



AdWords: O que é e para que serve?

Por [Thiago Totte](#) | 01 Jan | [Google Ads](#) | [Marketing digital](#)



Hoje em dia, a internet e o mundo virtual são uma ferramenta essencial para quem tem um negócio ou um serviço e o quer promover, procurando chegar ao maior número possível de pessoas. No entanto, também é certo que não é propriamente fácil publicitar uma empresa no mundo virtual, pela sua dimensão global. Eis então que surge o Google Adwords, um dos melhores métodos para divulgar o seu website na internet, e um dos mais utilizados. Este é um serviço de



publicidade online criado pela Google, no qual apresenta anúncios tanto nas suas páginas de resultados como nas páginas parceiras, como o Youtube, o Gmail ou o Blogger.

Como se sabe, o Google, criado em 1998, é o líder de mercado destacado no que diz respeito aos motores de busca de resultados na internet. O Adwords foi a forma que os seus fundadores viram para rentabilizar essa popularidade, juntando a publicidade à pesquisa por conteúdo.

Além disso, o seu sucesso deve-se também a outro fator muito importante: o custo de implementação. Tendo em conta a dimensão da Google, podia-se pensar que o custo para utilizar o Adwords seria elevado, estando apenas acessível às grandes marcas e empresas. Contudo, isso não podia ser mais errado. O Google Adwords é precisamente a oportunidade ideal para todos aqueles que têm um baixo orçamento para gastar em publicidade, já que o serviço permite determinar quanto está disposto a gastar por dia, sem existir uma exigência de um valor mínimo para usar.

É que o Google Adwords é baseado essencialmente no chamado CPC, as iniciais para "custo por clique". Isto significa que o anunciante só paga quando alguém clica no seu anúncio. Ou seja, é uma forma justa de fazer negócio entre os anunciantes e a Google.

É tão fácil perceber como funciona o Google Adwords como utiliza-lo. Todos estamos familiarizados com o Google. É um motor de busca, onde escrevemos o que queremos encontrar, sendo reencaminhados para uma página de resultados, que alinha à esquerda as chamadas pesquisas naturais, dispostas de acordo com o nível de relevância dos sites associados. Estes resultados não podem ser influenciados, mas no topo da página e do lado direito aparecem outros resultados. São os chamados links patrocinados e são estes que, enquanto anunciante, pode influenciar a pesquisa.

Para começar a anunciar, o usuário escolhe inicialmente os potenciais clientes para os quais o seu anúncio se destina e define o idioma do mesmo e a sua localização, tanto por país como por cidade. Isto significa que pode optar por direcionar o seu anúncio para habitantes apenas da sua cidade, caso seja um serviço local, ou para habitantes do seu país, caso seja um negócio nacional. Se, por contrário, não associar o seu anúncio a nenhuma localização específica, este terá um alcance internacional.

O segundo passo é escrever o seu anúncio, onde deverá apresentar o serviço ou empresa em apenas duas linhas. Adicione-lhe um título e o endereço do seu site e esse será o que os utilizadores irão encontrar nas suas pesquisas.

Há ainda outro passo importante antes de submeter o seu anúncio e tem a ver com a escolha das palavras-chave. Estes termos, que deverão estar relacionados com o seu serviço, são aqueles que o usuário irá, provavelmente, utilizar quando pesquisar por si. Por exemplo, imagine que está a publicitar uma florista. Uma das palavras-chave será, certamente, "flores". Outra poderá ser "entrega de flores ao domicílio", caso esse seja um dos seus serviços prestados. Quantas mais específicas e precisas forem as palavras-chave que utilizar, maior será a probabilidade das pessoas encontrarem exatamente aquilo que a sua empresa tem para oferecer.

Finalmente, o último passo tem a ver com o valor que está disposto a gastar para publicitar o seu serviço ou empresa. Lembre-se que, quando alguém pesquisa por alguma das suas palavras-chave, isso não tem nenhum custo associado para si,



apenas se o usuário clicar especificamente no seu anúncio. A posição em que aparece o seu anúncio é determinada pelo valor que está disposto a gastar, mas

também pela sua relevância em relação à pesquisa. Isso significa que, mesmo gastando um valor baixo, o seu anúncio poderá aparecer primeiro que outro com mais dinheiro investido. Daí que o Google Adwords seja um processo de publicidade bem distinto dos restantes, em que tem controle absoluto da parte financeira da sua campanha.

Esses anúncios podem ser alterados sempre que desejar e as suas campanhas podem ainda ser canceladas no momento que entender. Prepare-se assim para ser encontrado no mundo global da internet a troco de apenas alguns centavos por dia.

AGENDE UM VISITA COM UM ESPECIALISTA DA M.K.T (31) 9 8433-2610