



REMARKETING

www.espacios.media

eBook



TABLA DE CONTENIDOS

1

Introducción.

2

¿Qué es el
Remarketing?

3

Beneficios de utilizar
el Remarketing.

4

Tipos de
Remarketing.

5

Conectando con tus
clientes potenciales.

6

Pasos para utilizar el
remarketing.



INTRODUCCIÓN

Imagina personalizar una campaña de anuncios digitales en función de los usuarios que han visitado tu sitio web. O mejor aún, incluir -en esos anuncios- los productos o servicios que ofreces y que estuvieron revisando, mientras navegaron por tu sitio.

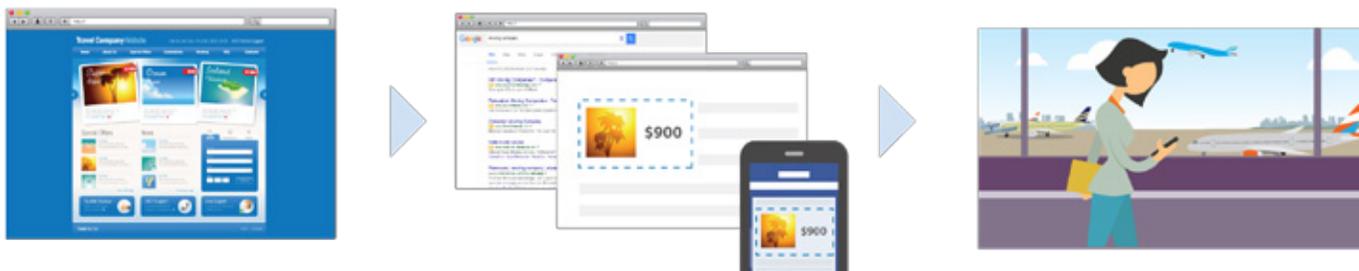
El Remarketing te permite eso ¡y más!

eBook

Se trata de estar presente para tu audiencia meta

Antes y después de estar en contacto con tu marca.

De recordarles que estás ahí, para generarles una necesidad de compra y motivarlos a llevar a cabo la misma.



Es una herramienta fundamental, necesaria de implementar en toda campaña de mercadotecnia digital que se está convirtiendo en una estrategia efectiva y primordial pues, además de llegar a una audiencia específica, aumenta la recordación de tu marca y garantiza que el presupuesto sea utilizado de manera eficiente.



¿QUÉ ES EL REMARKETING?

El Remarketing es una función que te permite mostrar anuncios de los productos o servicios que ofreces, a personas que han visitado, previamente, tu sitio web o tu aplicación móvil. Es decir, cuando los usuarios dejan tu página, el Remarketing te ayuda a volver a conectar con ellos al mostrarles tus anuncios mientras navegan en Internet, utilizan aplicaciones móviles o efectúan búsquedas en Google.

¿Te ha pasado que después de buscar en internet

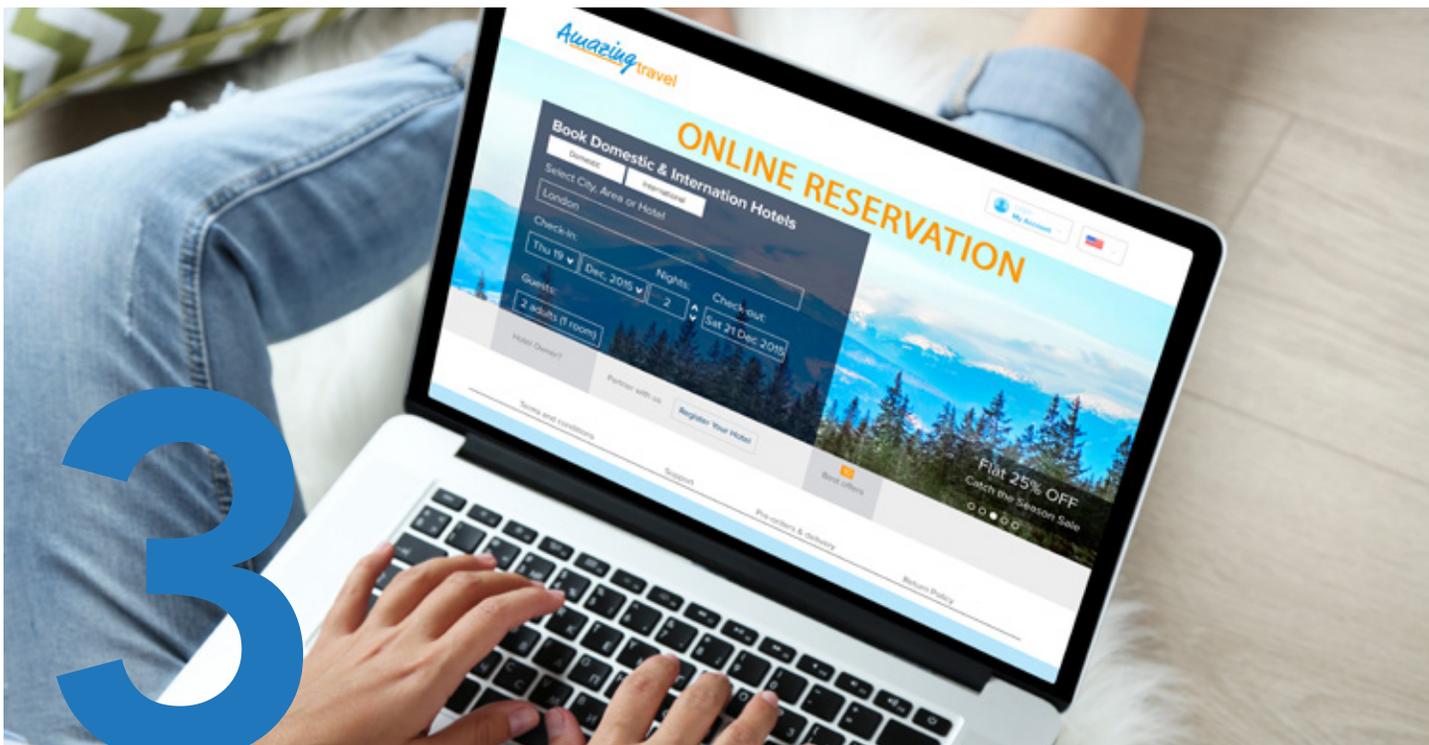
Lugares para pasar tus vacaciones, te aparecen anuncios de hoteles o paquetes de viaje a ese mismo destino en las páginas que frecuentas? Desde páginas de noticias o en tus redes sociales.

¡Pues eso es Remarketing!

Es una herramienta, basada en intereses, que ayuda a llegar a la audiencia meta con el mensaje correcto; recordándoles que estás ahí y motivándolos –inconscientemente– a volver a tu sitio y realizar una compra.

Ejemplo campaña de remarketing





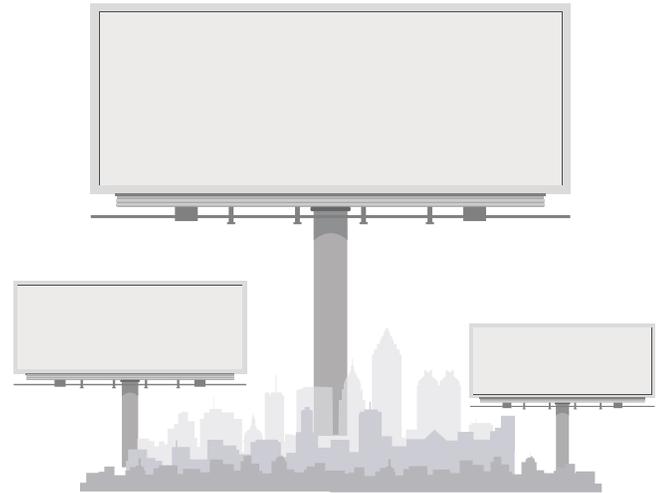
BENEFICIOS DE UTILIZAR EL REMARKETING

Ya sea que quieras impulsar las ventas, aumentar los registros de prospectos o promocionar la imagen de tu marca, el Remarketing es una técnica fundamental del marketing digital. Uno de sus principales beneficios es que aumenta el retorno de inversión (ROI) sin importar el giro de tu negocio.

En el mundo del marketing off-line,

Las empresas colocan panorámicos para seguir -en una ruta geográfica- a sus prospectos; o anuncios de televisión para estar ahí, presentes en el móvil del día a día de sus clientes potenciales.

Precisamente, este propósito cumple el Remarketing; con las ventajas de reducir los costos dirigiendo los anuncios a la audiencia meta, de ofrecer estadísticas en tiempo real, de ser mejorable y de ser optimizable, a cada instante; por lo que tu negocio puede reaccionar inmediatamente.



- **Recordatorio a los clientes de la existencia de tu marca:** los clientes potenciales tendrán un “recordatorio” de tu marca y de aquello que les interesó mientras navegaron en tu sitio web.
- **Personalización del público a través de listas adaptadas a tus objetivos comerciales:** se puede personalizar listas de Remarketing para conseguir objetivos publicitarios específicos. Por ejemplo, se puede crear la lista “Usuarios que han abandonado el carrito de compra” para mostrar anuncios a los usuarios que han añadido algún artículo al carrito, pero que no completaron la transacción.
- **Llegar a los usuarios cuando estén listos para comprar:** ofrece la posibilidad de llegar a los usuarios después de visitaron tu sitio o utilizaron la aplicación de tu negocio (en caso de contar con una); por ejemplo, cuando buscan tus productos, visitan otros sitios web y utilizan otras aplicaciones para móviles. El Remarketing proporciona puntos de contacto oportunos para traer de nuevo a los clientes potenciales a tu sitio y aplicación cuando están más interesados o están buscando –en otros sitios- por los mismos productos o servicios que ofreces.
- **Alcance de los anuncios:** es posible llegar a una cantidad muy grande de usuarios varias veces al día, a la semana o al mes.
- **Cobertura a gran escala:** son más de dos millones de sitios web y aplicaciones móviles que forman parte de la Red Display, donde tus anuncios se estarían publicitando.
- **Medición y control del presupuesto:** brinda la posibilidad de revisar – en tiempo real- el rendimiento de tu campaña, el lugar en donde se muestran tus anuncios y el precio que estás pagando por ellos. Un gran beneficio pues te permite medir y controlar tu presupuesto según el rendimiento de la campaña implementada y el cumplimiento o no de tus objetivos de mercadotecnia.



TIPOS DE REMARKETING

Ya sea que quieras impulsar las ventas, aumentar los registros de prospectos o promocionar la imagen de tu marca, el Remarketing es una técnica fundamental del marketing digital. Uno de sus principales beneficios es que aumenta el retorno de inversión (ROI) sin importar el giro de tu negocio.

Remarketing

- **Estándar:** permite mostrar anuncios a los visitantes anteriores mientras navegan por los sitios web de Red Display y utilizan aplicaciones de dicha red.
- **Dinámico:** permite mostrar a los usuarios anuncios dinámicos con los productos y los servicios que han visto en tu sitio mientras navegan por los sitios de Red Display y utilizan aplicaciones de dicha red.
- **Para aplicaciones para móviles:** permite mostrar anuncios a los usuarios que han utilizado tu aplicación o tu sitio para móviles, mientras utilizan otras aplicaciones para móviles o navegan por otros sitios web para móviles.
- **Listas de remarketing para anuncios de la Red de Búsqueda:** permiten mostrar anuncios a los visitantes anteriores mientras buscan lo que necesitan en Google después de salir de tu sitio web.
- **Vídeo:** permite mostrar anuncios a los usuarios que han interactuado con tus vídeos o tu canal de YouTube mientras usan YouTube y ven vídeos, sitios web y aplicaciones de Red Display.



5

CONECTANDO CON TUS CLIENTES POTENCIALES

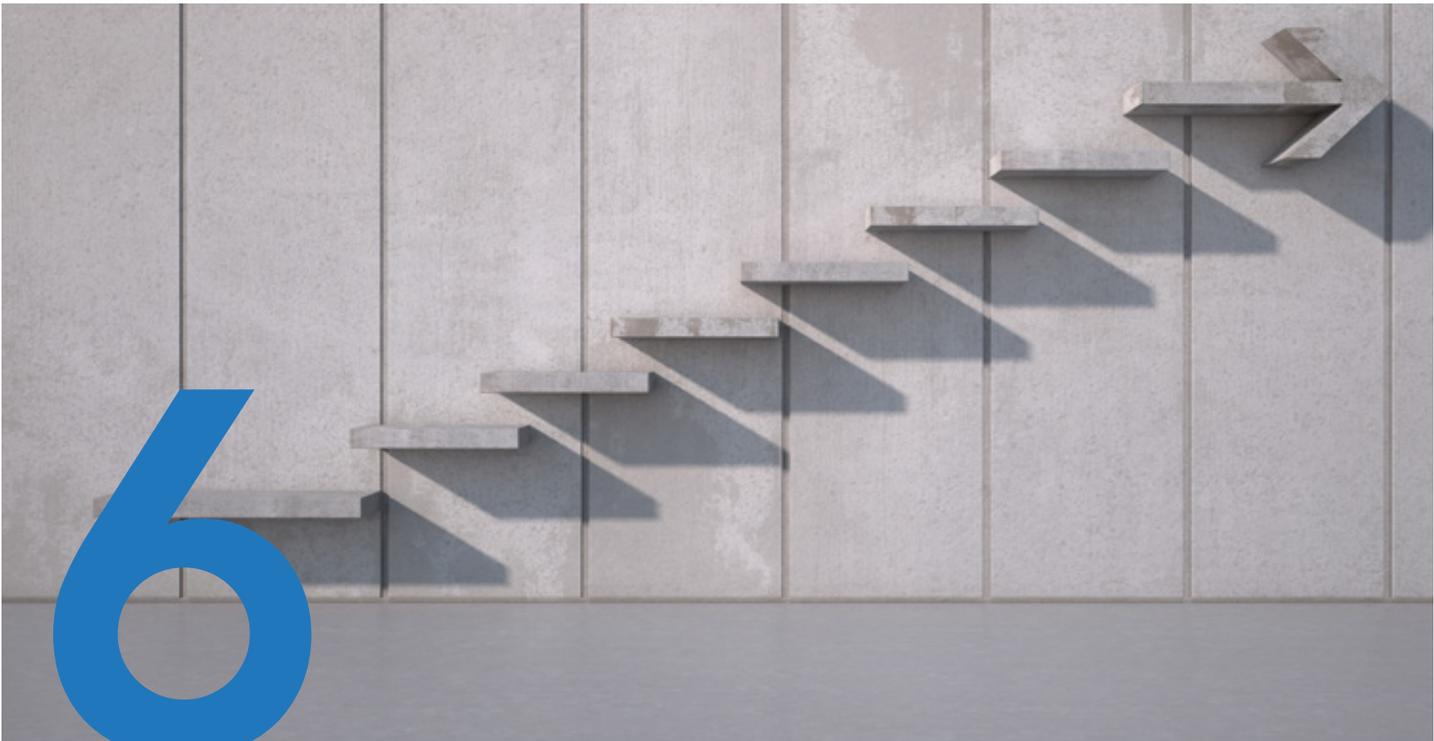
El Remarketing te ayuda a llegar a usuarios que han visitado tu sitio web o han usado tu aplicación. Los usuarios o visitantes verán los anuncios cuando naveguen por otros sitios que forman parte de Red Display de Google o cuando busquen términos relacionados con tus productos o servicios..

El funcionamiento de Remarketing se puede detallar en 4 pasos:

- 1) Un usuario accede a una página web.
- 2) Internamente se marca a dicho usuario con una cookie.
- 3) Se añade a ese usuario a una lista de Remarketing.
- 4) Se realizará una campaña de Red Display con esta lista de Remarketing como orientación.

En decir, Remarketing instala una cookie en la computadora de tu prospecto y guarda sus preferencias e intereses para luego, mostrarle tu anuncio.





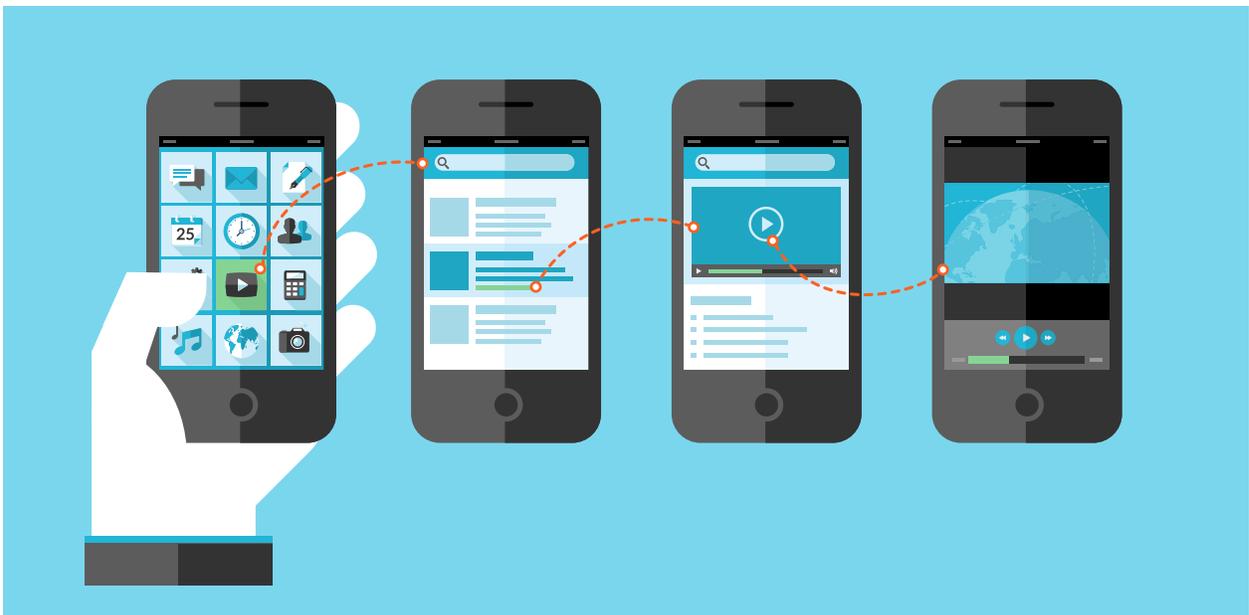
6

PASOS PARA UTILIZAR EL REMARKETING

eBook

Pasos de uso en Remarketing

- **1) Añadir la etiqueta de Remarketing a tu sitio web o aplicación.**
Para empezar a usar el Remarketing, se añade la etiqueta de Remarketing a todas las páginas de tu sitio web o a tu aplicación móvil. La etiqueta de Remarketing es un pequeño código que se añade al sitio web para empezar a utilizar el Remarketing.
- **2) Crear listas de Remarketing.**
Una vez que haya etiquetado el sitio o la aplicación, se deberán crear las listas de Remarketing. Por ejemplo, se puede crear una lista para los visitantes de la categoría de productos más populares. La etiqueta de Remarketing indica a AdWords que guarde a los visitantes en una lista denominada "categoría popular". Cuando un usuario visita esa página, se añade el ID de cookie de esa persona a la lista de Remarketing.
- **3) Diseñar campañas de Remarketing que utilicen sus listas.**
Por último, se pueden diseñar campañas de AdWords con un mensaje específico para que se muestre sólo a las personas de la lista "categoría popular", cuando realizan búsquedas en Google o visitan otros sitios de Red Display. Excluyendo a las personas que no estén incluidas en dicha lista.



¿CUÁNDO INICIAR?

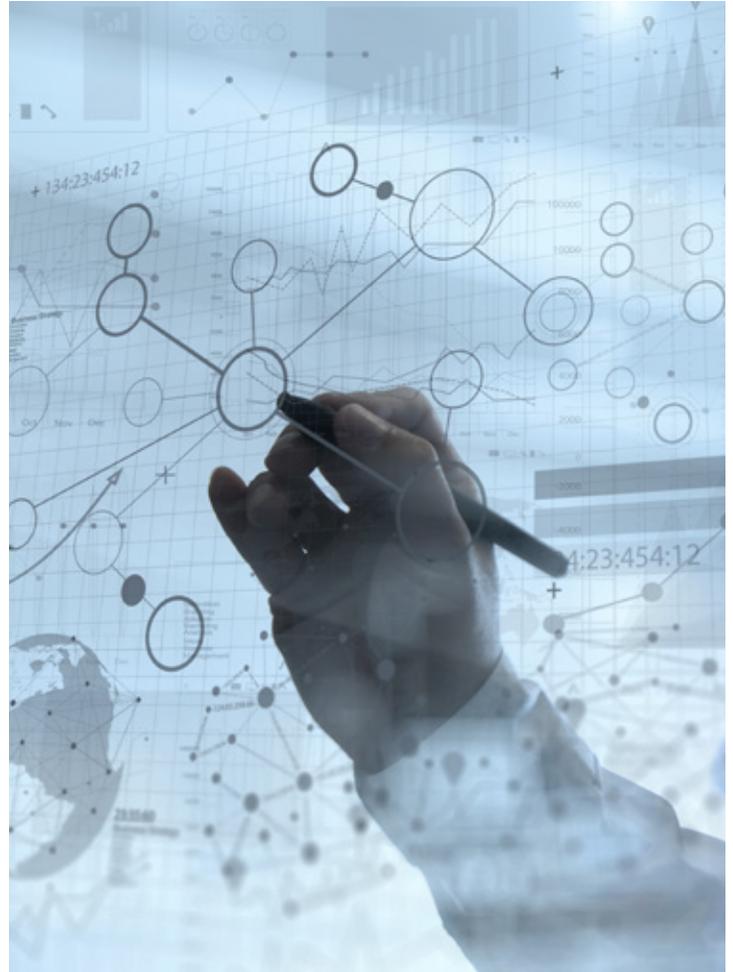
El momento es ¡ya!

Sin importar que estés iniciando tu presencia en internet o complementando tu estrategia de publicidad digital, nosotros podemos ayudarte.

El concepto es fácil, sin embargo sacarle el máximo provecho es cosa de profesionales.

Si quieres ser recordado en el momento indicado por tus clientes potenciales, nuestros consultores están para asesorarte.

¡Comencemos a trabajar, juntos!



eSPACIOS
DE MÉXICO S.A. DE C.V.

CONTACTO:

📍 La Barca #110, Colonia Mitras Sur 64020
Monterrey, Nuevo León, México

✉ info@espacios.media

☎ (81) 50-00-34-56 | 01800-748-4693

➔ www.espacios.media