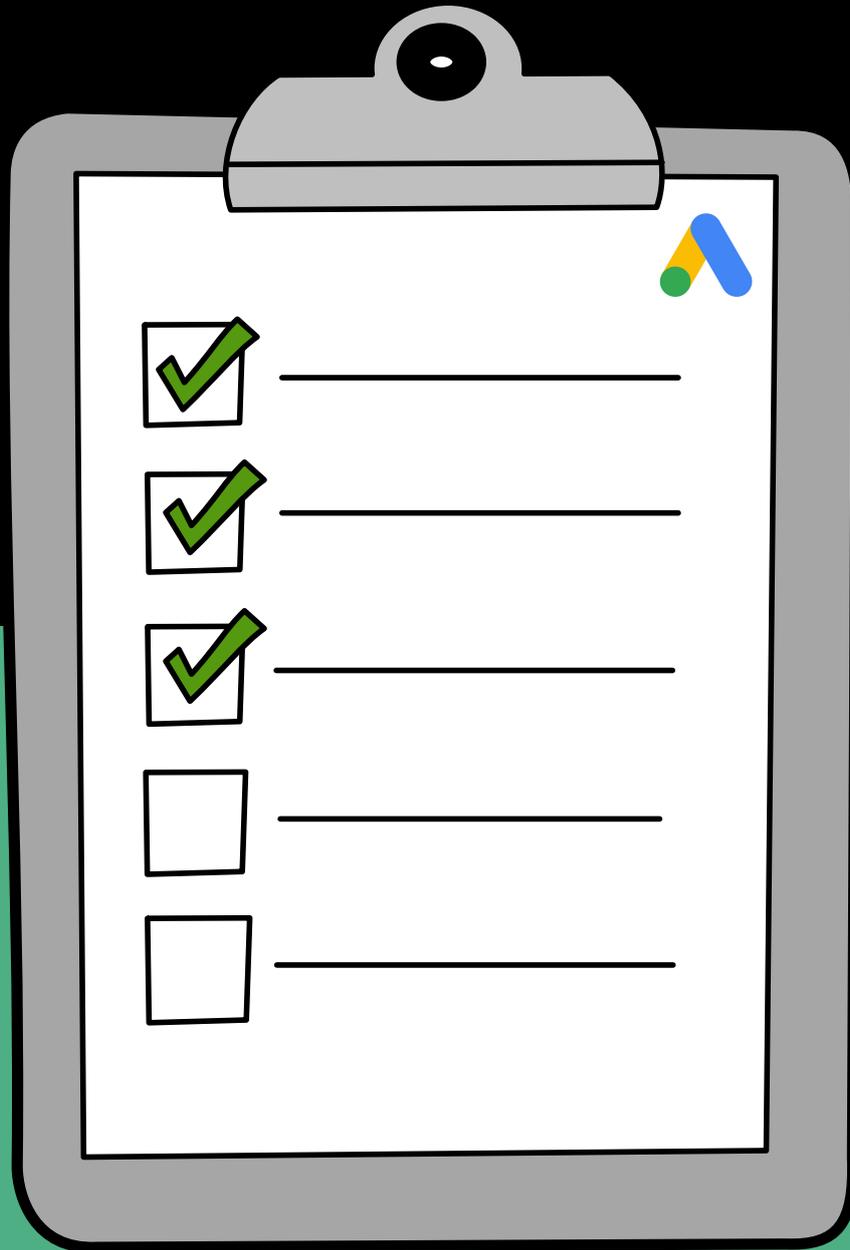


CHECKLIST

para Activación de Campañas de Google Ads



clickomi



A continuación, te mostraremos algunos de los pasos que recomendamos seguir al momento de crear una nueva campaña de Google Ads.

1. CREA UNA CUENTA EN GOOGLE ADS

El primer paso que debes seguir es crear tu cuenta de Google Ads. Puedes crear tu cuenta (es gratis) en <http://ads.google.com>

Videos recomendados

 [Cómo crear una cuenta de Google Ads correctamente](#)

2. CONFIGURA TU MÉTODO DE PAGO

Una vez que creas tu cuenta de Google Ads, lo siguiente es configurar tu método de pago (si no lo hiciste anteriormente). Puedes dar clic [aquí](#) para revisar cuáles son los métodos de pago disponibles en tu país.

En la mayoría de los países puedes pagar con tarjeta de crédito o tarjeta de débito. En algunos casos hay opciones para pagar en efectivo.

Videos recomendados

 [Cómo hacer pagos en Google Ads y formas de pago](#)

3. DEFINE OBJETIVOS

Ahora que ya tienes tu cuenta de Google Ads y el pago previamente realizado, lo que sigue es definir los objetivos de negocio de la campaña. Es decir, antes de prender las campañas, necesitas tener bien claro que es lo que quieres lograr.

Esto te servirá para enfocar las campañas a estos objetivos.

¿Quieres lograr registros a un formulario de contacto? ¿Tienes una tienda en línea y quieres generar ventas? ¿O quieres que las personas soliciten una cotización en tu sitioweb?



4. INVESTIGACIÓN Y SELECCIÓN DE PALABRAS CLAVE

Lo siguiente es investigar y definir con qué tipo de búsquedas queremos mostrar nuestros anuncios en Google.

Existen distintas estrategias para realizar este proceso. Puedes apoyarte del sitio web al que vas a dirigirlos anuncios y también utilizar el planificador de palabras clave.

Videos recomendados

- [▶ Planificador de palabras clave de Google Ads](#)
- [▶ ¿Cuántas palabras clave debo incluir en Google Ads?](#)

Una vez que tengas bien definidas tus palabras clave y agrupadas en distintas temáticas entonces ya estás listo para crear tu primera campaña.

5. CREA TU CAMPAÑA

Para crear tu campaña de manera correcta es necesario que sigas una serie de pasos (bastante sencillos si hiciste el proceso anterior correctamente). La creación de campañas se podría dividir en Configuración e Implementación.

Configuración de campañas:

1. Elige la red de anuncios en la que quieres mostrar tus anuncios (red de búsqueda, red de display, campaña de video, etc.)
2. Elige las áreas geográficas en donde quieras mostrar tus anuncios (países, ciudades, estados, etc.)
3. Elige los idiomas (te recomendamos elegir "todos los idiomas")
4. Configura tu estrategia de ofertas -Te recomendamos iniciar con maximizar clics.
5. Define tu presupuesto diario

Implementación de campañas:

1. Crea tu primer grupo de anuncios
2. Agrega palabras clave a ese grupo de anuncios (Utiliza distintos tipos de concordancia, no utilices solo concordancia amplia)



Videos recomendados

- ▶ [Cómo crear una campaña de Google Ads desde cero](#)
- ▶ [Estrategias de Ofertas](#)
- ▶ [Cuánto invertir en Google Ads](#)

6. AGREGA PALABRAS CLAVE NEGATIVAS

Una vez creada la estructura de tu primera campaña, ve a la sección de biblioteca compartida o a la sección de palabras clave negativas de la campaña y agrega las palabras clave negativas que identificaste en el proceso de investigación de palabras clave.

Para ver un listado de más de 200 palabras claves negativas que nosotros utilizamos en muchas de nuestras campañas da clic [aquí](#).

7. EXTENSIONES DE ANUNCIOS

Sí aún no has implementado las extensiones de anuncios, este es el momento de hacerlo. Las extensiones de anuncios que recomendamos implementar en la mayoría de los casos son las extensiones de enlaces a sitio y la extensión de llamada (en caso de que tengas un número telefónico de tu negocio). Estas extensiones te permitirán incrementar tus CTR y mejorar el ranking de tus anuncios.



8. SEGUIMIENTO DE CONVERSIONES

Para poder hacer un mejor seguimiento de la inversión que estás realizando en Google Ads es importante implementar el seguimiento de conversiones.

Con esto, aparte de medir solo clics e impresiones (que se miden de manera predeterminada) podrás saber cuántas ventas en línea, registro acciones dentro de tu sitio web se están consiguiendo por los resultados de las campañas de Google Ads.

En la mayoría de los casos será necesario implementar un código de conversión en el HTML de tu página de agradecimiento



Videos recomendados

- [▶ Cómo crear el Seguimiento de Conversiones de Google Ads](#)
- [▶ Cómo medir conversiones de WhatsApp en Google Ads](#)

9. OPTIMIZACIÓN

Ahora que tienes tu campaña de Google Ads corriendo y bien estructurada te recomendamos optimizarla constantemente para mejorar los resultados.

Existen distintas técnicas de optimización. Pero básicamente se resume en maximizar los beneficios (conversiones) y bajar los costos por conversión.

Estas son 5 técnicas de optimización:

1. Presupuestos
2. Estructura
3. Oferta
4. Keywords
5. Anuncios

Videos recomendados

- [▶ Cómo optimizar Campañas de GOOGLE ADS](#)

Esperamos que este checklist te sea de mucha utilidad. Cualquier duda contáctanos en soporte@clickomi.com

¿Te gustaría saber como implementar todo esto en tus campañas de Google Ads?

Te recomendamos nuestro curso Google Ads Factory

[Aquierelo Aquí](#)





CHECKLIST

para Activación de Campañas de Google Ads

Crear una cuenta en Google Ads

Configurar el método de pago

Definir objetivos

Investigar y seleccionar palabras clave

Crear campaña

Agregar palabras clave negativas

Crear extensiones de anuncios

Seguimiento de conversiones

Optimización