o programarlos para que se lancen automáticamente cuando tú indiques (fecha y hora).
- **Resultados** al momento: conoce qué tal ha funcionado la campaña de email gracias a toda la información que te ofrece Email Marketing: email abiertos, pendientes de abrir, no leídos, clics...

Rentabiliza tus campañas de marketing online (**SEM, Google AdWords**) fidelizando a tus clientes gracias a envíos de emails con Email Marketing de arsys.

Cómo canjear el cupón Google AdWords

Para que puedas disfrutar de todas las ventajas de aparecer en el buscador más utilizado del momento, **arsys te ofrece un cupón para que, tus primeros 25€ invertidos en Google AdWords, se conviertan en 100€.**



Para conseguirlo sólo has de:

- Acceder a tu Área de Cliente desde www.arsys.es, ir a la pestaña “Productos” y seleccionar el banner “Benefíciate con nuestros colaboradores”
- Una vez dentro de esta sección, verás listados todos los cupones que **arsys** te ofrece, entre ellos el cupón de Google AdWords. Haz clic en “Solicita tu cupón” y lo recibirás en el menor tiempo posible en tu email de contacto.
- Una vez hayas recibido tu cupón, deberás crearte una cuenta en Google AdWords a través de www.google.es/adwords. Durante el proceso de creación de tu cuenta, Google te pedirá que incluyas el código del cupón que te hemos enviado para poder canjearlo y que dispongas de 75€ más para crear tu campaña en buscadores.

Si todavía no crees que sea tan fácil, puedes consultar nuestra [página de información detallada](#).

Comienza ahora tu campaña de anuncios patrocinados en Google AdWords y haz que más usuarios conozcan tu web, aumentando así las visitas a tu página.

Consigue tu cupón para publicitarte en Facebook

Crea tus anuncios en la red social utilizada por millones de personas, hazlos más visibles para tu público segmentándolos por ubicación, edad, intereses... y dale a tu proyecto mayor repercusión.



Aumenta tus ventas y los seguidores de tu negocio en esta red social gracias a **webmaker de arsys**, que te ofrece un cupón de hasta 50€ para promocionarte en **Facebook**:

- Cupón de **30€** incluido en **webmaker Essential** y **webmaker Unlimited**
- Cupón de **50€** incluido en **webmaker Marketing Pro**

Consigue tu cupón siguiendo estos sencillos pasos:

- Acceder a tu Área de Cliente desde www.arsys.es, ir a la pestaña “Productos” y seleccionar el banner “Benefíciate con nuestros colaboradores”
- Una vez dentro de esta sección, verás listados todos los cupones que **arsys** te ofrece, entre ellos el cupón de Facebook. Haz clic en “Solicita tu cupón” y lo recibirás en el menor tiempo posible en tu email de contacto.

Para más información: <http://www.arsys.es/ofertas-clientes/facebook.html>