

Conceptos básicos de Marketing Digital
Aprende con Creavity Marketing



Marketing Digital: El marketing digital es el conjunto de acciones que uno realiza dentro del internet para lograr sus objetivos o retos, utilizando redes sociales, o diferentes plataformas dentro de la web. ¡El boom para una marca!

Target: Es tu público objetivo, es el conjunto de personas para quien está diseñado tu producto o servicio, gente que logrará satisfacer sus necesidades con los beneficios que ofreces.

Community Manager: Es la persona que se encarga de las redes sociales, cumple con monitorearla y realizar los análisis necesarios para brindar el ajuste necesario a la estrategia.

SEO (Search Engine Optimization): El SEO son todas las estrategias que se usan para mejorar la visibilidad de una página web a través de su posicionamiento en Google.

SEM (Search Engine Marketing): El SEM representa las iniciales de Search Engine Marketing, o también se puede denominar marketing en buscadores.

Normalmente el SEM sirve para designar las campañas de anuncios de pago en buscadores, aunque la verdad es que su definición podría englobar todas aquellas acciones de marketing que tienen lugar dentro de un buscador, sean o no sean de pago.

Automatización – el proceso de utilizar herramientas/aplicaciones/software para ejecutar tareas automáticamente.

AOV (Average Order Value) – Cuando hablamos de AOV o Average Order Value, nos estamos refiriendo al valor medio del carrito de compra de los clientes de una tienda online. Es decir, nos informa acerca de la cantidad de dinero que gastan los usuarios como promedio en nuestro ecommerce.

Bump – es una oferta adicional que se incluye en la página de pago de forma resaltada para conseguir más ingresos. Ejemplo: Si te vendo mi curso de Facebook Ads por 100 dólares puedo agregararte un BUMP de mi curso de automatización por 75 dólares más. Pagarías 175

dólares en vez de 297 dólares. Este tipo de ofertas son buenísimas para conseguir más ingresos.

CTA (Call to action) también conocido como llamada a la acción –

Un call to action en español significa llamada a la acción y se refiere a los indicadores en texto o imagen que creamos con el objetivo de conducir a nuestro usuario a una acción inmediata.

CTR (Click-through rate) – es el porcentaje de usuarios que hicieron clic en el anuncio, email o landing page.

CPC (Cost per click) – Coste por cada clic que generamos a través de campañas pagadas.

CPV (Costo por venta) – Coste por venta que generamos con campañas pagadas.

Conversión – cada vez que un usuario realiza la acción que habíamos predeterminado se produce una conversión.

Email Marketing – son el conjunto de técnicas que utilizamos para atraer y conectar con nuestra audiencia a través del correo electrónico.

Funnel – Un funnel o embudo de conversión es la metodología que usamos para definir y planificar los pasos que tiene que dar un usuario para cumplir uno o más objetivos.

Infoproducto / Producto digital – Es un recurso digital de pago que te permite recopilar y transmitir tus conocimientos en diferentes formatos como libros o cursos online.

Lead – Un lead es un usuario que ha facilitado sus datos personales a cambio de obtener algo. Se trata de un prospecto, es decir, de un posible cliente que tiene un cierto interés en lo que estamos ofreciendo como marca.

Leads fríos – los leads fríos son nuevos prospectos que no conocen nuestro negocio y que no han interactuado aún con nosotros.

Leads tibios – estos leads han cambiado su temperatura (de fríos a tibios) porque han mostrado interés en nuestras acciones de marketing, pero aún necesitan ser cultivados antes de proponerles que conviertan.

Leads calientes – estos son los leads que están listos para convertir (pasaron de tibios a calientes); gracias a su comportamiento e interés previo podemos confirmar que están dispuestos a pasar a un siguiente nivel.

Lead Magnet – es un contenido o servicio gratuito y de calidad que ofreces a cambio de los datos personales de un visitante en una web.

Landing page – Una landing page es una página de aterrizaje que se genera con el objetivo de captar datos o de promocionar y vender algún servicio y/o producto. Los usuarios han sido seducidos para llegar a esta página, ya sea a través de una campaña de banners u otros contenidos relacionados. El objetivo de las páginas de aterrizaje es que el usuario realice una determinada conversión (captación de lead o venta)

OTO (One Time Offer) – Usamos este término para determinar en qué punto de nuestro funnel ofreceremos una oferta exclusiva a nuestros clientes.

ROI (Return of Investment) – es el retorno de la inversión. Se utiliza una fórmula sencilla para determinar las ganancias que has tenido.

Sales Page – es la landing page (página de aterrizaje) a través de la cual presentamos nuestro pitch de venta. OJO, esta NO es la de pagar, es la página previa

Tripwire – Llamamos tripwire al producto o servicio que vendemos a un bajo coste (entre 2 y 30 dólares) para convertir fácilmente y rápidamente a un suscriptor en cliente. El tripwire es un contenido que agiliza y potencia las ventas de tu producto final.

Información de contacto:

Instagram: @creativitymarkeitng

Sitio web: www.creativitymarketing.com

Correo electrónico: info@creativitymarketing.com