

## **EL FACTOR "G"**

**¡Haciendo Uso del Factor "G" en tu Campaña Publicitaria  
por Internet!**

## **AVISO LEGAL:**

El editor se ha esforzado por ser lo más exacto y completo posible en la creación de este libro, sin embargo el editor no ofrece en ningún momento alguna garantía o representación que los contenidos aquí citados sean exactos debido a la naturaleza rápidamente cambiante del Internet.

Si bien se han realizado todos los esfuerzos posibles por verificar la información ofrecida en esta publicación, el editor no asume ninguna responsabilidad por los errores, las omisiones o la interpretación contraria de la materia aquí tratada. Cualquier desaire percibido hacia ciertas personas, gentes u organizaciones no es intencional.

En los libros de consejos prácticos, como en todo en la vida, no existen garantías en cuanto a los ingresos hechos. Se recomienda que los lectores se guíen por su buen juicio en cuanto a sus circunstancias particulares para actuar consecuentemente.

Este libro no tiene por objeto servir de consejo legal, comercial, contable o financiero. Se recomienda que todos sus lectores busquen los servicios de profesionales competentes en las áreas legales, comerciales, contables y financieras.

Lo animamos a imprimir este libro para una mejor lectura.

## **Licencia De Uso Personal**

Según las leyes vigentes, está terminalmente prohibida la copia, reproducción, edición o transmisión de todo o parte de este documento, en forma gráfica, electrónica, digital, mecánica o sonora, sin el correspondiente permiso de su editor o autor.

Este manual **Solo puede ser comercializado por  
REVENDEDORES AUTORIZADOS ÚNICAMENTE POR EL  
AUTOR**

Prohibida la modificación, omisión, alteración, transcripción o extracción del texto.

# TABLA DE CONTENIDOS

<b>TABLA DE CONTENIDOS</b> .....	<b>4</b>
<b>1.0 El Factor G en tu campaña publicitaria por Internet</b> .....	<b>5</b>
1.1 ¿Porqué usar Google en tu campaña publicitaria por Internet? .....	6
1.2 ¿Cómo puede ayudarte <i>Google</i> para mejorar tu negocio en línea? .....	7
<b>2.0 ¿Cómo obtener tráfico de Google sin incurrir en costos adicionales?</b> .....	<b>9</b>
2.1 ¿Cómo funciona el Motor de Búsqueda de <i>Google</i> ? .....	9
2.2 Escogiendo las palabras clave como parámetros del Motor de Búsqueda .....	11
2.3 ¿Cómo hacer para que tus páginas web aparezcan en los índices de Google? ..	12
2.4 Cómo Mejorar tu ranking en el Motor de Búsqueda? .....	14
2.5 ¿Cómo mantener tu ranking y aparecer entre los primeros resultados? .....	15
2.6 Aprovechando al máximo el flujo de tráfico dirigido por <i>Google</i> .....	17
<b>3.0 Ventajas del Pago por Clic a la manera de <i>Google</i></b> .....	<b>18</b>
3.1 Descubre los beneficios de <i>Adwords</i> .....	19
3.2 ¿Cómo funciona el PPC (Pago Por Clic) de <i>Adwords</i> ? .....	20
3.3 ¿Cómo crear una campaña publicitaria exitosa a través de <i>Adwords</i> ? .....	21
3.4 ¿Cómo determinar el valor de las palabras clave que obtienen mejores resultados? .....	23
3.5 Consejos sobre como anunciarte en <i>Adwords</i> .....	24
<b>4.0 Ganando Dinero con el Programa <i>AdSense</i></b> .....	<b>26</b>
4.1 <i>AdSense</i> como una fuente de ingreso adicional.....	28
4.2 ¿Cómo tener solo los anuncios que tu quieres en tu página web? .....	29
4.3 ¿Cómo crear una cuenta en <i>AdSense</i> ? .....	30
4.4 ¿Cómo estructurar tus páginas web para que contengan la mayor cantidad de información? .....	31
4.5 ¿En qué lugar de tu página web puedes colocar los anuncios de <i>AdSense</i> para que obtengan la mayor cantidad de clics? .....	33
<b>5.0 Conclusiones</b> .....	<b>35</b>
5.1 Riesgos a tomar en cuenta al utilizar cualquiera de los programas de Google ....	36
5.2 Consejos sobre como combinar los programas de <i>Google</i> para ayudarle a crecer a tu empresa.....	37
<b>Recursos Recomendados</b> .....	<b>40</b>

# 1.0 El Factor G en tu campaña publicitaria por Internet



## 1.1 ¿Porqué usar Google en tu campaña publicitaria por Internet?

Todos hemos oído de [Google](#). El que diga que no ha escuchado de *Google*, ha de haber estado viviendo dentro de una cueva estos últimos años. Lo que probablemente no sabían era que *Google* es algo más que un motor de búsqueda, *Google* puede ayudarle a crecer a tu negocio financieramente.

Hay dos maneras en las que *Google* le ayuda a los negocios a crecer – con [Google AdWords](#) y con [Google AdSense](#). Estos son dos programas de publicidad que trabajan de la mano, aún cuando solo uses uno de ellos y en ambos puedes abrir una cuenta gratuitamente.

*Google AdWords* es un programa de publicidad en el que se paga por clic. Lo único que tienes que hacer es abrir tu cuenta gratuita, crear tu anuncio, escoger las palabras clave, establecer tu presupuesto mensual e iniciar o activar la campaña. Después de esos pasos, *Google* muestra tu anuncio en los resultados del motor de búsqueda cuando alguna de las palabras claves son usadas en una búsqueda al igual que en algunas paginas web que son parte de la red de *AdSense* de *Google* y que tienen relación con a las palabras clave escogidas.

Cada vez que alguien hace clic en tu anuncio, *Google* te cobra la cantidad en la que han acordado por cada clic y en algunos casos, hasta menos. Estos cargos, *Google* se los hará a tu tarjeta de crédito.

Esta es una de las maneras más efectivas de atraer tráfico a tu página web y llenar tu propia lista de visitantes, si cuentas con el programa adecuado, para lanzar una campaña de mercadeo por correo electrónico.

El otro programa de publicidad de *Google*, la otra parte del Factor “G”, es *AdSense*. Este programa no cuesta nada sino que le paga a los dueños de páginas web para que den un espacio en donde colocar los anuncios de

*AdSense*. Cada vez que una persona haga clic en ese anuncio, Google le paga al dueño de la página web una cantidad determinada.

Con *AdSense*, el cliente puede escoger los tipos de anuncios que quiere que aparezcan al igual que la manera en que se ven. Cuando colocas el código de *AdSense* en tu página web, *Google* solo pasará anuncios que son pertinentes a ese tipo de página web para que los visitantes que los vean tengan interés de hacer clic en ellos.

Los anuncios que pasan por *AdSense* son los mismos creados por los clientes de *AdWords* y es así como los dos programas trabajan de la mano.

Como puedes ver, te puedes unir a la red de *Google* y *AdSense* para tener ingresos extras o puedes usar *AdWords* para dirigir más tráfico a tu página web que puede convertirse en más ventas.

## 1.2 ¿Cómo puede ayudarte *Google* para mejorar tu negocio en línea?

*Google* le permite a las empresas aumentar los ingresos de los negocios que hacen en internet en tres maneras: a través de *Google AdSense*, por *Google AdWords* y usando el motor de búsqueda de *Google*. Veamos lo que cada uno de estos tres programas puede hacer por tu empresa.

*Google AdSense* es un programa de publicidad que permite que los dueños de páginas web puedan abrir una cuenta gratuita para que *Google* pase anuncios en esa página web. Los dueños de las páginas web se benefician cuando las personas que visitan su página, hacen clic en los anuncios de *Google AdSense*.

Los anuncios de *AdSense* que aparecerán en tus páginas tendrán un contenido relevante a la información que hay en tu página. Cada clic individual no paga bastante dinero pero cuando estos se acumulan puede llegar a ser bastante. Es

más, hay muchas personas que lo único que hacen es publicar anuncios de *AdSense*.

Estas páginas fueron creadas con contenido diseñado para atraer más visitantes y de esa misma manera, atraer anuncios de *Google AdSense* que paguen mejor, haciendo mejor uso de las palabras clave. Mientras que algunas páginas web dependen solamente de los anuncios de *Google AdSense* como su fuente principal de ingresos, hay otros para los que es una fuente adicional de ingresos.

*Google AdWords* es un programa publicitario que usan los dueños de sitios web. Crean una cuenta que es gratis, escriben su anuncio, escogen sus palabras clave, su presupuesto y ponen el anuncio a circular.

El anuncio aparece en los resultados del motor de búsqueda cuando alguien busca por las palabras clave escogidas. También aparece en páginas que contienen las palabras clave que han seleccionado.

Recuerda que pagas por cada clic que recibes pero podrás ver que al usar *Google AdWords*, el tráfico que pasa por tus páginas aumentará notablemente en unas cuantas horas y esto se traduce en más ventas.

Finalmente, empleando técnicas que optimizan el uso del motor de búsqueda, puedes beneficiarte de las posibilidades que ofrece lanzar sus campañas publicitarias a través de *Google*. *Google* es el motor de búsqueda más popular que existe en la internet y es necesario que tengamos un buen ranking con ellos porque también podríamos hacer uso del programa *AdSense*.

Realizando búsquedas con el objetivo de elevar tu ranking entre las demás páginas web del mismo tipo que la tuya, no te cuesta nada más que tu tiempo si haces la optimización tú mismo.



## 2.0 ¿Cómo obtener tráfico de Google sin incurrir en costos adicionales?



### 2.1 ¿Cómo funciona el Motor de Búsqueda de Google?

Puede que a la mayoría de nosotros no nos interese saber como funciona *Google* pero es importante para cualquiera que use *AdSense* o *AdWords* o cualquier otro programa de publicidad para sus empresas, que logren entender los principios básicos del motor de búsqueda de *Google*.

*Google* se comprende de tres partes y que son esenciales para su funcionamiento: *Googlebot*, el *Indexador* y el *Investigador*. Aunque no lo creamos, cada una de estas tres partes es importante para las empresas en línea y he aquí porque:

*El Googlebot* es la araña, por decir así, (no es una araña de verdad) del motor de búsqueda de *Google* que visita todas las páginas web y las une a una red.

El *Googlebot* es más como un navegador que solicita al servidor que le deje ver las páginas y las descarga. Es lo mismo que hace el navegador que usas cuando llegas a una página que quieres ver o cuando mandas correo electrónico.

Debido a que esta es una tarea bien larga y complicada, el *Googlebot* utiliza una gran cantidad de ordenadores para poder hacer estas búsquedas lo más rápido posible, muchísimo más rápido que si solo usaras un solo ordenador desde tu casa o de tu oficina. También hay que ver que *Googlebot* no sabe si una página web existe sino hasta que su URL o Localizador de Recursos, sea añadido al índice de *Google* o encuentre un enlace a esa página en otra página que ya está indexada.

Cuando *Googlebot* visita una página, toma todos los enlaces que hay en esa página y los pone en una lista de las páginas que tiene pendiente visitar y repite este mismo proceso una y otra vez. Cuando ya visita la página y la descarga, se la pasa al *Indexador*.

El *Indexador* guarda la página en la base de datos de *Google* y las ordena alfabéticamente dependiendo de las palabras clave que tengan las páginas. Al indexar las palabras y las páginas, el *Indexador* no presta atención a las palabras que sirven para unir a otras o como *Google* las llama "stop words") como son "es", "en", o palabras como "porque" o "cómo". Solamente le interesan palabras más importantes que se relacionan con el contenido de la página en la que están ubicadas.

Después de indexar las páginas, *Google* espera a que el *Investigador* le pida al *Indexador* una lista de las páginas que contenga las palabras clave que anda buscando y teniéndolas ya, se las presenta al usuario que está solicitando verlas.

Como pueden ver, cada uno de estos elementos es importante para que pueda funcionar el otro. Todo comienza con el *Googlebot* encontrando el enlace a tu página en otra página o cuando voluntariamente agregas tu URL a los índices de *Google*.

## **2.2 Escogiendo las palabras clave como parámetros del Motor de Búsqueda**

Escogiendo las palabras clave que el motor de búsqueda va a buscar no es difícil pero sí es necesario saber exactamente lo que se está buscando, necesitamos hacer nuestra tarea para saber cuales palabras clave son las que te van a dar el resultado más satisfactorio. Es más, muchas personas pasan horas cada día buscando las palabras clave perfectas pero la realidad es que no es necesario gastar tanto tiempo.

Para escoger una buena palabra clave, debes seleccionar una que la gente va a escoger cuando estén buscando algo.

Por ejemplo, si tienes una página web que trata sobre la pérdida de peso y haces tus investigaciones, te darás cuenta de que las palabras "pérdida de peso" son usadas bastantes veces cada mes y puede que pienses que esas palabras serían buenas palabras clave.

La respuesta correcta sería "SI" y "NO". Si porque hay muchas personas buscando esas palabras y NO porque hay mucha competencia en esa área en específico. Esta puede que no sea la palabra clave adecuada para ti y va a ser necesario que la limites o la reduzcas lo más posible.

Esto puede ser posible si usas una herramienta especializada para este fin como lo es Overture (que ahora es Yahoo! Search Marketing) que es un seleccionador de palabras clave y que la puedes encontrar en

<http://searchmarketing.yahoo.com/rc/srch/> . Abre la página y escribe las palabras clave que andas buscando y que en este caso son "perdida de peso".

Viendo los resultados puedes darte cuenta de que esa palabra clave es usada más de medio millón de veces cada mes.

Obviamente, esa palabra clave es muy popular pero sí te fijas bien más abajo en la lista podrías ver que las combinaciones "píldora para perder peso", "dieta para perder peso" y "programa para perder peso" también son usadas bastantes veces en el mes al igual que "pérdida de peso".

Usando estas palabras que son más delimitadas y que el número de veces que las usan es menor, podrás ver que tienes menos competencia en los motores de búsqueda y también que lograrás más ventas si te concentras en un grupo específico de personas como las que están buscando solamente un programa para perder peso.

Tu delimitación puede ir más allá todavía si nombras un programa en específico como Atkins.

Así que cuando selecciones palabras clave, escoge aquellas que representan un campo en particular que acarrea el interés de muchas personas y después redúcelas lo más que puedas poniendo atención en otras palabras claves o combinaciones que están siendo usadas en esa área.

## **2.3 ¿Cómo hacer para que tus páginas web aparezcan en los índices de Google?**

Tienes que indexar tu página web en *Google* sí quieres tener éxito y probablemente ya has escuchado eso. Es muy probable que también ya hayas escuchado lo difícil que es y todo el trabajo que implica pero eso no es cierto sí sabes que hacer.

Lo primero que tienes que hacer una vez que tu página web está lista es registrarla en vez de que dejes que el *Googlebot* lo haga automáticamente. Tienes que agregar todas las páginas que tiene tu sitio en el registro de URL que tiene *Google*. Este registro lo puedes encontrar en la dirección <http://www.google.com/addurl>.

Antes de que puedas hacer eso debes de tener listo para publicar tu sitio en la web. Asegúrate de que en el contenido se encuentren las palabras clave que usarán las personas que anden buscando esa información en el motor de búsqueda. Las palabras claves deben estar presentes en el contenido de la página entre el 2% y el 6% de las veces.

Usa varias técnicas para optimizar los resultados del motor de búsqueda al igual de que debes asegurarte que las palabras claves son usadas en el contenido de la página. Debes usarlas en la etiqueta del título de la página, y en las opciones para texto alternativo "alt" para las imágenes y enlaces. Debes usarlas también en los textos a los que conducen los enlaces y en los meta tags.

Tienes que recordar y asegurarte que el código HTML esté limpio, que todas las páginas estén enlazadas las unas con las otras y que no estés usando técnicas de sombrero negro (*black hat*) SEO.

El método de esperar que *Google* realice la organización alfabética funciona pero puede tomar mucho tiempo. El *Googlebot* tiene bastante trabajo que hacer todos los días y le toma tiempo hacerlo todo. Hay una manera más rápida de lograr que este proceso se haga y es a través de *AdWords*.

Con este programa puedes abrir una cuenta gratis pero debes saber que aunque abrir la cuenta es gratis, usar el servicio tiene un precio. Seleccionas las palabras clave, escribes el anuncio, estableces un presupuesto y hechas a andar la campaña. También es necesario que determines cuanto estas dispuesto a pagar por cada clic por cada palabra clave.

Terminando el registro, *Google* empieza a incluir tu anuncio en los resultados del motor de búsqueda cuando las palabras clave que escogiste son usadas. Puedes ver que en la mano derecha de la página aparecen los anuncios patrocinados de *Google* y es allí en donde aparecerá tu anuncio.

## 2.4 Cómo Mejorar tu ranking en el Motor de Búsqueda?

El tan elusivo ranking que usan los motores de búsqueda, todos los dueños de sitios web lo quieren pero pocos lo llegan a tener.

Lo primero que tienes que saber acerca de los rankings de los motores de búsqueda es que solo puede haber 10 sitios web entre los más buscados por cada palabra clave. ¡Son 10 entre millones de sitios web!

¡Eso no debe detenerte de tratar de obtener ese ranking tan preciado! El secreto está en que debes de reducir el campo de juego primero.

Esto lo haces al usar palabras clave que han sido bien investigadas, estudiadas y delimitadas lo más posible. En vez de usar palabras clave populares como "redacción", puedes usar palabras claves más enfocadas en un tema en específico como lo son "redacción de proyectos", "de planes de trabajo", etc.

Al escoger una palabra clave bien enfocada en lo que en realidad se está ofreciendo, logras aminorar la competencia en gran manera logrando también que tengas más posibilidades de alcanzar en los primero diez lugares de los resultados del motor de búsqueda.

Lo siguiente es usar técnicas de optimización para los resultados de los motores de búsqueda. Asegúrate de que el código HTML esté libre de errores, que uses los meta tags para los enlaces y las imágenes y que uses las palabras clave en el texto al que conducen los enlaces. Asegúrate que las palabras clave estén en

negrilla y en letras H1 o H2 y también que las uses entre el 2% y el 6% de las veces en una sola pagina web.

También debes asegurarte que estés actualizando las páginas web constantemente y que siempre estés agregando texto nuevo. A los motores de búsqueda les gusta eso de que siempre se esté actualizando una página web.

Pero todo esto no es suficiente. Lo siguiente que tienes que hacer es optimizar fuera de la página. Para esto se necesita que los enlaces solo sean entrantes, enlaces de otras páginas hacia la tuya.

Estos enlaces se logran visitando blogs que sean populares y dejando comentarios que sean relevantes al blog en el que se encuentran. Para hacer esto, escribe tu comentario y deja la dirección a tu sitio web en tu firma.

Es muy probable que tengas que entrar a un blog que no está dentro de tu dominio y es muy necesario que esto sea hecho a menudo. Cuando entres a uno que está en tu dominio, envía un *ping* para comprobar el estado de la conexión y después etiquétalo, lo guardas y clasificas ese enlace usando [www.onlywire.com](http://www.onlywire.com) .

Subir en el ranking de los motores de búsqueda toma tiempo y depende de cuanto hagas para que no se demore y que tan a menudo lo hagas.

Recuerda que tienes que optimizar en tu pagina web al igual que fuera de ella.

## **2.5 ¿Cómo mantener tu ranking y aparecer entre los primeros resultados?**

Alcanzar a estar entre los primero lugares en los resultados de un motor de búsqueda es una cosa y lograr permanecer entre ellos es otra totalmente diferente. Toma bastante tiempo llegar a estar entre los primeros lugares pero permanecer allí una vez que lo haz logrado requiere de bastante esfuerzo.

Muchas de las cosas que hiciste para lograr estar entre los primeros resultados debes hacerlas nuevamente en ese orden con gran regularidad para mantener el puesto.

Esto incluye actualizar regularmente el sitio pero lo más importante es la optimización fuera de la página.

En otras palabras, debes seguir creando esos enlaces entrantes y quieres que esos enlaces entrantes sean de sitios web que reciben bastante tráfico y que tienen un ranking elevado en el motor de búsqueda para esas palabras clave en específico.

Mientras vamos poniendo nuestra dirección en esos sitios, los motores de búsqueda toman más seriamente tu sitio web.

Hay muchas maneras de crear un enlace entrante en los sitios web de otras personas.

La mejor manera es participar en sus blogs, remitirles contenido a sus sitios, si es permitido y participar en sus foros dejando el enlace a tu sitio web en todas estas actividades.

Sí te pones en contacto con el dueño del sitio y solicitas que ponga un enlace hacia tu sitio, por lo general, nos va a pedir que hagamos lo mismo por ellos y que el enlace sea de dos vías.

Por está razón, es mejor buscar otra manera de incluir tu enlace en ese sitio y solo aceptes enlaces de dos vías sí no hay otra manera de lograr que nuestro enlace sea incluido en este en ese sitio. Tienes que ver también que sea de algún interés para ti, para tus visitantes y para los motores de búsqueda en general.



De todas maneras, debes seguir trabajando en tu sitio, agregando nuevo contenido regularmente, realizar todas las optimizaciones de la página web antes mencionadas y continuando con la creación de enlaces entrantes.

## **2.6 Aprovechando al máximo el flujo de tráfico dirigido por *Google***

Hay muchas maneras de lograr que tu sitio web obtenga tráfico. Este tráfico no acarrea costo alguno y es muy importante porque no cuesta nada o porque te permite usar el dinero que hubieras usado para atraer ese tráfico, en otra forma de publicidad. *Google* juega un papel importante en generar este tipo de tráfico. Usando técnicas de mercadeo comunes que por lo general incluyen optimización de la página web, puedes lograr que el rank del sitio suba en los resultados del motor de búsqueda de *Google*.

Esta optimización incluye trabajar dentro de la página web al igual que fuera de ella en logrando agregar enlaces entrantes solamente en sitios web importantes que ya tienen un ranking elevado para las palabras claves que usan.

Esencialmente, debes asegurarte que tu código HTML este libre de imperfecciones, que uses efectivamente las palabras clave de tu sitio en su contenido, que tus enlaces internos conduzcan a las palabras clave en el contenido, que uses las palabras clave en las etiquetas Alt y en las metatags y que las palabras clave estén escritas en la etiqueta del título de la página, al igual que estén en negrilla, y en las etiquetas H1, H2 y HTML de la pagina.

Una vez que tienes asegurado el tráfico, tienes que encontrar la manera de maximizarlo. Agrega una pagina opt-in, la que también puede ser llamada Página de Registro o Lista de Registro, la cual los visitantes tienen que llenar antes de llegar al contenido del sitio. Esta pagina pedirá el primer nombre del visitante y la dirección de correo electrónico a cambio algo que se les esté ofreciendo gratis como un e-book o un reporte para que el visitante de la información.

Esta información es enviada a tu programa de auto respondedor para que puedas hacerles mercadeo a estos visitantes, haciéndoles que regresen a tu sitio una vez más sin tener que pagar porque regresen.

Recogiendo nombres y direcciones de correo electrónicos de esta manera, podrás aumentar el trafico inicial que te envía *Google* y podrás ver que habrá más y más usuarios que regresan una y otra vez y que a cambio, se pueden convertir en más ventas.

## **3.0 Ventajas del Pago por Clic a la manera de *Google***



### 3.1 Descubre los beneficios de *Adwords*

Sí quieres anunciar efectivamente tu sitio web y atraer una gran cantidad de tráfico de manera casi instantánea, debes aprender a usar *Google AdWords*. Usar *Google AdWords* es fácil pero es necesario que tengas algo de conocimientos acerca de la manera en que funciona para lograr sacar lo más que puedas.

Como debes saber o talvez no lo sabías, crear una cuenta de *AdWord* es gratis. Lo que cuesta es usarla.

Escoges las palabras clave que vas a usar, determinas cuanto estás dispuesto a pagar por cada clic por cada palabra, escribes tu anuncio, estableces un presupuesto mensual y activas la campaña publicitaria.

Sí no entiendes como hacer todo esto, *Google* ha tenido bastante éxito en enseñarle a las empresas a crear una buena campaña publicitaria por *AdWords* pero se necesita saber más que lo básico para que *Google AdWords* sea eficiente.

Como puedes ver, pagarías cada vez que alguien haga clic en tu anuncio, anuncio que aparecerá en la sección de patrocinadores en la parte derecha de la página de los resultados cuando los usuarios soliciten buscar esas palabras clave en el motor de búsqueda.

Pero lo que muchos usuarios nuevos de *AdWords* no saben es que sí no estás seleccionando las palabras clave correctas y estás usando palabras clave que atraen a personas que no son, te puede llegar a costar mucho dinero y esos gastos no van a ser recuperados sí no las cambias.

Hay dos razones por las que debes usar *Google AdWords*: Para obtener trafico que se puede convertir en ventas o para obtener trafico que se convertirá en suscriptores los que en cambio se convertirán en ventas. Así que lo que debes

decidir es lo que esperas lograr con *Google AdWords* antes de que inicies tu campaña.

Ahora, déjame darte unos consejos acerca de cómo debes escribir tus anuncios en *Google*. Sí quieres lograr ventas, debes dirigir el anuncio solo a aquellas personas que están listas para hacer una compra.

Deja claro en el texto del anuncio que estás vendiendo algo relacionado a las palabras clave que andan buscando. Obtendrás menos clics pero una gran cantidad de ellos se convertirán en ventas porque la gente que haga clic en ese anuncio está lista para gastar dinero.

Por otro lado, sí estás usando *Google AdWords* para crear hacer una lista de direcciones, anuncia que estás dando algo gratis y usa la página de registro para que anoten sus nombres y direcciones de correo electrónico

## **3.2 ¿Cómo funciona el PPC (Pago Por Clic) de Adwords?**

¿Sabes los que es el PPC? Hay tantas abreviaciones que se usan en el mundo del internet hoy en día, sobre todo lo que se refiere a la publicidad y es muy difícil mantenerse al tanto de todo lo que pasa. PPC significa Pago Por Clic y el mismo nombre nos dice de qué trata.

Una campaña de PPC es una campaña en la que el costo dependerá de la cantidad de veces que los usuarios hagan clic en tus anuncios. El programa *Google AdWords* trabaja así.

Abrir una cuenta en *Google AdWords* es gratis pero no es gratis una vez que la activas y personas empiezan a hacer clic en el anuncio porque pagarías por cada clic que hagan. El objetivo es lograr que esos clics se conviertan en ventas eventualmente para poder sufragar los costos de la campaña PPC de *AdWords*.

Después de abrir la cuenta en *Google AdWords* pasas a seleccionar las palabras clave y determinas el precio que estás dispuesto a pagar por cada clic que recibas por esas palabras.

Los anuncios que le pagan a Google la mayor cantidad de dinero son los anuncios que aparecerán primero en los resultados de los patrocinadores cuando se utilicen las palabras clave, así que mientras más alta sea la cantidad que pagues por clic, mejor la posición que tus anuncios tendrán en los resultados del motor de búsqueda.

Una vez que tienes tu campaña de *AdWords* lista, *Google* se encargará de que aparezcan tus anuncios en la sección de patrocinadores de los resultados del motor de búsqueda y la posición en que estos aparecerán dependerá de cuanto estás dispuesto a pagar por clic por cada palabra clave. *Google* también se asegura de que los anuncios aparezcan también en los sitios web de la red de *AdSense* que usan esas palabras clave.

Esto es logrado a través del programa *AdSense* de *Google* en el que están inscritos los dueños de los sitios web que quieren ganar ingresos extra corriendo anuncios de *Google AdWords* en sus páginas. Ellos reciben un porcentaje de lo que los clientes de *AdWords* pagan por cada vez que hacen clic en sus anuncios.

Así que a *Google* le pagan por los clics que hagan en los anuncios de *AdWords*, los dueños de los sitios web hacen dinero cuando sus visitantes hacen clic en los anuncios publicados en sus páginas por *AdSense* y tú haces dinero al lograr más visitantes en tus sitios web en el menor tiempo posible, visitas que se pueden convertir en ventas.

### **3.3 ¿Cómo crear una campaña publicitaria exitosa a través de *Adwords*?**

*Google AdWords* le ayuda a millones de empresas en línea a hacer dinero al dirigir más tráfico hacia ellos a cambio de un pago. Empezar y abrir una cuenta en *AdWords* es bien fácil pero es necesario que sepan crear un buen anuncio para usar en *AdWords* sí quieres que *Google AdWords* sea una herramienta de mercadeo eficaz.

Lo primero que necesitas hacer es establecer que es lo que quieres que haga el visitante cuando llegue a tu sitio web. ¿Quieres que esté listo para hacer una compra? O ¿quieres que se registre en tu lista para que les pueda mandar correos electrónicos con ofertas? Una vez que sepas lo que quieres que el anuncio de *AdWord* haga por ti, serás más capaz de crear un anuncio más eficaz para los propósitos que tienes en mente.

La mayoría de los dueños de sitios web usan palabras en su anuncio para darle a pensar a las personas que lo que quieren es hacer una venta o que quieren que esa persona se anote en su lista para que después se les haga una oferta y acepten comprar.

Desafortunadamente, no es bueno usar esa mentalidad en un anuncio de *AdWords*. Lo que pudieras hacer es tener dos campañas en *AdWords*. Una que atraiga al público listo para comprar y la otra para crear una lista de direcciones, pero los anuncios solos no pueden estar diseñados para hacer uno o lo otro o ambos al mismo tiempo – no en su un solo anuncio! Cada anuncio necesita ser creado con un solo objetivo

Sí el objetivo del anuncio es realizar una venta, en el debes especificar cual es el producto y cuanto cuesta. Este tipo de anuncio tendrá menos clics pero está bien porque una gran cantidad de esos clics resultarán en una venta simplemente porque esas personas ya querían o necesitaban comprar cuando buscaron esa palabras clave.

Por otro lado, sí lo que quieres es crear una lista con direcciones de correo electrónico y nombres, entonces debes ofrecer algo gratis en tu anuncio, algo

así como un e-book, información o un reporte, un programa, un archivo de sonido o un video, etc.

Las personas ven en tu anuncio que estás ofreciendo algo gratis y al hacer clic en el, los llevará a una página para registrarse en donde deben ingresar su nombre y su dirección de correo electrónico para recibir su regalo.

Nota que al usar este método estás creando un anuncio que atraerá a más visitantes y más clics con menor cantidad de ventas y todos esos clics tienen un valor que deberá ser pagado.

### **3.4 ¿Cómo determinar el valor de las palabras clave que obtienen mejores resultados?**

¿Estás listo para iniciar la batalla, la subasta por la mejor posición de acuerdo a la palabra clave? No es tan malo como parece. En realidad es cuestión de escoger las palabras clave correctas y después hacer una oferta que permitirá que tu anuncio esté en la posición que desees en la sección de los patrocinadores en la página de resultados del motor de búsqueda.

Las palabras claves que más ingresos atraen, por lo general, son las que tienen un precio más alto. Es importante que sepas esto desde la entrada para que después encuentres la manera de bajar este precio. La manera de hacer eso es delimitando las palabras clave y escogiendo unas que abarquen un campo más pequeño.

Al decir pequeño no me refiero a menos palabras sino, en este caso, a más palabras en las que usamos la palabra clave principal que todo mundo usa, la que se puede usar para obtener más ganancias y otras agregadas que hacen que la búsqueda sea más específica, que tienen un valor más bajo y que obtienen mejores resultados.

Por ejemplo, la palabra clave “video” es muy popular porque es usada como medio millón de veces al mes. *Google* ve el número de veces que esa palabra es usada por mes y por consiguiente, cobra más por clic para esa palabra pero si tomamos la palabra “video” y la delimitamos para abarcar a un campo más específico, *Google* cobrará menos porque hay menos personas usando esas palabras durante el mes. Podemos usar las palabras “video gratis” o “video musical” en vez de solamente “video”.

Lo que debes recordar siempre es que las palabras clave que dan más resultados y que cuestan más no son necesariamente las más apropiadas para ti

Así que en vez de escoger las palabras más buscadas y más caras, escoge palabras clave que se enfocan más en específico en el contenido de tu sitio web o en el producto que vendes.

En vez de usar palabras que son bien usadas y en las que hay bastante competencia como lo son “pérdida de peso”, mejor escojan frases como “programa para perder peso”

Lo siguiente que tienes que hacer es ir a tu cuenta de *AdWords* y aprende a usar todas las herramientas que hay. Una vez que escojas tus palabras clave, puedes establecer la cantidad que estás dispuesto a pagar por cada clic y podrás ver que posición en los resultados te da el precio que has seleccionado. Si la posición es muy baja, eleva el precio hasta que tu anuncio aparezca, por lo menos, en la primera pagina.

También, nota que el precio que seleccionas no es necesariamente el precio que vas a terminar pagando, sino que nunca se te cobrará más que ese precio y en muchos casos, hasta será más bajo. Esto va a depender de lo que los demás están ofreciendo por esas mismas palabras clave.

### **3.5 Consejos sobre como anunciarte en *Adwords***



¿Estás planeando usar *Google AdWords* para dirigir más tráfico a tu pagina web? Sí es así, aquí tienes unos consejos que te serán de mucha ayuda:

1. **Una vez que hayas creado tu cuenta en *Google AdWords*, antes de que hagas otra cosa, entras en tu cuenta y empieza a leer todo.** Separa un día entero solo para esto. Sí lo ves necesario, Google te da bastante información que puedes encontrar muy útil acerca de la creación de una campaña publicitaria de PPC eficiente con ayuda de su programa.
2. **Sí nunca has tomado un curso sobre textos publicitarios, hazlo ahora.** Aprende a escribir anuncios y titulares que atraigan a la gente, que las emocione. La forma en que escribas el anuncio no afectará tu ranking, puesto que esto dependerá del precio por clic que estás dispuesto a pagar pero mejorará la cantidad y la calidad de los clics que recibas.
3. Asegúrate de establecer un presupuesto diario para la campaña publicitaria de *Google AdWords*. Sí no lo haces, *Google* empezará a correr tu anuncio trayéndote una gran cantidad de tráfico y te puede llegar a costar cientos de dólares y hasta miles por día. Asegúrate de establecer ese presupuesto.
4. No escojas solamente las palabras clave que crees que están relacionadas. Haz tus investigaciones y reduce su alcance para conseguir las palabras clave que más te convengan. Esto evitará que personas que no andan no buscando el tipo de producto o la información que ofreces, hagan clic en tus anuncios, clics que tendrás que pagar.
5. Ten pensado lo que quieres que hagan los visitantes que sean dirigidos a tu sitio web antes de que empieces a escribir el anuncio. Hazlo pensando en que si quieres vender ya o quieres nombres en una lista con sus direcciones de correo para que después les puedas enviar ofertas.
6. Escribe anuncios diferentes para ver cual de ellos obtiene mejores resultados. Nota que no estoy diciendo la mayor cantidad de resultados

sino mejor dependiendo de la acción que quieres que tome el visitante. Utiliza las herramientas de conversión y los reportes que te ofrece *Google* para darte cuenta cual de los anuncios es el mejor. También experimenta con las palabras clave.

7. Haz cambios donde sean necesarios. Sí estás obteniendo clics pero tus visitantes no están haciendo lo que quieres que hagan, encuentra si el problema está en el anuncio o en el sitio web. Si no estás obteniendo suficientes clics es porque talvez las palabras clave que escogiste son demasiado limitadas. Cambiándolas por otras que sean más generales puede ser la solución del problema.

## 4.0 Ganando Dinero con el Programa *AdSense*



## El Factor "G"

---

## 4.1 AdSense como una fuente de ingreso adicional

¿Está tu página web obteniendo el nivel de ingresos que quieres? Tal vez es necesario que agregues una fuente ingreso adicional. Para este fin, considera usar *Google AdSense* como una fuente de ingreso adicional de su sitio web pero ¡tengan cuidado! Sí estás vendiendo productos en tu sitio web, sean o no de un club, por supuesto que no van a querer usar *Google AdWords* para esas paginas.

No queremos que el tráfico se nos vaya, si no que queremos que se quede donde están hasta que lo puedas convencer de que haga una compra.

Pero, ¿que de aquellas páginas que no están moviendo los productos tan bien o que no los están moviendo del todo? Esas páginas son candidatas ideales para los anuncios de *google AdSense* siempre y cuando haya tráfico por esas páginas.

Recuerden que un clic en *AdSense* no paga mucho sí no que son necesarios muchos clics que se acumulen.

Hay personas que lo único que hacen es crear sitios web con contenido ideal para atraer anuncios de *AdSense*. Esto significa que todos sus ingresos vendrán directamente del programa *AdSense* de *Google* y de esta manera se ganan la vida. Déjame repetirte que es necesario que haya bastante tráfico para poder lograr algo así.

Sí no estás listo para dirigirte en esa dirección todavía, trata solamente de agregar anuncios de *Google AdSense* a tu sitio y ve como te va. Puede ser que te sorprendas y puede también ser que muy pronto te conviertas en un editor de *Google AdSense* a tiempo completo.

Abrir una cuenta para *Google AdSense* es gratis y solo toma unos minutos. Por lo general, toma unas 24 horas o menos para que sea aprobado por *Google*. En ese momento ya puedes entrar en tu cuenta y empezar a generar el código para las páginas de tu sitio.

Una vez que hayas hecho todo esto, *Google* generará el código y lo único que tenemos que hacer es copiar y pegarlo en el código HTML de las páginas web en donde aparecerán los anuncios. *Google* leerá tus páginas, verá las palabras clave que contienen y te mandará anuncios que se relacionen.

## 4.2 ¿Cómo tener solo los anuncios que tu quieres en tu página web?

¿Así que quieres hacer dinero con *Google AdSense* y quieres enfocarte en palabras clave de alto rendimiento para que recibas más dinero por los clics que hagan los visitantes de tu sitio? Muchas de las personas que empiezan a usar *AdSense* todavía no entienden como *Google* determina cuales son los anuncios que pasarán por sus páginas y no logran conseguir anuncios que paguen bien.

Este es un problema bastante común pero es uno que puede ser evitado fácilmente. Cuando *Google* indexa las páginas, se fija en cosas muy particulares. Se fija en el título de la página, en su contenido, se fija en las etiquetas "alt" de las imágenes y de los enlaces y se fija en el texto al que conducen los enlaces.

Estos son elementos muy importantes de la optimización de la página y *Google* usa los mismos métodos cuando revisa las páginas para determinar que anuncios pasar.

Así que usa todas estas técnicas en tus páginas. Asegúrate que en el contenido de tus páginas utilices las palabras clave el seis por ciento de las veces. Esto lo podemos determinar multiplicando el número de las palabras en el texto por seis por ciento.

Una vez que sepas la frecuencia de la palabra clave en el contenido de tu página, haz que esas palabras resalten. A Google le gustan las palabras en negrilla.

Usa el negrilla en las etiquetas de tu código HTML para hacer que solamente esas palabras aparezcan en negrilla. También puedes hacer que las letras de esas palabras sean un poco más grande que las del resto de la pagina.

Algunas veces esto toma trabajo y debes arreglar las páginas hasta que los anuncios que pagan bien empiecen a aparecer en tus paginas. Cuando estés trabajando en tu página nunca hagas clic en tus propios anuncios. Esto va en contra del contrato con *Google AdSense* y te pueden sacar del programa.

En vez, abre tu propia cuenta en *Google AdWords*, que es gratis y seguirá siendo gratis sí no estás publicando ningún anuncio. Usa la herramienta para encontrar las mejores palabras clave y escoge esas palabras para tu campaña.

### **4.3 ¿Cómo crear una cuenta en Adsense?**

Crear una cuenta en *Google AdSense* es gratis y fácil sí has preparado de antemano tu página antes de aplicar. Sí no has preparado la página como es debido, probablemente *Google AdSense* no la aceptará.

Primero, *Google* no aceptará ningún sitio que no esté terminado. No puedes tener páginas que no tengan contenido ni páginas que estén “bajo construcción”. También, es importante que vayas a *Google* y hagas clic en “ADVERTISING PROGRAMS” y hagas clic en *AdSense* y después en el botón “APPLY”. Después bajas en la página y haces clic en el enlace que dice “ADSENSE PROGRAM POLICIES”.

Esa pantalla te dirá exactamente a que tipo de sitios *Google* le permite la entrada y a cuales no. También te dirá como debes usar el programa *AdSense* en general. Es muy importante que conozcas estas reglas.

Cuando llenes esta aplicación se te pedirá tu información general, tu URL, el lenguaje en el que está publicado tu sitio web. Después se te pedirá que digas sí la cuenta que estás abriendo es Individual o Comercial. Si tienes menos de 20 empleados, eres Individual, de acuerdo a *Google*.

Después se te pedirá más información como el país en el que vives, tu nombre (el nombre de a quien se le van a hacer los pagos), tu dirección, tu ciudad, el Estado y el área postal. Tu número de teléfono también es requerido pero *Google* nunca llamará al menos que vea alguna actividad sospechosa en tu sitio. Asegúrate de que el número de teléfono funciona.

En la aplicación verás una sección que dice "PRODUCT SELECTION". Escoge *AdSense* para "CONTENT" y para "SEARCH" aún sí no estás seguro que usarás ambos en esos momentos. Sí decides usar los anuncios de *AdSense* y también incorporar *Google Search* a tu sitio web, ya tendras esos pasos listos.

Por último, revisa todos los botones de la parte de debajo de la pagina en donde dice "POLICIES" y remites la aplicación. Sí has seguido todas las reglas, serás aprobado. Sí no, *Google* se pondrá en contacto contigo y te explicará porque no te han aprobado y que puedes hacer para que te acepten.

## **4.4 ¿Cómo estructurar tus páginas web para que contengan la mayor cantidad de información?**

¿Has visto esos sitios web que tienen cientos de paginas? Se preguntan como es posible que esa gente arme esos sitios tan rápido? Es más fácil que lo que piensas sí usas la estrategia correcta para estructurar un sitio web con bastante contenido.

Lo primero que debes de hacer en vez de utilizar un método antiguo para crear cada página una por una, usa los mecanismos y programas que tenemos hoy día a nuestra disposición.

Podemos crear, encontrar o comprar machotes de sitios web en donde solo pegamos el contenido. Pero eso sigue siendo muy despacio para muchos.

La mejor opción es usar un sistema que administre el sitio, tal como Joomla. Podemos encontrar o comprar machotes ya listos que pueden ser insertados en tu Sistema Manejador de Contenidos (CMS por sus siglas en inglés) o pueden encontrar uno que sea diseñado específicamente y solo para ti y tu sitio web, uno que sea único.

Cuando uses un sistema como este, agregar material nuevo en tu sitio es rápido y fácil. Solo pégalo en el área administrativa del sitio, dile al sistema en donde lo quieres enlazado y remítelo. ¡Eso es todo! Pero a donde vas a conseguir las cientos de paginas que necesitas? Tienes 4 opciones: puedes escribir el contenido tú mismo, puedes contratar a alguien que lo haga por ti, puedes usar contenido gratuito que encuentres en la internet o puedes comprar los derechos de algún escrito.

La primera opción, escribir el contenido tú mismo, es la manera más lenta de conseguir el contenido para tu sitio pero sí contratas a personas para que lo hagan por ti, puedes asignarles cincuenta artículos a diez escritores y tener 500 artículos listos para usarse en una semana. Todo lo que tienes que hacer es entrar en el administrador de tu sitio y cargar la información.

Usar contenido gratis, aunque es aceptable es una mala idea. Estarías publicando contenido que ya ha sido publicado y los motores de búsqueda te penalizaran por tener contenido duplicado. Sí no dependes de los motores de búsqueda para tu tráfico, esta es una buena opción.



Por último, considera usar contenido con etiquetas de Derechos Reservados. En la mayoría de los casos, este contenido debe ser escrito nuevamente pero igual, sí contratas escritores para escribir nuevamente el contenido, ese texto sí será bueno para usarse y saldrá mucho más barato que hacerlo nuevo – y usualmente es mucho más rápido.

## **4.5 ¿En qué lugar de tu página web puedes colocar los anuncios de AdSense para que obtengan la mayor cantidad de clics?**

Sí estás usando *Google AdSense* como una fuente de ingresos de tu sitio web, probablemente quieras saber en que lugar de tu sitio colocar los anuncios de *AdSense* para que te den mejores resultados.

Este es un tema que ha sido discutido bastante entre los que usan *AdSense* y los resultados son interesantes después de haber hecho tantas pruebas.

Primero, nota que puedes tener dos bloques de código en tu sitio. Para mejores resultados, usa ambos al igual que *AdSense Google Search* en cada página. La caja de dialogo de *Google AdSense Search* puede ser puesta en cualquier parte pero parece que funciona mejor sí es puesta en la parte de arriba de la pagina.

Hay mucho debate en lo que al código de *AdSense* se refiere. Algunos creen que funciona mejor en forma de rascacielos en la parte izquierda de la página mientras que otros dicen que en la parte derecha es mejor. Asegúrate de que uses el código en la izquierda o en la derecha pero no en ambos. ¡Recuerda que los números de los bloques de los códigos de *AdSense* que pueden caben en una página son limitados!

El código de *AdSense* también necesita aparecer en la parte del contenido de la página. Hay muchos juran que poniéndolo en la parte superior, arriba del

## El Factor "G"

---

contenido de la página. Otros han encontrado que obtienen mejores resultados sí ponen el código en la mitad de la página.

Sí es que lo ponemos en la parte superior, en medio, usa un formato rectangular que alcance bien en el diseño de tu página.

Como puedes ver, todavía hay mucho en que experimentar y todos están obteniendo resultados diferentes. Tienes que darte cuenta por ti mismo en donde puedes poner tus anuncios y en donde trabajan mejor. Una vez más te repito, tienes que hacer tus propias averiguaciones.

Pon el código en la izquierda por una semana y mira como te va y después ponlo en la derecha. Ponlo en la parte de arriba y después en medio. La mayoría concuerdan que el código no funciona en la parte de abajo.

También hay que ver el diseño de tu página y el lugar que te llama más la atención. Pregúntale a otros que la vean y pregúntales lo que les llama más la atención. En donde ellos digan, allí es donde debe de ir el código.

# 5.0 Conclusiones



## 5.1 Riesgos a tomar en cuenta al utilizar cualquiera de los programas de Google

Así que ya has puesto a *Google AdSense* en tu página web y estás contento al ver como se van acumulando los clics. Una mañana te levantas y entras en tu sitio para ver cuanto hiciste en la noche y te das cuenta de que tu sitio ha sido expulsado del programa.

Creando que ha habido algún tipo de error, vas a tu sitio web y ves que los anuncios ya no salen.

Te entra el pánico, abres tu correo electrónico para ver si hay algo de *Google* y si hay. Hay un correo que te informa muy claramente que se te ha prohibido la entrada al programa.

La carta probablemente también te diga porque pero esto puede ser evitado en *Google AdSense* y en cualquiera de los otros programas de *Google* como lo es *Google AdWords* con tan solo leer y aplicar las reglas y las condiciones (TOS)

El problema más frecuente de los que publican anuncios de *AdSense* es de que hacen clic en los anuncios de *Google* de sus propios sitios web. Estos clics son inválidos y prohibidos. Si los hacen, *Google* los sacará del programa.

Es un problema que pasa muy a menudo, tan a menudo que prácticamente, es lo primero que te dice el documento de de Reglas y Condiciones del programa *AdSense*.

En ese mismo documento de Reglas y Condiciones, *Google* te dice que cosas debes evitar hacer para que no animes a otros a hacer clics en esos anuncios, el tipo de contenido que no puede aparecer en tu sitio, que no usemos material ya publicado por otros sitios web, como poner anuncios y otras reglas concernientes a la ubicación de los anuncios al igual que otras cosas que

conciernen otro tipo de publicidad que no puedes usar en las paginas en donde tienes el código de *AdSense*.

Las reglas y condiciones están escritas en un lenguaje que puedes entender y es importante que las leas. Recuerdan que la mayoría de las personas que son expulsadas de *Google* es porque no leyeron o no se atuvieron a las reglas y condiciones de los programas.

También debes saber que *Google* cambia estas reglas frecuentemente.

Es de suma importancia que estés al tanto de estos cambios y que hagas cualquier cambio en tu sitio que sea afectado por las Reglas y Condiciones lo más antes posible.

Sí te ocurre que te han expulsado del programa, *Google* puede dejarlos entrar una vez que hayan hechas las correcciones y que *Google* las revise pero sí han hecho algo tratando de cometer fraude y *Google* lo ve así, ¡olvidenlo!

## **5.2 Consejos sobre como combinar los programas de *Google* para ayudarle a crecer a tu empresa**

¿Quieres incrementar los ingresos que recibes del sitio web de tu empresa? Sí es así, dejen que *Google* les ayude combinando los programas *AdSense* y *AdWords* y optimizando su página según como lo aconseja *Google*.

*AdWords* es un programa que envía tráfico a tu sitio pero que cuesta dinero. *AdSense* es un programa que aprovecha el tráfico que hay por tus páginas para que ganes dinero y el motor de búsqueda de *Google* manda tráfico sin costo alguno. He aquí algunos consejos que te pueden ayudar al combinar los tres programas en una manera efectiva

1. **Aún sí estás usando *Google AdWords*, asegúrate que todavía estas usando las técnicas para optimizar tus páginas para el motor de búsqueda de *Google*.** De esta manera, tus anuncios obtendrán mejores posiciones en los resultados del motor de búsqueda y una vez que llegemos a las primeras posiciones – a la primera página de resultados, ya no necesitarás hacer uso del programa *AdWords*.
2. **Crea contenido en tu sitio web que se enfoque en palabras clave que las personas anden buscando y agrega anuncios de *AdSense* a esas páginas.** Esto puede ayudar a crear fondos (recibir dinero de *Google AdSense*) para tu campaña de *AdWords*.
3. **No cuentes con que los ingresos que recibas de *AdSense* cubrirán los gastos de *AdWords* completamente.** Es de gran ayuda para recuperar parte de los costos de la campaña publicitaria de *AdWords* pero no es a menudo que cubre todos los gastos.
4. **No cometas el error de perder ventas. Sí estás pasando anuncios de *AdSense* en un sitio que estas promocionando con *AdWords*, puede ser que estés gastando más de lo que te está entrando.** usa *AdWords* en un sitio que vende un producto de club o tu propio producto. Usa *AdSense* solamente en aquellas páginas que no están diseñadas para vender productos.
5. **Usa *Google AdWords* para experimentar sin usar *Google AdSense*.** El programa *AdSense* no te dice que anuncios recibieron los clics y no es una herramienta efectiva para experimentar. En cambio, *Google AdWords* es muy bueno en este aspecto, en hacer pruebas.
6. **Si estás usando *Google AdWords* para atraer tráfico a un sitio que corre anuncios de *AdSense*, ten cuidado.** Asegúrate de que no estés pagando más de lo que estás ganando. Para evitar caer en esto, cuando escojas las palabras clave de tu sitio, usa frases claves que cuestan

## El Factor "G"

---

menos dinero y que tienen relación con tu sitio y con la campaña de *AdWords* que estás corriendo pero asegúrate de incluir palabras claves bien populares en el contenido de tu sitio.

# **Recursos Recomendados**



## El Concepto De Marketing en Internet Hispano **Más Completo!**



iPor fin! todos los secretos de los gurús del marketing online serán revelados y **TÚ** podrás tener acceso a ellos

**icompletamente en español!**

Es momento de que tomes ventaja de la gran oportunidad que representan los **más de 100 millones de usuarios en Internet de habla hispana** que están ansiosos de encontrar productos y servicios que satisfagan sus necesidades.

### Chécate algunos de los temas que contiene la membresía:

- Creación de negocios exitosos en Internet.
- Generación de tráfico.
- Generación de listas de suscripción voluntaria.
- Publicidad Online.
- Creación de boletines exitosos.
- Creación de Info-Productos que te generarán ingresos sorprendentes.
- Creación de Alianzas Estratégicas que harán volar tus ventas.
- Reclutamiento de Súper-Afiliados.
- Aplicar todo el poder de la Web2.0 para tu beneficio.
- Escribir cartas de ventas que hagan que tus prospectos deseen desesperadamente comprar tus productos.

**Y más, mucho más...**

**[www.marketingconexito.com](http://www.marketingconexito.com)**

## HostConÉxito.info

El mejor servicio de hosting, al menor precio y con el mayor programa de ingresos en la red



Seas todo un experto (webmaster) o no sepas absolutamente nada sobre como crear tu propio sitio en Internet, el de tu empresa o negocio, no importa; **HostConÉxito** te brinda todas las herramientas y ayuda necesaria.

### **Servicio de Hospedaje Web de Alta Calidad:**

Cuenta de Alojamiento Web Profesional con soporte técnico completo, 1,000 MB de espacio en disco y 10,000 MB de tráfico mensual, panel de Control 100% en Español, 1,000 cuentas de e-mail, lenguajes PERL, CGI, PHP y el editor Fantástico para que puedas instalar tus propios scripts, podrás alojar hasta 5 Dominios, podrás registrar tu propio dominio (www.tu-dominio.com), lo podrás hacer fácil y rápidamente con nuestro servicio exclusivo para el registro de dominios.

### **Pack de Herramientas y Recursos:**

**Más de U\$ 550 dólares en programas y aplicaciones** 300 Plantillas Web, Software Autoresponders, Web al Instante, HTML Encriptador, Easy HTML Editor, Easy Ebook Crator, PopUp Generator, Redireccionador de Links y muchos más..

### **Paquete de Libros para tu Entrenamiento:**

**Más de U\$ 350 dólares en libros electrónicos** (eBooks) sobre entrenamiento en marketing online completamente GRATIS.

### **Recibir las Comisiones de Nuestro Plan de Ingresos:**

Nuestro increíble programa de ingresos le permite **ganar más de U\$ 10,000.00 dólares mensual fácil y rápidamente**, los cuales puede retirar desde cualquier parte del mundo, tele-trabajando en red desde la comodidad de tu hogar..

**[www.hostconexito.info](http://www.hostconexito.info)**