

## Salesforce for Google AdWords™

### Cómo funciona

- ❖ Anuncie su negocio en Google
- ❖ Los cibernautas hacen clic en sus anuncios
- ❖ Capte candidatos desde su sitio Web
- ❖ Convierta los candidatos en nuevos clientes
- ❖ Calcule qué anuncios logran un mayor negocio

### Publicidad en línea, generación de candidatos y seguimiento de los resultados

En 2006, las pequeñas y grandes compañías gastaron de forma colectiva 9.400 millones de dólares en poner anuncios en línea con los principales motores de búsqueda como Google™, lo que supuso un incremento del 62 % con respecto a 2005. Además, los expertos del sector calculan que para 2011, las compañías gastarán más de 18.600 millones de dólares en la publicidad en línea.\*

Sin embargo, para todo el dinero que están gastando en este mercado de crecimiento rápido, muchas compañías no pueden realizar un seguimiento del éxito de sus programas publicitarios en línea o calcular el rendimiento de inversiones (ROI) de ninguna forma. ¿Qué palabras clave están generando sus candidatos? ¿Qué candidatos se están convirtiendo en oportunidades de ventas y luego en ingresos? ¿Y cómo puede aprovechar al máximo la eficacia de la inversión de su compañía en publicidad en línea y marketing de motores de búsqueda si no puede responder a estas preguntas?

Ahora puede. Salesforce for Google AdWords agrega el marketing de motores de búsqueda al conjunto de servicios empresariales On-Demand de salesforce.com, lo que permite que las compañías gestionen y analicen campañas de marketing de motores de búsqueda directamente desde Salesforce. Con Salesforce for Google AdWords, los responsables de marketing pueden beneficiarse de una perspectiva completa y controlar sus inversiones en marketing de motores de búsqueda, desde la selección de la palabra clave hasta el acuerdo final.

Salesforce for Google AdWords está diseñado para relacionar campañas de publicidad de motores de búsqueda directamente en Salesforce, lo que permite crear anuncios en línea, especificar a quiénes van dirigidos y, a continuación, realizar un seguimiento de qué anuncios y palabras clave específicos generan resultados para el negocio.

### Inicio de Google AdWords

Salesforce y Google AdWords facilitan la publicidad en línea, aunque nunca antes se haya anunciado en línea. Puede crear una nueva cuenta de Google AdWords desde Salesforce e inmediatamente después crear anuncios y seleccionar palabras clave. En cuestión de minutos, empezará a conectarse con nuevos clientes.

### Vinculación de su cuenta existente de Google AdWords a Salesforce

¿Ya es usuario de AdWords? Salesforce le permite vincular su cuenta existente de Google AdWords. ¿Cuáles son las ventajas? Puede seguir usando su cuenta existente de AdWords y realizar un seguimiento de sus campañas de publicidad, grupos de anuncios y selecciones de palabras clave hasta Salesforce. Si vincula su cuenta existente de Google AdWords a Salesforce, logrará que sus esfuerzos de marketing de búsqueda vayan dirigidos a los candidatos y oportunidades adecuados. Observará en tiempo real cómo sus inversiones en marketing de búsqueda generan candidatos, negociaciones e ingresos.

### Correspondencia entre esfuerzos de búsqueda y candidatos entrantes

Con los programas de marketing fuera de línea a menudo es difícil relacionar los candidatos con sus fuentes originales, lo que hace que los responsables de marketing duden de la verdadera eficacia de una campaña. No obstante, Salesforce for Google AdWords se integra completamente con AdWords, permitiéndole ver los candidatos generados por sus esfuerzos de marketing de búsqueda. Puede realizar un seguimiento de sus campañas de marketing de búsqueda a través del proceso de ventas, desde el momento en que alguien hace clic sobre su anuncio hasta el momento en que se convierte en un cliente.



\*Organización profesional de marketing de motores de búsqueda (SEMPO, [www.sempo.org](http://www.sempo.org))

“Con Salesforce for Google AdWords, puede observar el verdadero impacto de sus campañas de marketing de búsqueda sobre su negocio. Y eso implica no sólo cuántos candidatos se generan, sino también si cierran o no negocios.”

— Tricia Reilly  
Presidente  
BlueBird Marketing



“El ROI es evidente con Salesforce for Google AdWords. No hay que hacer suposiciones y tampoco hay campañas fallidas. Inmediatamente vemos lo que funciona y lo que no y dirigimos nuestros esfuerzos en esa dirección.”

— Adam Killam  
Coordinador de marketing en línea  
Research Capital Corporation

**Cálculo del ROI: comparación directa de ingresos de ventas con inversión en marketing de búsqueda**

Con Salesforce for Google AdWords, los ejecutivos de marketing pueden calcular los ingresos exactos de los programas de marketing de búsqueda y relacionar dichos ingresos con una campaña o palabra clave concreta. ¿Aún quiere más? Utilice Salesforce para crear o personalizar informes y paneles y lograr el máximo rendimiento del marketing de búsqueda. Gracias a una perspectiva completa de las medidas eficaces y las que no lo son, puede realizar modificaciones en tiempo real y optimizar los programas de marketing de búsqueda para tener un mayor éxito.

**Seguimiento de candidatos desde búsqueda de pago y búsqueda orgánica**

Salesforce for Google AdWords muestra la información detallada de cada candidato u oportunidad generado desde su sitio Web. Realice un seguimiento de la información detallada de las campañas de búsqueda de pago de Google AdWords junto con la información detallada de los candidatos de búsqueda orgánica desde Google, Yahoo!, MSN, Ask.com y otros importantes motores de búsqueda. A continuación, vaya directamente al historial de actividades para ver toda la información detallada de palabras claves y motores de búsqueda.

**Disponibilidad y precios**

Salesforce for Google AdWords es un componente de la aplicación Salesforce Marketing y se incluye en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.



**Si desea más información**

Póngase en contacto con el administrador de su cuenta para obtener más información sobre cómo podemos ayudarle a acelerar su éxito en CRM.

**The Americas**  
The Landmark @ One Market  
Suite 300  
San Francisco, CA 94105  
United States of America  
1-800-NO-SOFTWARE  
www.salesforce.com

**Latin America**  
Alfonso Napoles Gandara 50  
4th floor  
Col. Santa Fe  
Mexico City  
Mexico 01012  
+52-55-9171-1882  
www.salesforce.com

**Japan**  
Ebisu Business Tower 18F  
1-19-19 Ebisu, Shibuya-ku  
Tokyo, 150-0013  
Japan  
+81-3-5793-8301  
www.salesforce.com/jp

**Asia/Pacific**  
9 Temasek Boulevard  
#40-01 Suntec Tower 2  
Singapore 038989  
+65-6302-5700  
www.salesforce.com/au

**Europe, Middle East & Africa**  
Ch. de la Dent d'Oche 1B  
1024 Ecublens  
Switzerland  
+353-1-2723-500  
www.salesforce.com



Copyright ©2008, salesforce.com, inc. All rights reserved. Salesforce.com and the “no software” logo are registered trademarks of salesforce.com, inc., and salesforce.com owns other registered and unregistered trademarks. Other names used herein may be trademarks of their respective owners.