

**#LAUNCHCHALLENGE**

# Glosario Marketing Digital

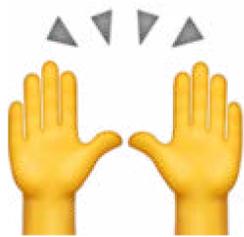




**¡Así es!**

Tal cual estás leyendo aquí vas a encontrar un glosario de Marketing Digital que te ayudará a entender todavía más este ecosistema.





De vez en cuando necesitamos una mano para sobrellevar los obstáculos que puedan surgir cuando empezamos un nuevo desafío, es por ello que Wisboo te quiere acompañar en cada paso.



# Marketing



# Marketing

**Marketing Digital:** sirve para acercar productos o servicios a posibles clientes en los medios digitales.

Algunas ventajas del marketing digital (en contraposición al marketing tradicional) son: resultados medibles, alcance global, inmediatez y precisión en el target.



**Marketing de Afiliación:** es una de las ramas del marketing digital enfocada en promocionar el producto o servicio de terceros con el fin de hacer nuevos clientes, aumentar las bases de datos, dar click en banners o cerrar ventas.

**Marketing de Contenidos (Content marketing):** se enfoca en la creación o curación de contenido con el fin de atraer a una audiencia específica.

Mediante esta técnica es posible aumentar los leads y generar una percepción positiva de la marca.

**Inbound Marketing:** es una metodología que permite a tus clientes potenciales encontrarte más fácilmente en internet, conociendo tu marca, productos y servicios a través de contenido de valor especialmente orientado a sus preguntas, dudas y necesidades.

**Outbound Marketing:** se definen todas las acciones de marketing que se presentan de manera inesperada y sin que el usuario las solicite.

# Métricas



# Métricas

**KPI (Key Performance Indicators):** son los indicadores definidos para medir el progreso de tus acciones para alcanzar una determinada meta.

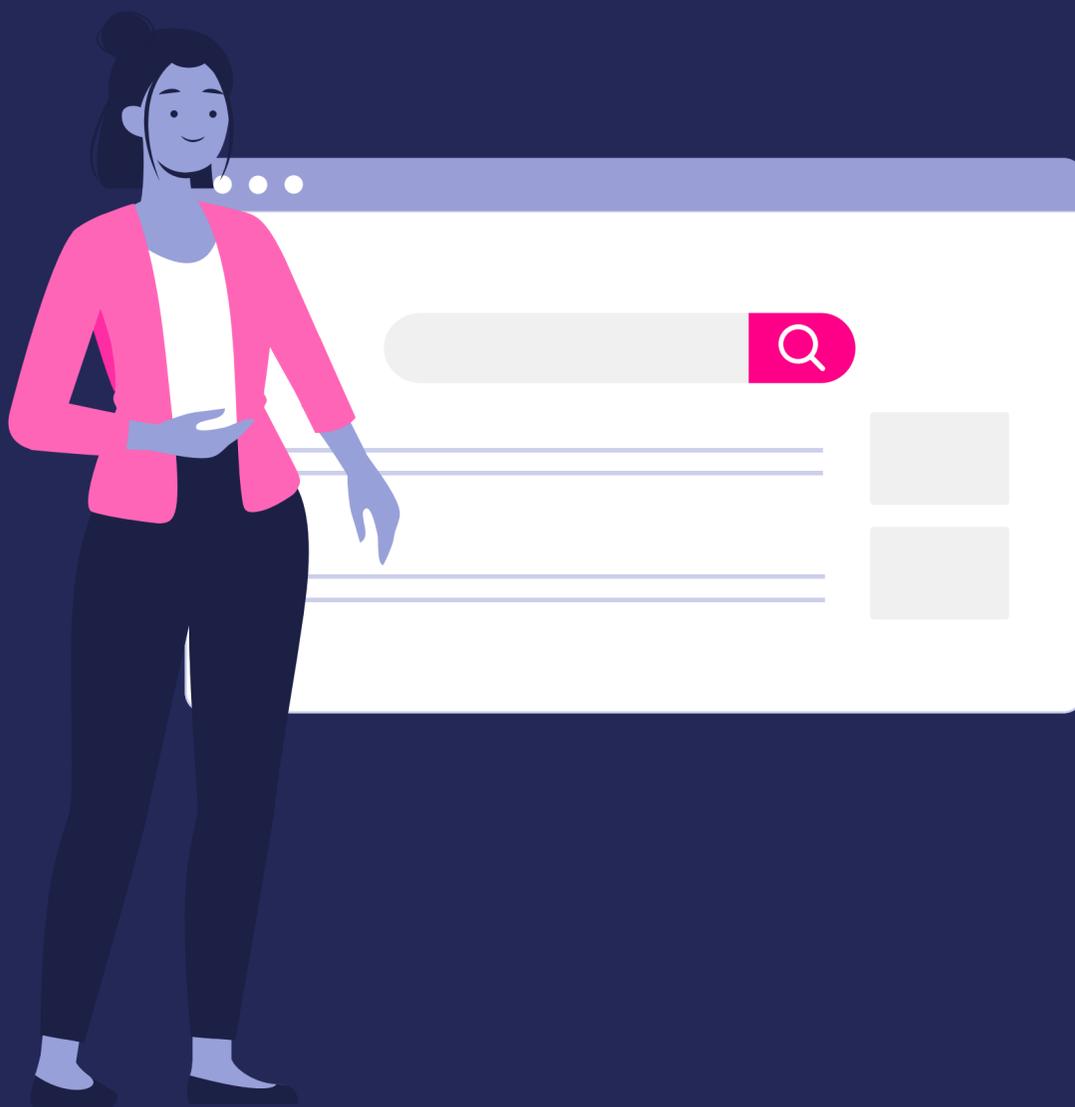
**CAC (Costo de Adquisición de Cliente):** sirve para saber cuánto la empresa está gastando para conquistar cada nuevo cliente y sirve para definir el presupuesto y las acciones de Marketing.

**CPC (Costo por Clic):** forma de cobranza de servicios como anuncios pagados (Adwords, Facebook Ads, por ejemplo), en el cual el pago es hecho por el número de clics realizados.

**CPA (Costo por Adquisición):** forma de cobranza como el CPC, pero es calculada encima de las conversiones realizadas, y no de los clics.

**CTR (Sigla para Click Through Rate):** número de clics dividido por el número de impresiones (visualizaciones) de un anuncio exhibido, por ejemplo, en servicios como Google Adwords, Facebook Ads y LinkedIn Ads.

# SEO & SEM



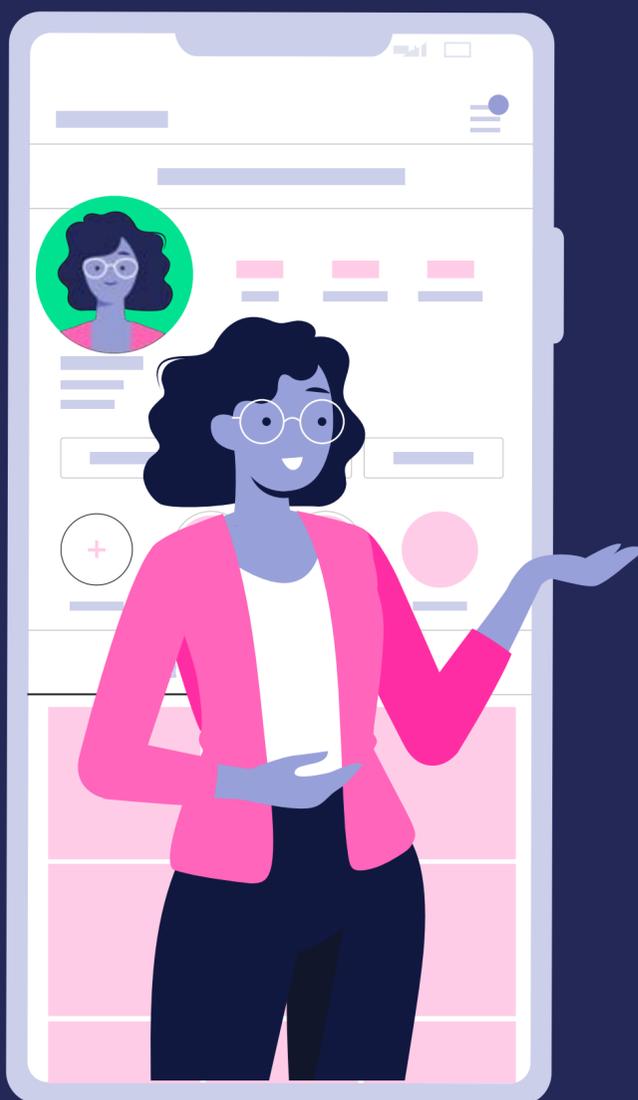
## SEO & SEM

**SEM (La sigla para Search Engine Marketing):** es un conjunto de estrategias de marketing con el objetivo de promover un sitio web en las páginas de resultados de buscadores como Google, Yahoo etc.

Generalmente el SEM es dividido entre SEO (optimización para el sitio web aparecer en la Búsqueda Orgánica) y los anuncios en Links Patrocinados, como Google Adwords.

**SEO:** es la sigla para Search Engine Optimization, optimización para buscadores. SEO es el conjunto de técnicas, estudios y métodos que buscan mejorar el posicionamiento de páginas de un sitio y mecanismo de búsqueda como Google.

# Redes Sociales



# Redes Sociales

**Alcance:** se trata de las personas que han visto tu contenido a través de amigos o usuarios que lo han compartido en su muro.



Es decir, un 'me gusta' o un 'compartir' de tu publicación.

- **Alcance orgánico:** este dato representa el número total de personas que han visto tu publicación de forma orgánica o lo que es lo mismo, gratuita, sin haber realizado anuncios.
- **Alcance pagado:** es el número de usuarios que han visto tu contenido pagado por una campaña publicitaria en la red social.

**Impresiones:** las impresiones cuentan las veces que una persona ha visto una misma publicación.

No diferencia por personas individuales si no que cuenta visualizaciones sean o no de la misma persona.

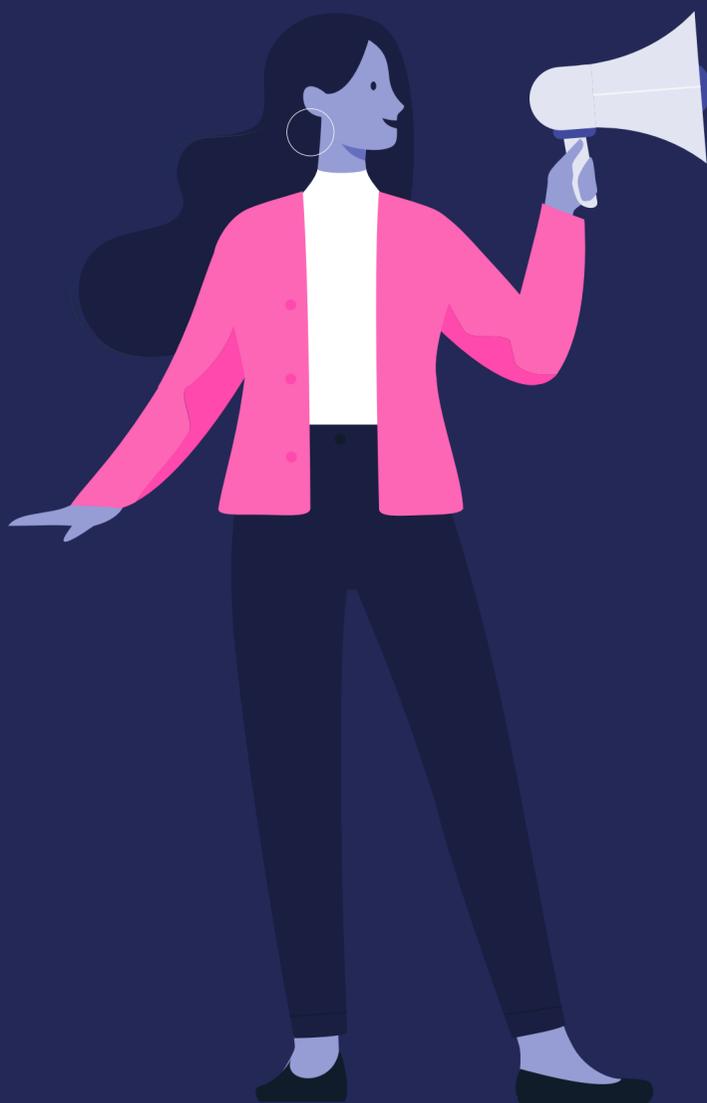
Por tanto, las impresiones son el número de ocasiones que los usuarios de las redes han visto tu contenido.

**Feed:** un feed se traduce como fuente o canal, que será el contenido de Internet que puede exportarse a otros sitios y llegue a más usuarios

**CTA (Call To Action):** es una llamada a la acción que le indica claramente al visitante-cliente qué hacer en tu blog/web.

Parece simple, pero todavía son muchos quienes incorporan a sus páginas frases poco relevantes creyendo estar motivando a su cliente.

# Publicidad



# Publicidad

**Formulario de conversión:** campos que el visitante completa a cambio de algo (una oferta, un registro para newsletter, entrar en contacto con la empresa etc).

**Embudo de Ventas:** representación en pirámide invertida de las diferentes etapas en que los potenciales clientes de una empresa están en el proceso de venta.

Se acostumbra a estar dividido en Top de Embudo (ToFu, parte alta del embudo), Mitad del Embudo (Mofu, Parte media del embudo) y Fondo del embudo (Bofu, parte baja del embudo).

En estrategias de Marketing Digital es esencial producir contenidos para personas en cada uno de esos niveles.

**Generación de Leads:** Convertir los visitantes del sitio web de la empresa en Leads.

**Business Manager de Facebook:** una herramienta gratuita que ayuda a organizar y administrar las acciones de marketing de una empresa, a fin de hacerlas más eficientes y rentables.

**Administrador de anuncios Facebook:** es una herramienta de Facebook que te permite crear y administrar tus anuncios de la plataforma. Puedes ver tus campañas, conjuntos de anuncios y anuncios, realizar cambios y consultar los resultados.

**Facebook Ads:** son los anuncios pagados en Facebook, que pueden aparecer en el Feed de Noticias y en la columna de la derecha de la red social. Además, usando la plataforma de anuncios de Facebook es posible publicar anuncios en Instagram, Audience Network y Messenger.

**Instagram Ads:** es la plataforma de publicidad de Instagram. Configurar campañas y anuncios en esta red social, te da la posibilidad de incrementar tu alcance, seguidores, tasa de interacción, incluso el tráfico hacia tu tienda online.

**Google Ads:** es el programa de publicidad en línea de Google. A través de Google Ads, puede crear anuncios en línea para llegar a las personas en el momento exacto en que se interesan por los productos y servicios que ofrece.

**Google Analytics:** es la herramienta de análisis y seguimiento de sitios web más utilizada en el mundo. Se integra con otros servicios de Google, como Ads y Search Console. Con él es posible monitorear el perfil de quienes acceden a tu sitio web, páginas más visitadas, conversiones, dispositivos, ciudades y otros datos.



# Sitio Web



## Sitio web

**Píxel de Facebook:** es una herramienta de análisis, concretamente es un código que puedes poner en tu página web para recolectar información y hacer seguimiento de las acciones que realizan las personas que visitan tu sitio.

Este código es “invisible” para los usuarios que visitan tu página, pero muy valioso para ti.



**Landing Page:** el término (página de aterrizaje) puede representar cualquier página que sirva como puerta de entrada de un visitante de tu sitio web.

# Roles



# Roles

**Project Manager:** quién se encarga de establecer un plan y estrategia para que dirija y supervise cualquier tipo de proyecto.

A su vez, formula lo que se llevará a cabo para cumplir a cabalidad los objetivos que tiene una empresa.

**Social Media Manager:** quien se encarga de diseñar la estrategia con la que se impulsará a la empresa en las redes sociales.

Su trabajo abarca todo lo que se refiere a la investigación, diseño y planificación de los elementos fundamentales para visibilizar y posicionar una marca en las redes.

**Community Manager:** se encarga de construir, ampliar y administrar comunidades online.

A través de herramientas analíticas que le permiten medir cómo los usuarios entienden y perciben a una marca determinada, intentan que esa sensación se asemeje lo más posible al objetivo de comunicación de la empresa.

**Content Manager:** quien se encarga de definir una estrategia para los diferentes contenidos que genera la empresa, y establece un plan o cronograma para cada contenido.

**Desarrollador o Webmaster:** se encarga de crear, gestionar y organizar todos los componentes que conforman un sitio web, mediante la programación, utilizando herramientas como lo son el lenguaje HTML y el JavaScript.





Ya tienes todo lo necesario para  
embarcarte en la experiencia  
del marketing digital.

**¡Mucha suerte!**





WISB00