

CLAVES PARA VENDER EN INTERNET: GOOGLE Y FACEBOOK ADS, EMBUDOS DE VENTA

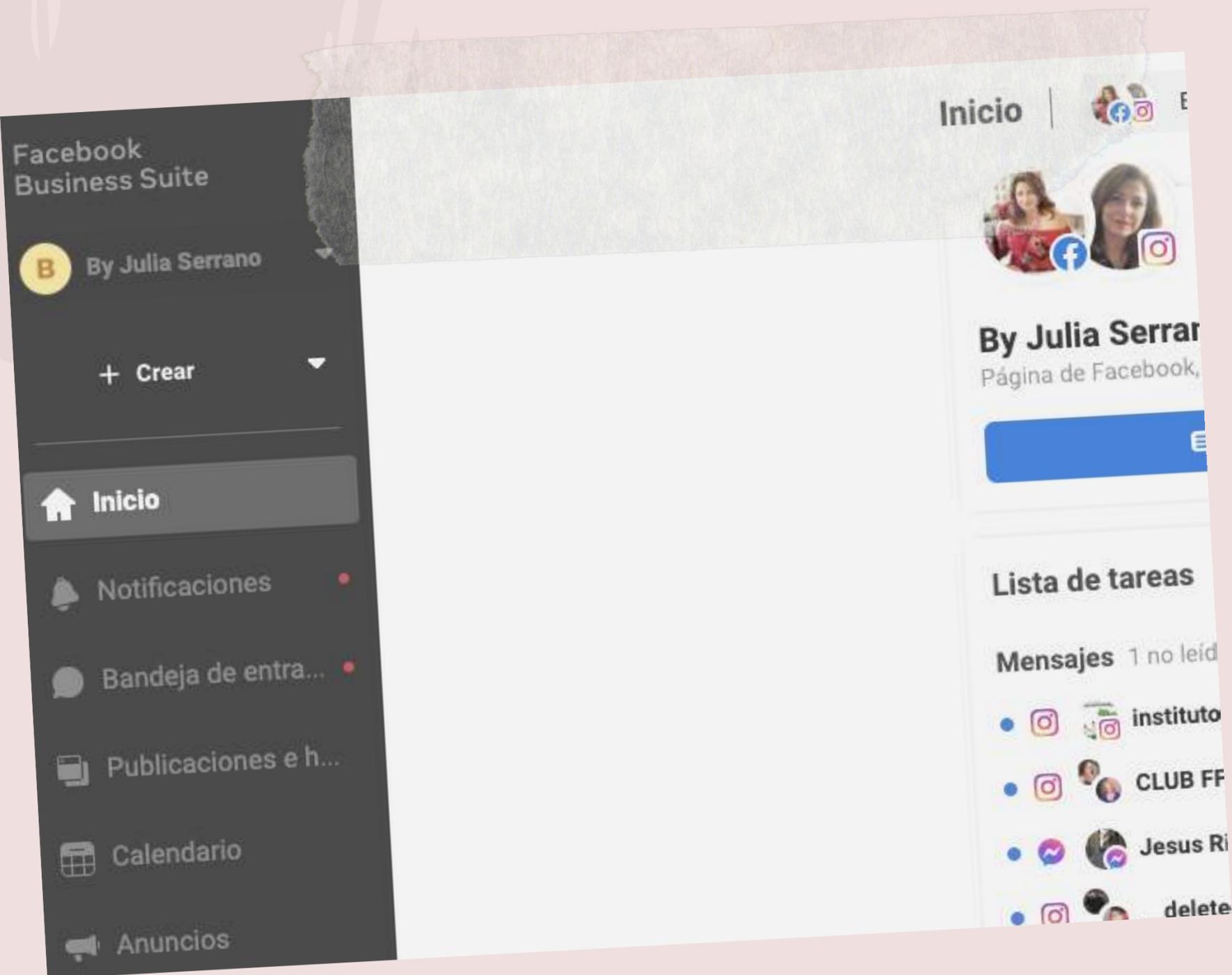


BLOGOMUSAS | Julia Serrano

FACEBOOK ADS

BLOGOMUSAS | Julia Serrano

FACEBOOK ADS



BLOGOMUSAS | Julia Serrano

RETARGETING

El retargeting es una técnica de marketing digital cuyo objetivo es impactar a los usuarios que previamente han interactuado con una determinada marca.

El objetivo del retargeting es fidelizar a los usuarios interesados en nuestros productos o servicios y que tenemos una oferta interesante que ofrecerles.

BLOGOMUSAS | Julia Serrano

REMARKETING

El remarketing es un sistema que permite crear anuncios adaptados o personalizados para los usuarios que, previamente, visitaron una página web.

La principal utilidad del remarketing es que permite volver a alcanzar al usuario que en algún momento ha visitado una tienda online o cualquier otro sitio web sin llegar a finalizar el proceso de compra o la conversión.

Retargeting y remarketing son estrategias similares, pero no son sinónimos. Tienen en común, eso sí, que ambas son estrategias empresariales para volver a captar clientes. El objetivo común es que un usuario que ha entrado en tu web vuelva a visitarla o a comprar.

REMARKETING

Tú facilitas los datos

RETARGETING

Los datos se recopilan mediante un pixel o etiqueta

BLOGOMUSAS | Julia Serrano

GOOGLE ADS

¿QUÉ ES GOOGLE ADS?

Google Ads, conocido anteriormente como Google AdWords, es una herramienta que nació a finales de los años noventa, y que ayuda a tu negocio a aparecer de forma destacada entre los resultados de búsqueda en Google. Esto te ofrece excelentes oportunidades de ganar muchas visitas en tu sitio web.

TIPOS DE ANUNCIOS

Existen 5 tipos de anuncios que podemos crear en Google Ads. Vamos a hablar un poco de cada tipo, así podrás elegir el que más atiende a tus estrategias de marketing:

- *Red de Búsqueda*
- *Red de Display*
- *Google Shopping*
- *Video*
- *Apps*

RED DE BÚSQUEDA

Este tipo de anuncio es el adecuado para alcanzar clientes interesados en algún producto o servicio específico, es decir, personas que buscan en Google una determinada solución. Cuando utilizas este tipo de anuncio, Google exhibe el tuyo en los resultados de búsqueda del usuario de acuerdo con la(s) palabra(s) clave que haya escrito.

RED DE DISPLAY

Es una opción para emprendedores que piensan en publicar sus anuncios en otros sitios (de noticias, por ejemplo), u hospedarlos en blogs.

Es importante elegir sitios webs interesantes para tu negocio para poder alcanzar posibles clientes que tal vez estén buscando lo que tienes para ofrecer.

Esta clase de anuncio ayuda a tu expansión, ya que tus opciones están a disposición de usuarios que aún no conocen tu marca.

GOOGLE SHOPPING

Este tipo de anuncio les ofrece a los usuarios excelentes experiencias. Al buscar un producto, Google le muestra al potencial cliente opciones de productos de acuerdo con su búsqueda, y así, podrá comparar las marcas y sus precios.

Si tu objetivo es generar tráfico orgánico para tu página web o tienda virtual, usa estos anuncios sin miedo. Tus productos se exhiben como fotos con una breve descripción, además del precio. El nombre del negocio también aparecerá junto a otras informaciones importantes sobre la marca.

VIDEO

Creando un anuncio de video, puedes exhibirlo en YouTube o sitios webs vinculados a Google que permiten anunciar en este formato.

En este tipo de anuncio, pagarás por las visualizaciones que tenga. Más adelante hablaremos sobre los precios.

APPS

Lo más interesante en este tipo de anuncio es que no necesita de una serie de anuncios. Google Ads usa tus ideas en tu contexto publicitario sobre las cuales crea campañas en formatos y redes diferentes.

Google Ads prueba algunas posibilidades eligiendo las que muestran el mejor desempeño, sin necesidad de probar todas las opciones.

CRAR UNA CUENTA DE GOOGLE ADS

<https://ads.google.com>

COMENZAMOS A CREAR UNA CAMPAÑA

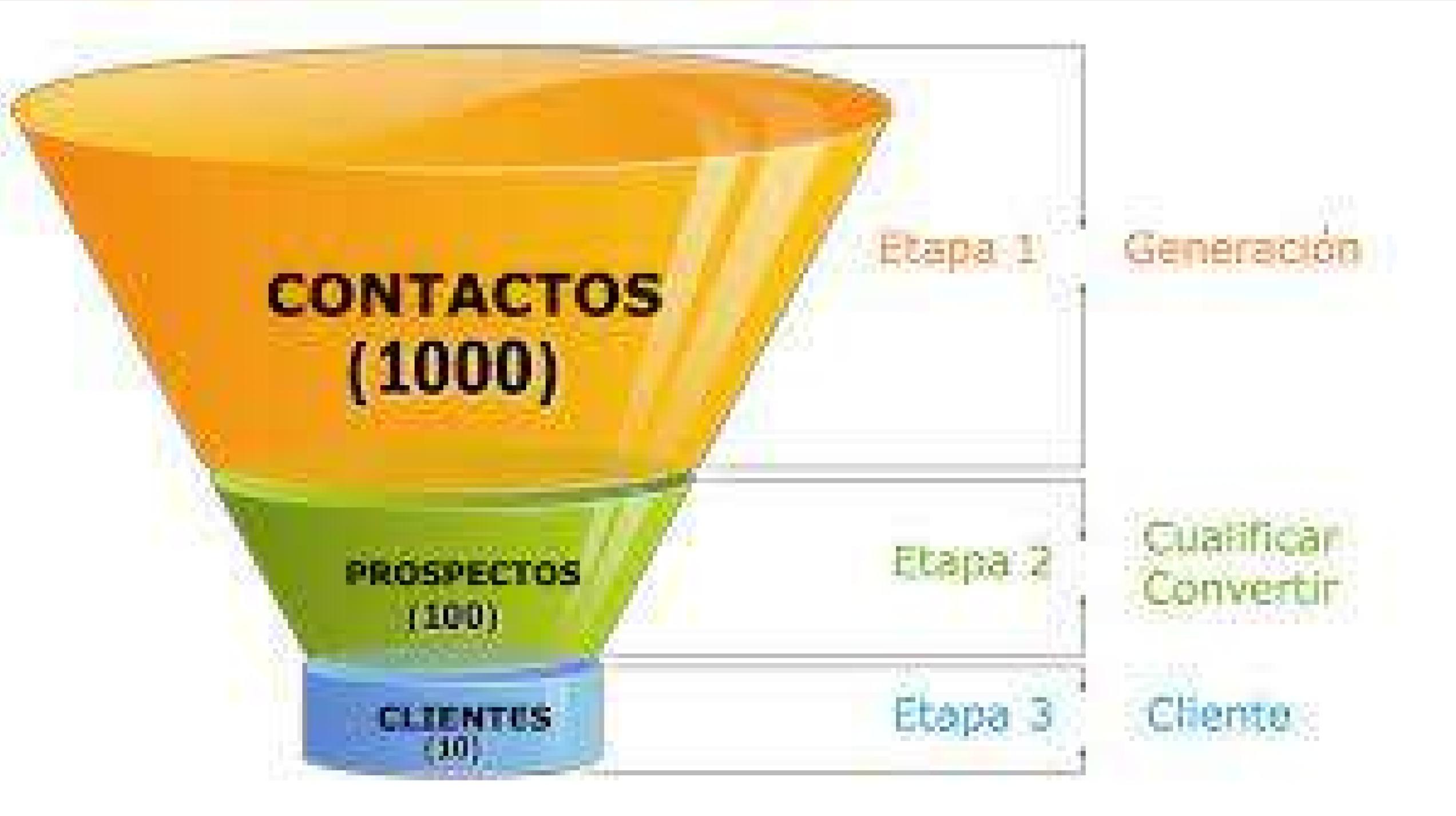
- *Define una meta (objetivo) que quieres alcanzar, pensando en esta pregunta: ¿Por qué estoy creando esta campaña?*
- *Nombra la campaña, define las redes en las cuales aparecerá:
Búsquedas de Red de Búsqueda u otros sitios online Red de Display,
o ambas opciones.*

- *Define tu público objetivo.*
- *Decide el presupuesto diario de la campaña y cómo lo gastarás, si con clics o con impresiones.*
- *Crea un grupo de anuncios*
- *Crea los anuncios dentro del grupo*
- *Publica*

BLOGOMUSAS | Julia Serrano

FUNNEL DE MARKETING

El embudo de ventas es la forma en que una empresa planea y establece procesos para ponerse en contacto con los diferentes usuarios y así llegar a cumplir un objetivo final, que bien puede ser la conversión de clientes, lograr un registro, cerrar una venta



BLOGOMUSAS | Julia Serrano

FASES DEL FUNNEL DE VENTAS

CONTACTO

Esta etapa del contacto se basa en identificar y atraer a los usuarios potenciales a través de los diferentes métodos como: los contenidos, el marketing tradicional, los directorios oficiales, entre otros. La propuesta con estos medios citados, es que el usuario pueda interactuar principalmente, para dejar sus datos de contacto.

PROSPECTO

En esta etapa contamos con toda la información de los usuarios, la cual procederá a una clasificación.

Este filtro debe realizarse para identificar si es factible o no invertir en el usuario potencial y dejar a un lado a aquellos que en definitiva no están interesados en lo que tenemos para ofrecerles.

OPORTUNIDAD

En esta fase hay que esperar a que los usuarios seleccionados manifiesten atención o interés en nuestras ofertas, para así ir directamente a este con nuestras ofertas.

CALIFICACIÓN

Aquí podrá determinarse el tipo de producto o servicio que el usuario está dispuesto a adquirir.

Para saber qué es lo que el usuario quiere, debemos hacerle preguntas a través de encuestas enviadas, visitas comerciales, llamadas telefónicas o cualquier otra de las estrategias que existan para la captación de información.

CIERRE

Una vez determinado el tipo de producto o servicio, podremos darle comienzo al proceso de venta y de este modo, convertir al usuario en un cliente.

BLOGOMUSAS | Julia Serrano

EMAIL MARKETING

Acumbamail

BLOGOMUSAS | Julia Serrano

EMBUDOS DE VENTA EN MENSAJERIA: WHATSAPP

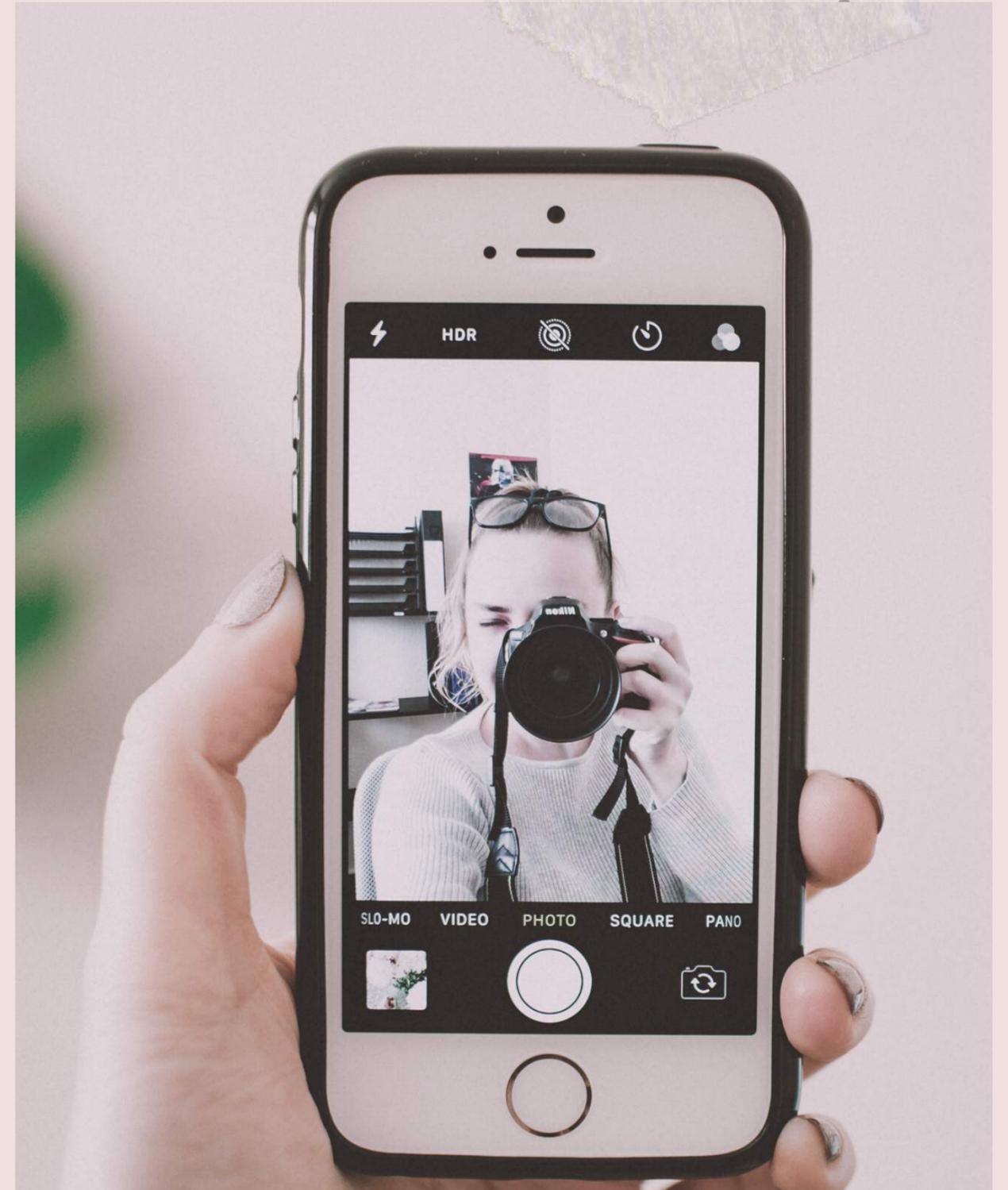
BLOGOMUSAS | Julia Serrano

*¿Por qué debes
considerar esta
plataforma en tu
estrategia de
marketing?*

Posibilidad de comunicarse rápida y sencillamente con más de 1,300 millones de usuario que usan WhatsApp



*Los clientes no
necesitan descargar
WhatsApp Business,
pueden usar
WhatsApp
convencional*



BLOGOMUSAS | Julia Serrano

*Ofrece una
comunicación
directa y eficiente
con los clientes*





Tiene un sistema de etiquetado que organiza usuarios y conversaciones.



*Tiene un sistema de
etiquetado que
organiza usuarios y
conversaciones.*

*Ahorra tiempo gracias
a los mensajes
automatizados que
mejoran la experiencia
de nuestros usuarios*



***No es lícito crear una
lista de contactos de
los clientes sin su
consentimiento expreso***



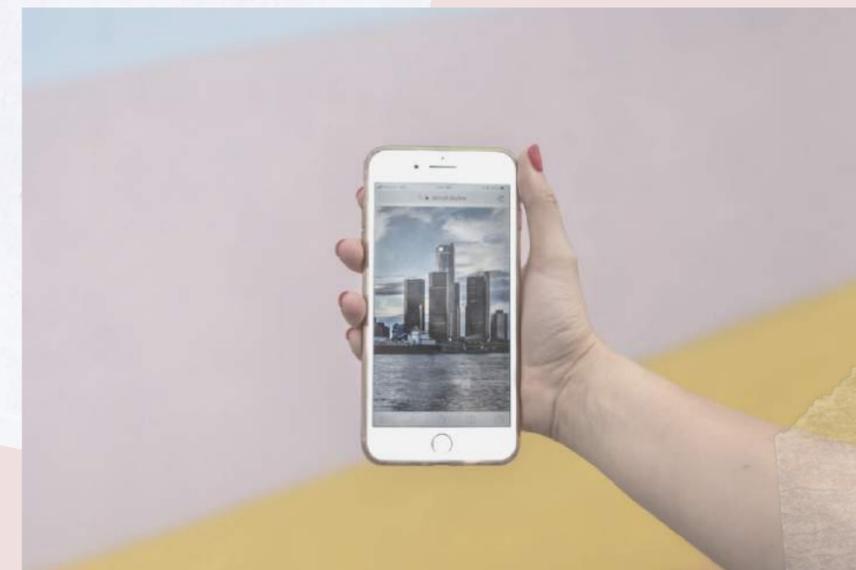
¿Cómo utilizar WhatsApp Business?



DESCARGAMOS
LA APLICACIÓN



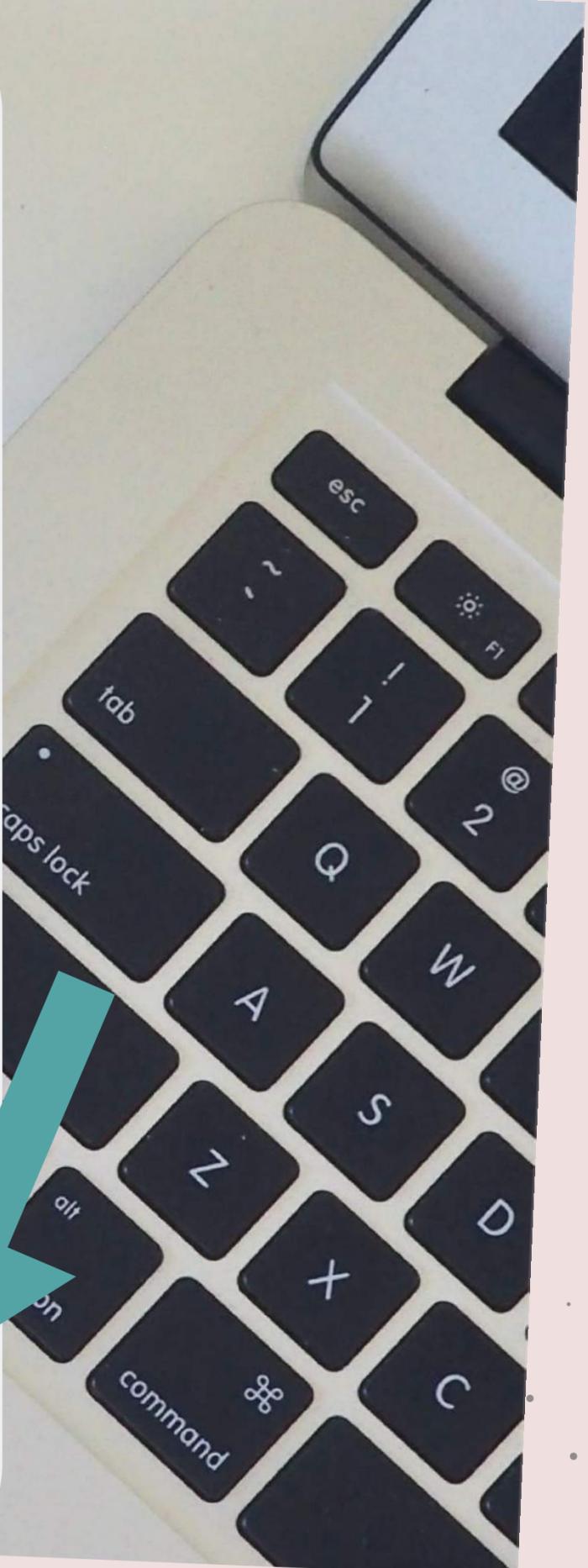
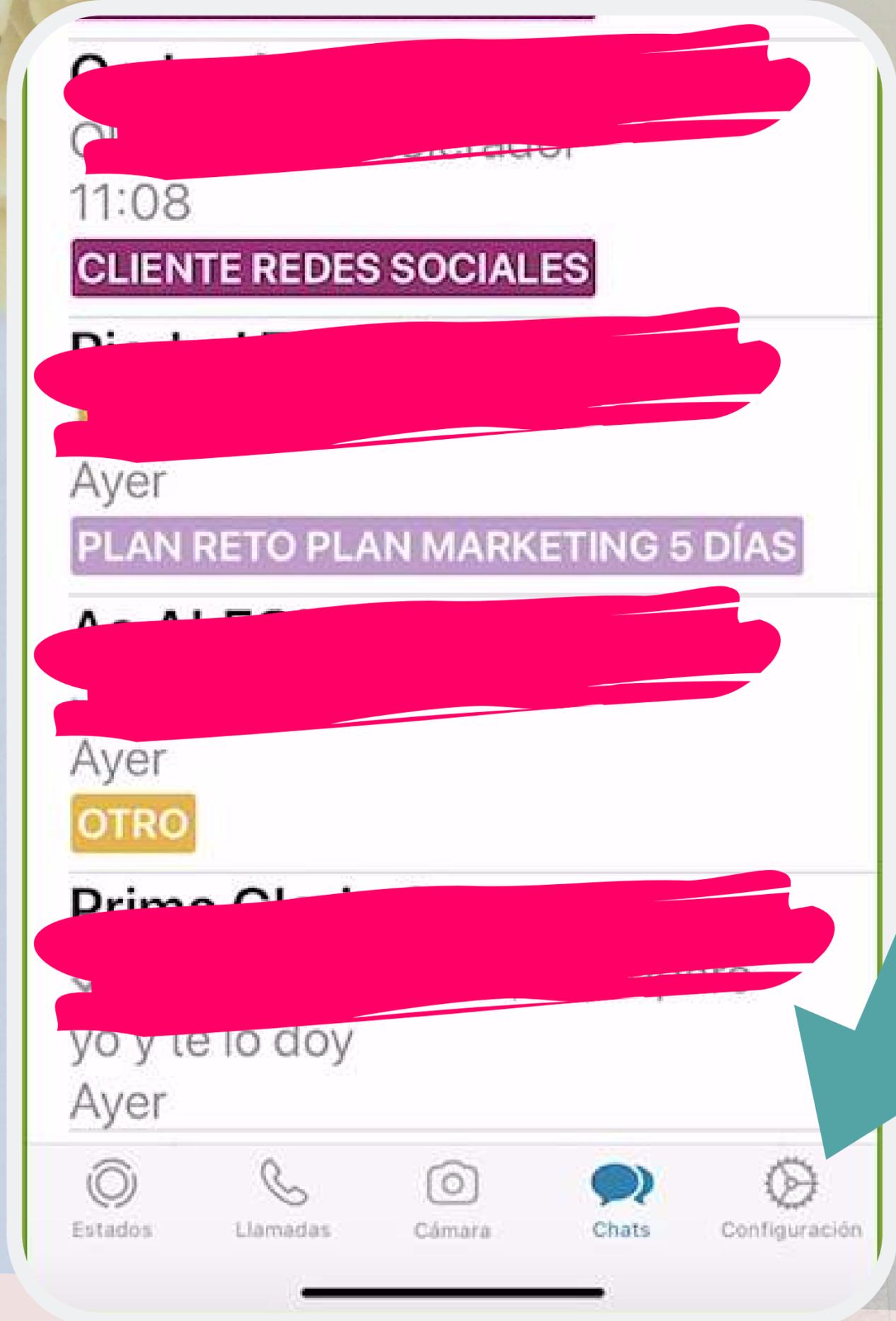
VERIFICAMOS EL
NÚMERO DE
TELÉFONO



RELLENAMOS
LOS DATOS DE
NUESTRO
NEGOCIO



Llegó la hora de crear un perfil profesional



Configuración

Blogomusas
Marketing Digital



No atendemos
llamadas, solo
WhatsApp, perdona
las molestias.



Configuración de empre... >



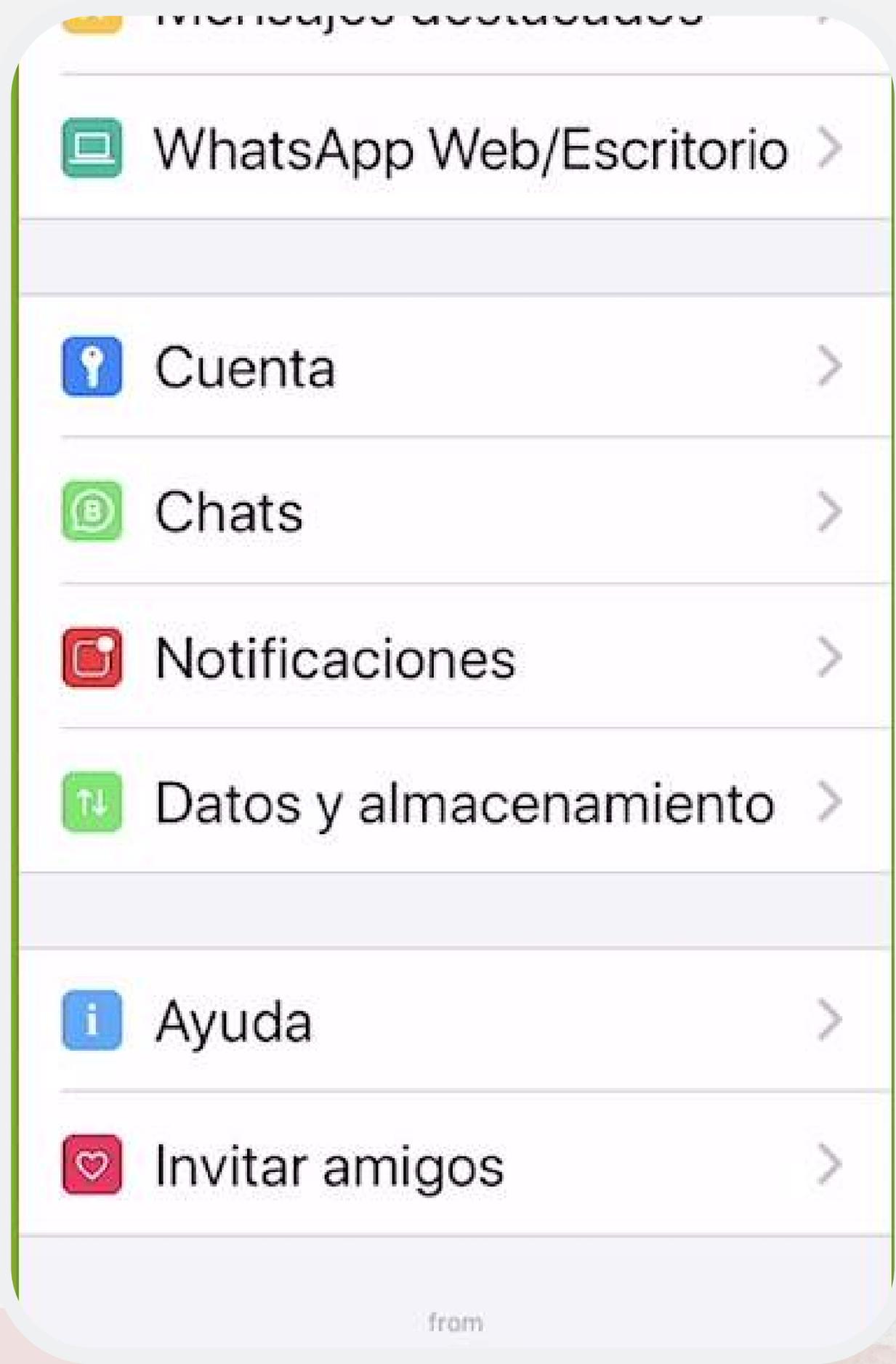
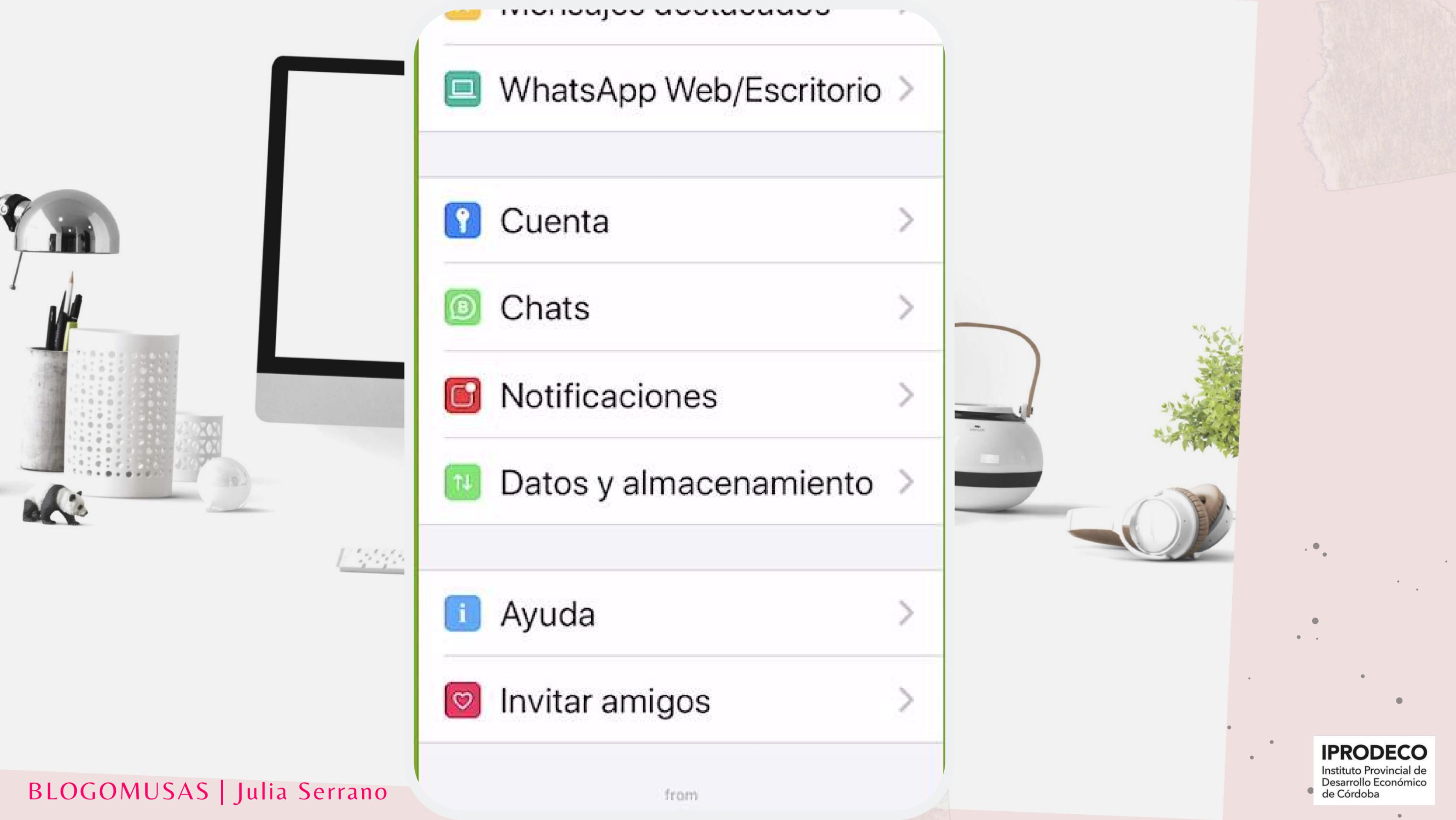
Mensajes destacados >



WhatsApp Web/Escritorio >



Cuenta >



< Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

Etiquetas >

HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

Respuestas rápidas >



BLOGOMUSAS

REDES SOCIALES • COMUNICACIÓN • FORMACIÓN



NOMBRE DE EMPRESA

Blogomusas Marketing Digital >

NÚMERO DE TELÉFONO

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Te ayudo a establecer una estrategia efectiva para las redes sociales de tu negocio >

HORARIO COMERCIAL

lunes

Solo con cita

martes

Solo con cita

miércoles

Solo con cita

jueves

Solo con cita >

viernes

Ronda de los Tejares, 21
Escalera 2 Planta 3
CÓRDOBA 14008



DIRECCIÓN DE CORREO
ELECTRÓNICO

hola@blogomusas.es



SITIO(S) WEB

<https://blogomusas.es>



CATEGORÍAS

[Servicios profesionales](#)



< Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

Etiquetas >

HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

Respuestas rápidas >



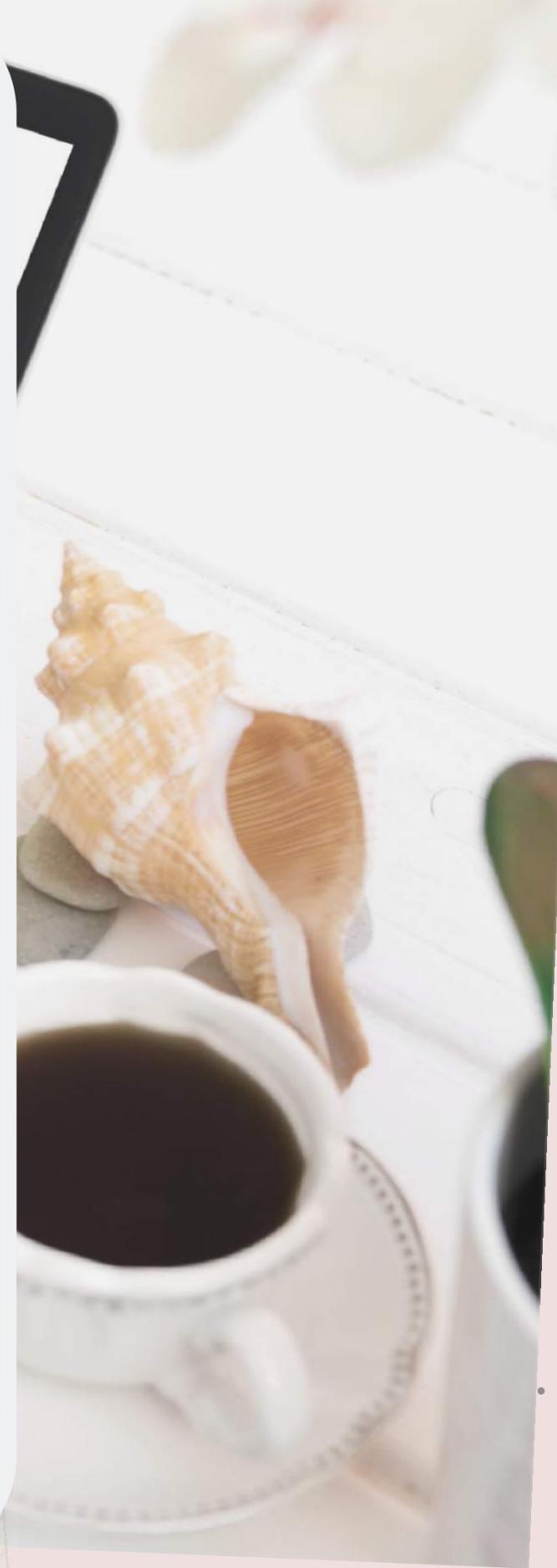
[← Atrás](#) **Administrador de catálogo** [+](#)

Blogomusas Mar...

Te ayudo a establecer una estrategia efectiva para las redes sociales de tu negocio

BLOGOMUSAS

-  **Añadir al catálogo**
-  **Diseño del Embudo...**
Diseñamos tu embudo d... 
-  **Formación en Estra...**
Te ofrecemos los conoci...
-  **Gestión de Redes S...**






Añadir
imágenes

Nombre del producto o servicio

Precio € (Opcional)

Descripción

https://

Código de producto o servicio



Gestión de Redes Sociales

Gestionamos las redes sociales de tu negocio, pero siempre contando contigo, porque tus redes deben tener tu personalidad.

Enviar



← Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

Etiquetas >

HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

Respuestas rápidas >





Atrás

Enlace directo



Blogomusas Marketing Digital

[https://wa.me/
34674432899](https://wa.me/34674432899)

Dales a tus clientes una URL directa que puedan usar para iniciar un chat de WhatsApp contigo.



Copiar
enlace



Com-
partir
enlace

CREAR UN MENSAJE
PREDETERMINADO

¡Hola! Me interesa uno de
tus productos...

< Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

Etiquetas >

HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

Respuestas rápidas >



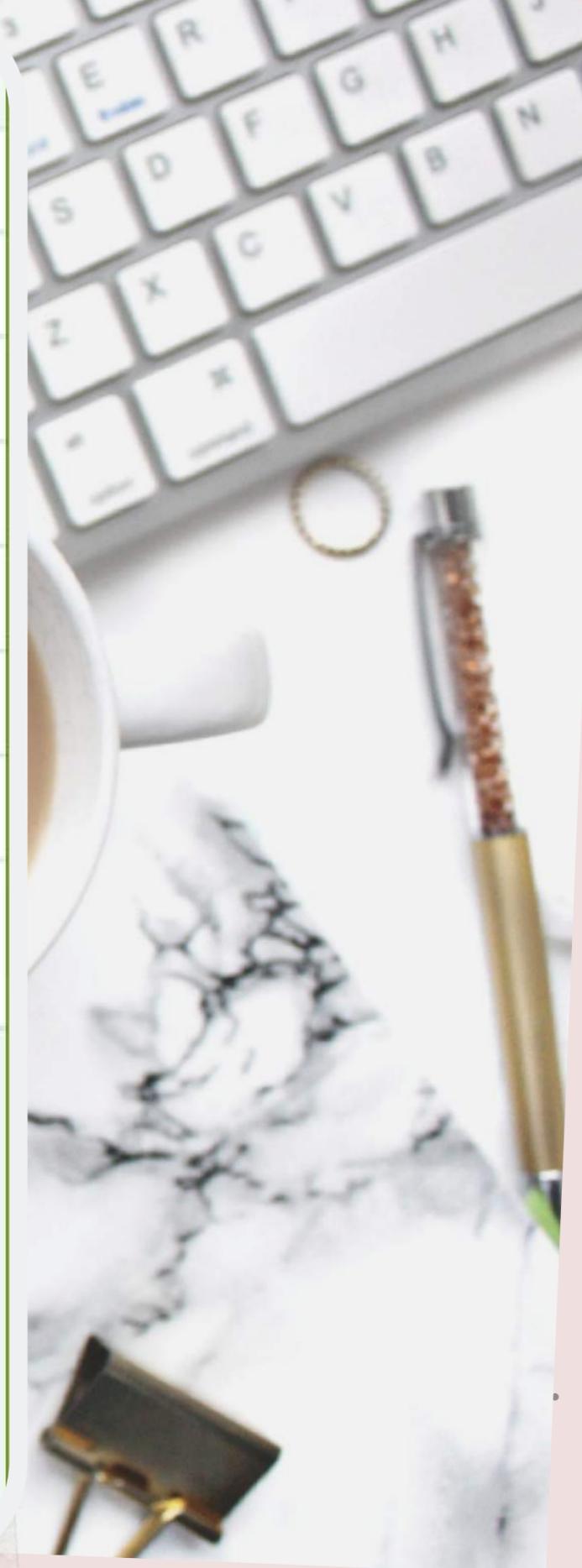
[← Atrás](#)

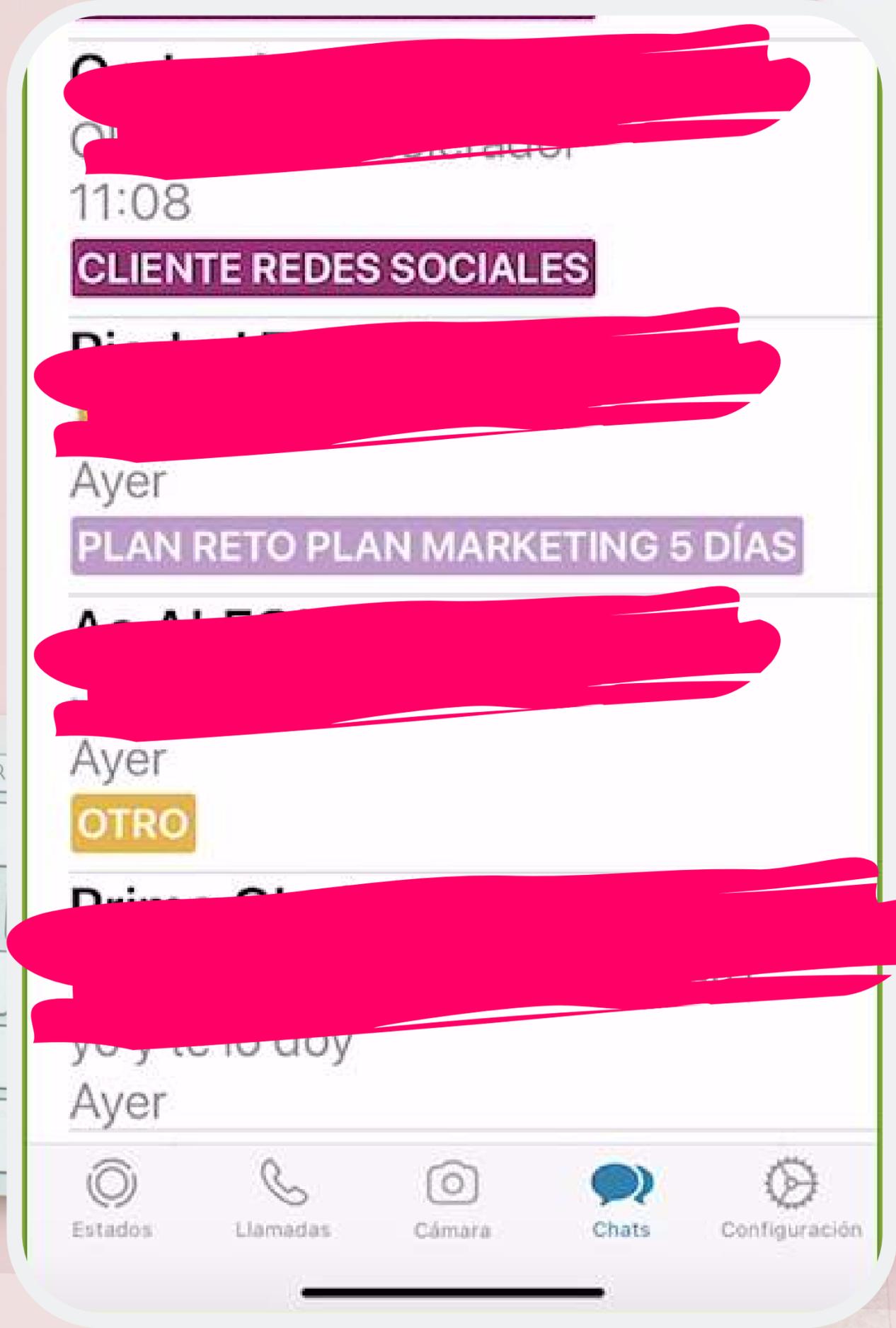
Etiquetas

-  Lead 2 >
-  Cliente Redes sociales 5 >
-  Clientes Formacion 3 >
-  Ex cliente 4 >
-  Otro 3 >
-  Plan Reto Plan Marketing 5 días 11 >
-  Prensa 3 >

Añadir etiqueta nueva

Utiliza etiquetas para organizar los clientes y los chats. [Más información](#)





< Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

Etiquetas >

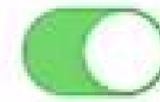
HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

Respuestas rápidas >

Enviar mensaje de ausencia



Responde automáticamente a los mensajes cuando estés ausente. Los mensajes de ausencia solo se enviarán mientras el teléfono tenga conexión a Internet. [Más información](#)

Horario
Horario personalizado >

Destinatarios
Todos >

Horario

Horario personalizado



Destinatarios

Todos



MENSAJE

Gracias por contactar,
nuestro horario es de lunes a
viernes de 9.00 a 20.00
horas.



Responderemos lo
antes posible.



[← Atrás](#)

Horario

Enviar siempre

Enviar mensaje automático siempre.

Fuera del horario comercial

Enviar mensaje automático solo fuera del horario comercial.

Horario personalizado

Enviar mensaje automático solo durante el horario especificado.

< Atrás

Destinatarios

✓ **Todos**

Enviar a todos

Los que no están en la libreta de contactos

Enviar a cualquiera que no esté en mis contactos

Todos excepto...

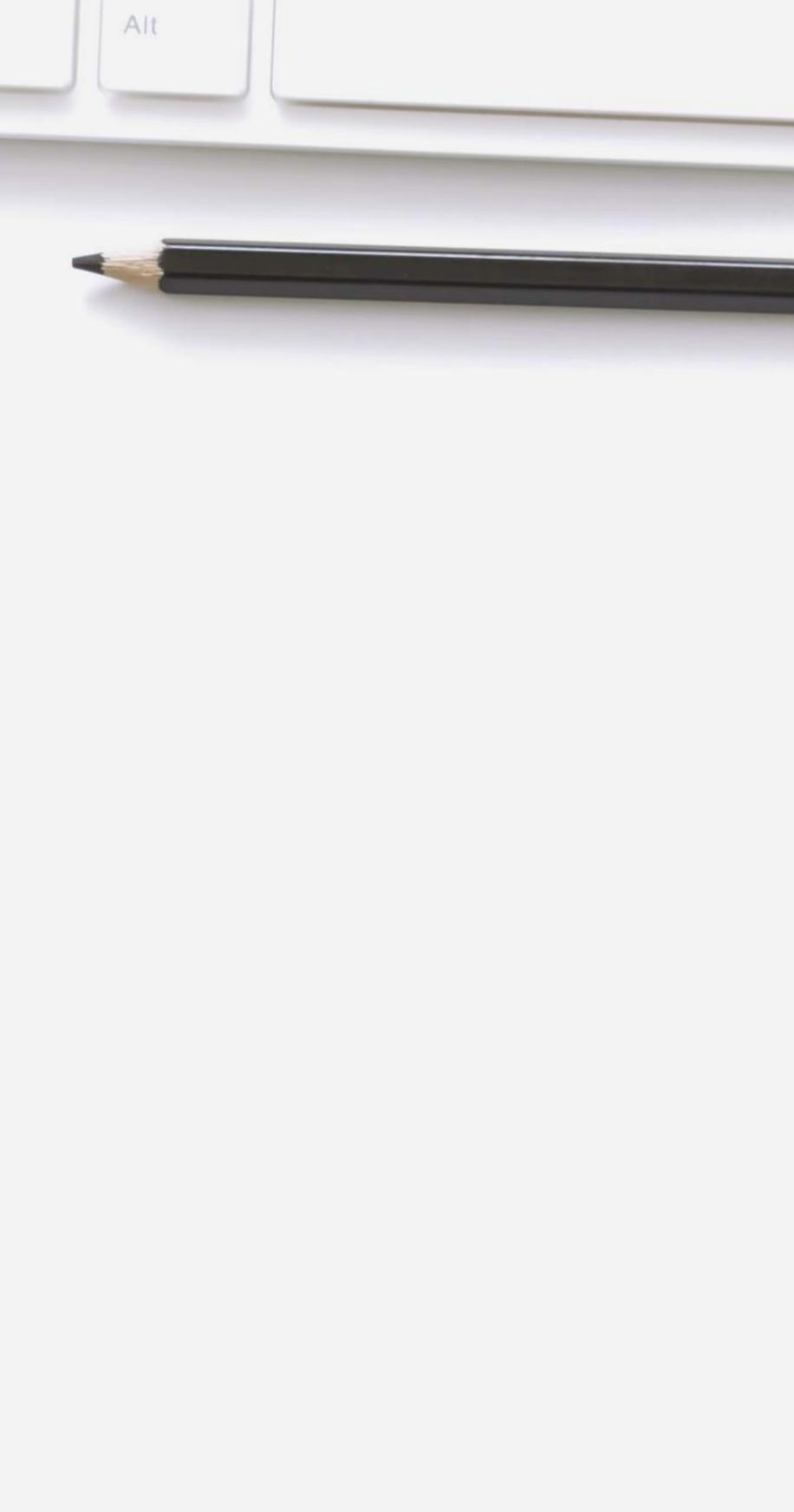
Enviar a todos excepto las personas seleccionadas



Enviar solo a...

Enviar solo a los contactos seleccionados





< Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

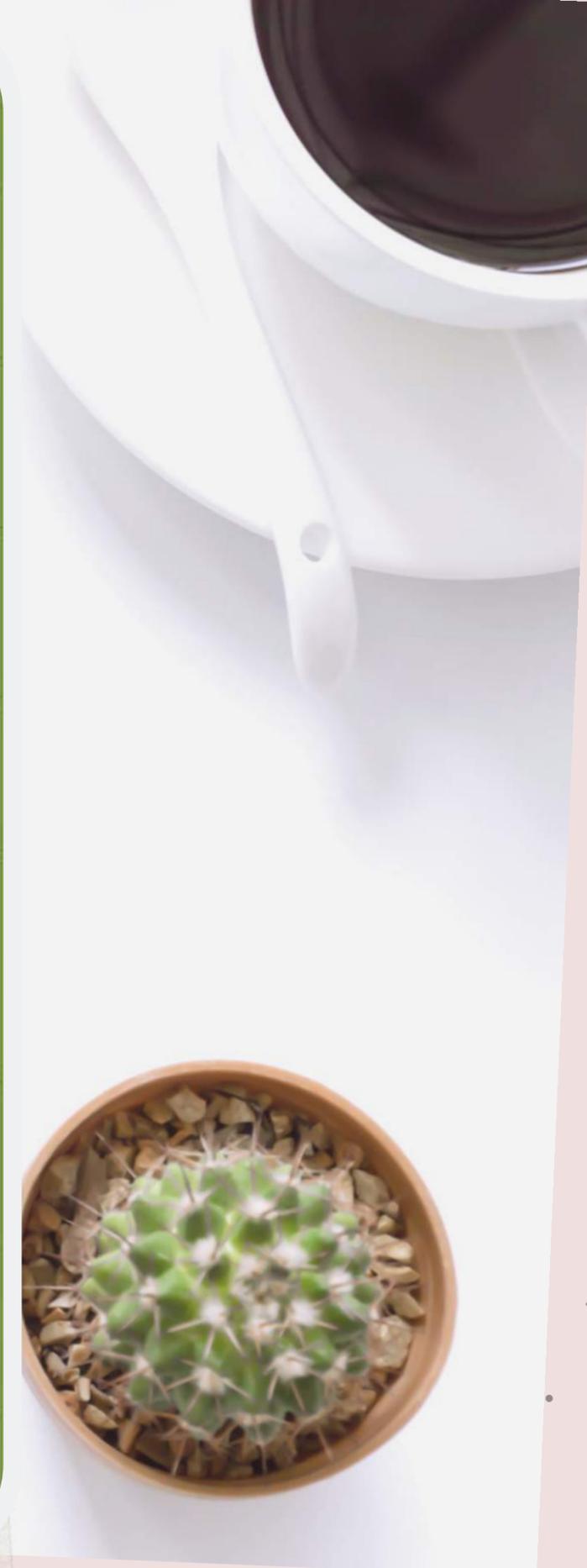
Etiquetas >

HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

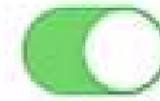
Respuestas rápidas >



[← Atrás](#)

Mensaje de bienvenida

Enviar mensaje
de bienvenida



Dales la bienvenida a tus clientes cuando te escriban por primera vez o envíales un saludo luego de 14 días de inactividad. Estos mensajes no se enviarán mientras tu teléfono no tenga conexión a Internet. [Más información](#)

Destinatarios
Todos



[← Atrás](#)

Destinatarios

✓ **Todos**

Enviar a todos

Los que no están en la libreta de contactos

Enviar a cualquiera que no esté en mis contactos

Todos excepto...

Enviar a todos excepto las personas seleccionadas



Enviar solo a...

Enviar solo a los contactos seleccionados



< Configuración Configuración de empresa

Perfil de empresa >

Catálogo >

Enlace directo >

Etiquetas >

HERRAMIENTAS DE MENSAJERÍA

Mensaje de ausencia >

Mensaje de bienvenida >

Respuestas rápidas >

Gracias por confiar en mi,
espero servirte de ayuda.

/guarda

No olvides guardar mi núme...

Crea atajos en el teclado con los mensajes que envías frecuentemente. Para usarlos en un chat, escribe / y selecciona el atajo de la lista. [Más información](#)

Configuración

Blogomusas
Marketing Digital



No atendemos
llamadas, solo
WhatsApp, perdona
las molestias.



Configuración de empre... >



Mensajes destacados >



WhatsApp Web/Escritorio >



Cuenta >

¡GRACIAS!

blogomusas.es

hola@blogomusas.es



@byjuliaserrano
@blogomusas



Julia Serrano



+34 674 432 899

IPRODECO
Instituto Provincial de
Desarrollo Económico
de Córdoba

BLOGOMUSAS | Julia Serrano