

# E-COMMERCE Y MARKETING ONE TO ONE

Financiado por:

ANIVERSARIO  
**CEA 40**  
Confederación de  
Empresarios de Andalucía



JUNTA DE ANDALUCÍA  
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, CONOCIMIENTO,  
EMPRESAS Y UNIVERSIDAD

## ÍNDICE

### El Comercio Electrónico

- ¿Qué es el ecommerce?
  - Tipos de Ecommerce
  - Ventajas e inconvenientes
- Situación española
- ¿Cuánto cuesta emprender un negocio online?
- ¿qué necesito para emprender un negocio online?
- Auditar un ecommerce

### Publicidad (La publicidad con precisión laser)

- Cómo llegar a quien quiero y como quiero a un precio muy bajo
- Los FUNNELS
- Landig Pages
- El Email marketing
- Técnicas de RETARGETING o REMARKETING
- Google ADWORDS
- Facebook ADS
- Remarketing

## ¿QUÉ ES EL ECOMMERCE?

**También conocido como Comercio Electrónico, es un modelo de negocio que implica realizar transacciones por Internet. Las tiendas que venden sus productos online son negocios de comercio electrónico. Por ejemplo, Amazon.com es una de las tiendas online más populares en la industria del Ecommerce.**

El comercio electrónico comenzó en **1979** cuando a **Michael Aldrich** se le ocurrió utilizar una línea telefónica para conectar su televisor al ordenador. Si bien no se asemeja al Ecommerce tal como lo conocemos hoy, su idea cimentó las bases para realizar compras sin tener que visitar físicamente una tienda. En ese entonces, la mayoría de las personas no tenían su propio ordenador.

En **1994**, **Jeff Bezos fundó Amazon** como una tienda online, y logró vender más de un millón de diferentes libros durante su lanzamiento. Eventualmente, Amazon se convertiría en la tienda online más popular del mundo, en donde los consumidores pueden adquirir cualquier tipo de productos.



## ¿QUÉ ES EL ECOMMERCE?

- **Gracias al ecommerce, las personas han visto en esta nueva manera de hacer negocios una gran oportunidad para emprender y tener una actividad comercial propia en la que triunfan cuando entienden que en el e-commerce no existen barreras ni fronteras, y que el espacio geográfico no es el que determina el target.**
- **Se deben tener presentes muchos aspectos y ver la otra cara de la moneda; que sin creatividad y sin ofrecer una propuesta de valor realmente diferenciadora se hace complicado surgir en este amplio mundo como unos grandes vencedores.**

# ¿QUÉ ES EL ECOMMERCE?

## TIPOS DE ECOMMERCE

Existen 4 tipos de E-Commerce con base en los proveedores y clientes, que se conocen como: **B2B, B2C, B2E y C2C**.

1. Las siglas **B2B** significan “Business to Business”, es decir, **Negocio a Negocio ó Empresa a Empresa**. Por lo tanto, no hay consumidores de por medio. **Este tipo de comercio electrónico contiene tres modalidades, como son:**
  - Mercado en el que el comprador solo busca proveedores.
  - Mercado que solo acepta vendedores en busca de compradores.
  - Mercado en el que los intermediarios buscan la realización de un acuerdo comercial entre vendedores y compradores.
2. Por otro lado, las siglas **B2C** significan “Business to Customer”, las cuales traducen “**Negocio/Empresa a Consumidor**”. Este comercio es el de mayor difusión y convencionalidad. Las personas que tienen una tienda online y aquellas que compran en dicha tienda hacen parte de este tipo de E-Commerce. A su vez, normalmente este tipo de comercios electrónicos es para la venta de productos al detal (al por menor).
3. También contamos con **B2E**, siglas que significan “Business to Employee”; en español sería “**Negocio/Empresa a Empleado**” y está enfocado a la venta interna de productos en las empresas para sus empleados. Por lo tanto, las promociones y ofertas que cree la empresa, serían para sus trabajadores desde su tienda virtual interna.
4. Finalmente, está el E-Commerce de tipo **C2C**, que significa “**Consumer to Consumer**”, o en español, “Consumidor a Consumidor”. Por lo general están presentes personas que venden pertenencias que ya no usan y estas son adquiridas por otras personas. Claramente, el precio será mucho más bajo que obtener los mismos productos nuevos en una tienda común.

Pero también existen más variaciones... B2I, B2G, B2B2C, B2A...

## ¿QUÉ ES EL ECOMMERCE? TIPOS DE ECOMMERCE







  
**MERCADONA**  
SUPERMERCADOS DE CONFIANZA







**AVON**

Ejemplos de [B2B](#)

## ¿QUÉ ES EL ECOMMERCE? VENTAJAS E INCONVENIENTES

Algunas de las **ventajas** para empresas y clientes son:

- **Abierto las 24 horas los 365 días del año**
- **Alcance global**
- **Comodidad (accesible desde móvil)**
- **Estrategias de mercado creadas para clientes específicos**
- **Transparencia en los precios**
- **Reducción de costos de comercialización**
- **Prolonga la vida media de la validez de los productos para su venta en virtud de que al mostrarse continuamente son demandados continuamente (lo que se muestra se compra).**

Habría que mencionar las **desventajas** también y algunas de ellas son:

- **Conocimiento y uso de Internet**
- **Incertidumbre sobre la seguridad al momento de realizar la compra**
- **Frustración al no tener acceso a tienda común (física)- Producto no tangible.**



## SITUACIÓN ESPAÑOLA E-COMMERCE

### ¿POR QUÉ LANZAR UN E-COMMERCE?



La facturación de Ecommerce en España tuvo un 23,3% en 2016 más que el año anterior



22.000 millones de facturación en sectores de alimentación, electrodomésticos y turismo



El 70% de los españoles compra por Internet, un 40% lo hace mensualmente



España es el cuarto país europeo en ventas online



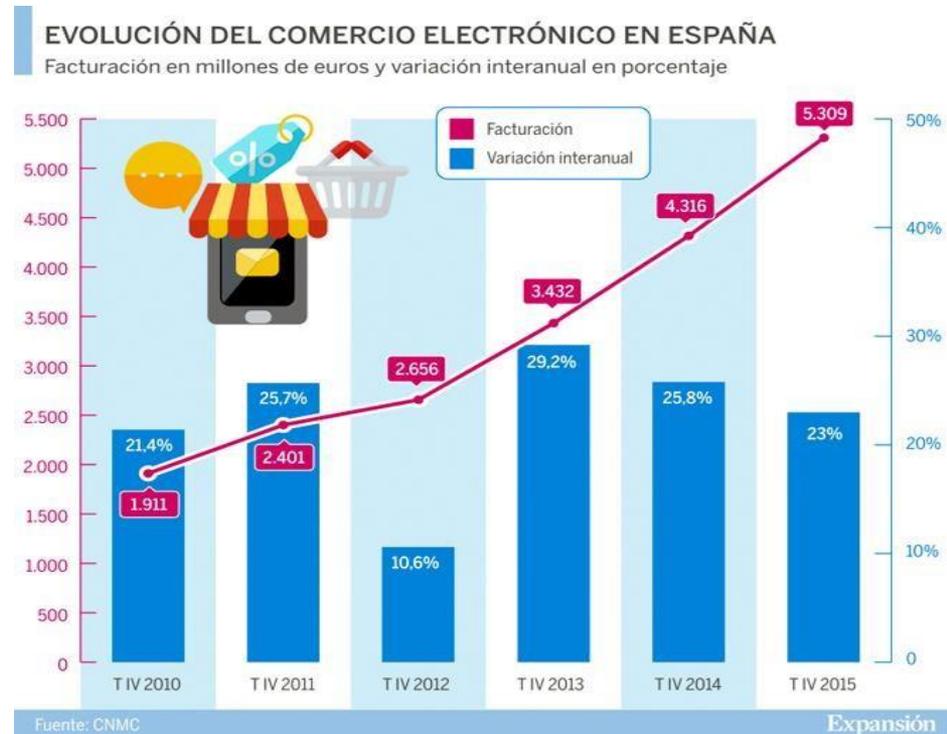
Evolución en aumento, diez años de crecimiento y triple de ventas online

BUSINESS GO

## SITUACIÓN ESPAÑOLA E-COMMERCE

En **2019** se prevé alcanzar los **45.000 millones de euros** (European eCommerce Report). Los sectores de actividad con mayores ingresos siguen siendo **las agencias de viajes y operadores turísticos**.

[Informe CNMC.](#)



## ¿CUÁNTO CUESTA EMPRENDER UN NEGOCIO ONLINE?



### Negocio

**20.000 – 30.000€**

Logística  
Marca  
Producto  
Publicidad  
Plataforma



### E-commerce

**3.000 - 6.000 €**

Plataforma  
Publicidad



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

- **Dominio**
- **Proveedor de alojamiento**
- **Opciones de pago**
- **Envíos y logística**
- **Gestión de devoluciones**
- **Plataforma e-commerce**

### **Dominio:**

El nombre de dominio influye en la cantidad de tráfico que atrae un sitio. Puedes optar por un nombre inspirado en palabras clave relacionadas con tus productos, o bien por un nombre de marca.

### **Dominio – Palabras Clave:**

- Intente mantener las frases cortas – entre 2 y 3 términos claves.
- Asegúrese que es fácil de deletrear, pronunciar y recordar – debería poder pronunciarlo con naturalidad.
- Investigue un poco – apunte el número de veces que se busca una palabra clave de su lista anterior para asegurarse de que elige el mejor nombre posible.



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

### Dominio – Marca:

- Será necesario tener páginas con un SEO bien trabajado para atraer tráfico. O por el contrario ser una Marca ya establecida en el mercado.
- También, su dominio centrado en la marca debe alinearse con los productos que está vendiendo. Por ejemplo, si mi e-commerce fuese “El Ropero de Natalie” – Probablemente vendería ropa femenina.
- Por supuesto, debe ser fácil de deletrear, pronunciar y recordar. Asegúrese también de que el nombre de su dominio no tiene demasiada similitud con otro – es una buena forma de perder tráfico y podría estar infringiendo leyes de derechos de autor.

### Proveedor de alojamiento:

- Existen 2 variedades de alojamiento: compartido o exclusivo.
- Apuesta por un alojamiento compartido para reducir costes. Cuando tu negocio crezca, podrás pasarte a uno exclusivo con más capacidad (y velocidad).
- Para tomar la decisión, ten en cuenta estos factores: velocidad (tiempos de carga), servicio al cliente, almacenamiento, dominios y seguridad.



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

### Opciones de Pago:

El pago es uno de los elementos más importantes de la experiencia de compra: es esencial que tus clientes se sientan seguros a la hora de pagar.



### Logística y envío:

- Muy importante definir de forma clara el método de envío ofertado.

Así como ofrecerle opciones distintas de entrega del producto.

- Entrega en domicilio (24/48/72 horas)
- Recogida en punto
- Recogida en tienda



### Gestión de devoluciones:

Tus procedimientos de devolución y cambio dicen mucho de ti. Inspira confianza a tus clientes con una política clara que indique: qué puede devolverse, cuánto se reembolsa, adónde deben dirigirse las devoluciones y en qué plazos, las condiciones para hacer cambios... y cualquier otro caso especial (¿qué pasa con las rebajas?).



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

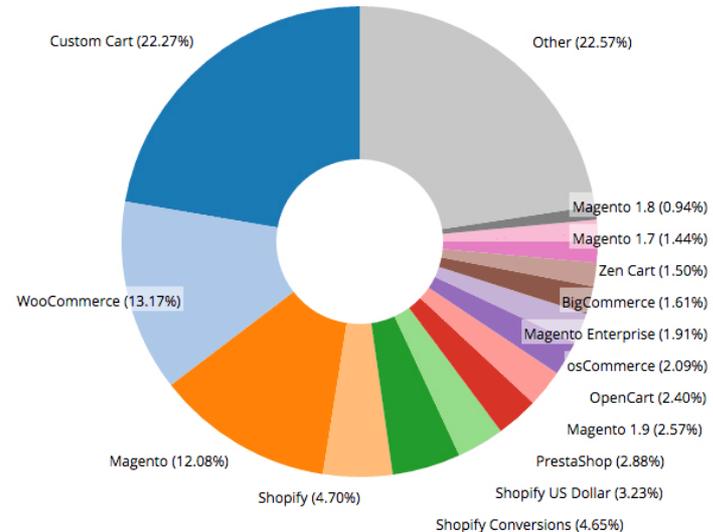
### Plataforma e-commerce:

Son aquellas que te ofrecen un lugar virtual para crear tu propia tienda, administrarla y llevar todo el proceso de compra-venta, distribución y publicidad. Es decir, es como pagar un local en una plaza o en un centro comercial.

Las características básicas que ofrecen estas plataformas son:

- **Personalización de la tienda**
- **Base de datos**
- **Métricas**
- **Sistema de seguridad SSL**
- **Gran cantidad de plugins, plantillas y módulos.**
- **Variedad de lenguajes, en caso de ser una empresa multinacional.**

### PLATAFORMAS MÁS USADAS ECOMMERCE



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



**Magento™**  
Open Source eCommerce

**Magento** fue creada como tal en el 2007, se posiciona entre las plataformas más usadas por su OpenSource y su extenso Marketplace. Es multilenguaje, tiene plugins gratuitos, una gran variedad de plantillas, administración de productos y usuarios, tracking de envíos, estadísticas y reportes, opciones para facilitar los pagos como paypal, tarjeta de crédito y los giros bancarios, etc. En sí, tiene lo necesario para abarcar lo esencial del e-commerce. Además, cuenta con un apartado gratuito y otro de paga.

### Ventajas

- Es el CMS más potente para ecommerce.
- Miles de plantillas y módulos, las cuales también se pueden personalizar
- Velocidad de Carga

- Optimización del SEO
- Backoffice potente
- Implementación de una gran variedad de tipos de pago
- ERPs propia
- SSL encriptado
- Facilidad de manejo en dispositivos móvil
- Soporte técnico propio

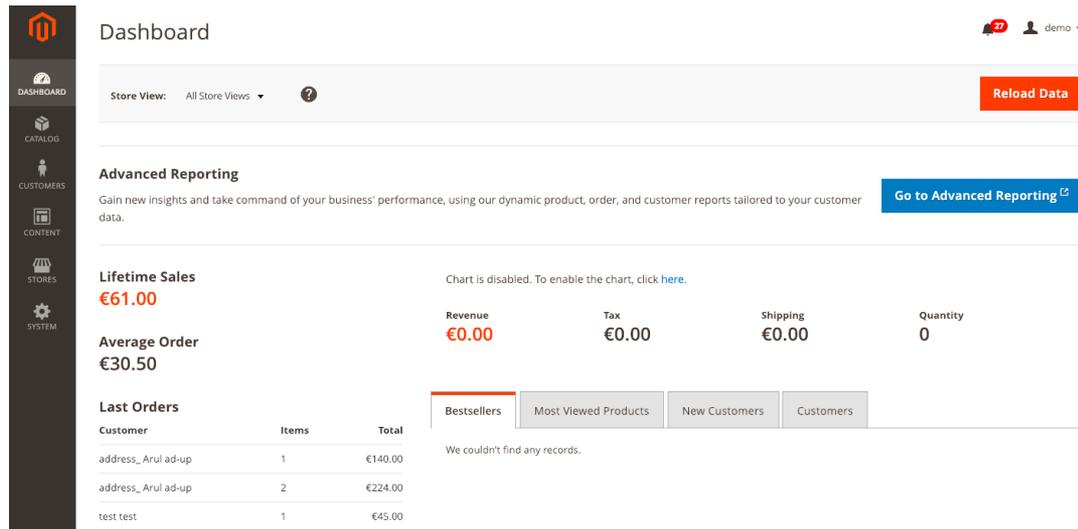
### Desventajas

- Enfocado principalmente a medianas y grandes empresas.
- Menor variedad, en comparación a otros, en plantillas y demás herramientas gratuitas.
- Panel administrativo complejo.
- Se necesita un equipo con un RAM considerable para soportar la instalación de la plataforma

# ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



Instalar y configurar Magento es, sin lugar a dudas, un dolor de cabeza. Pero una vez que está en marcha, no es tan difícil de utilizar. El panel de control es limpio e intuitivo, y es fácil encontrar las funciones que necesitas.



The screenshot shows the Magento Admin Dashboard interface. On the left is a vertical sidebar with navigation icons for Dashboard, Catalog, Customers, Content, Stores, and System. The main content area is titled 'Dashboard' and includes a 'Store View' dropdown set to 'All Store Views' and a 'Reload Data' button. Below this is the 'Advanced Reporting' section, which provides a summary of business performance and a 'Go to Advanced Reporting' button. The 'Lifetime Sales' section displays a total of €61.00 and a note that the chart is disabled. The 'Average Order' is listed as €30.50. The 'Last Orders' section contains a table with columns for Customer, Items, and Total, listing three orders. The 'Bestsellers' section shows a message: 'We couldn't find any records.'

Customer	Items	Total
address_Arul ad-up	1	€140.00
address_Arul ad-up	2	€224.00
test test	1	€45.00

## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



**Añadir productos con Magento es tan fácil como añadir productos en otras plataformas. Puede desplegar menús adicionales para gestionar aspectos detallados de cada producto, como la modificación de las meta etiquetas para SEO.**

**Algo muy interesante es que Magento te deja utilizar diferentes tipos de productos, desde productos ordinarios, a agrupaciones de productos o productos intangibles (como suscripciones):**

Enable Product  Yes

Attribute Set: Default

Product Name \*

SKU \*

Price \* €

Tax Class: Taxable Goods

Quantity

Stock Status: In Stock

Weight: lbs

Categories: Select... [New Category](#)

Filters  Default View

100 per page

Price	Quantity	Visibility	Status
€70.00	0.0000	Catalog Search	Enabled

**Add Product** ▲

- Simple Product
- Configurable Product
- Grouped Product
- Virtual Product
- Bundle Product
- Downloadable Product

# ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



**Magento no viene con ningún tema ya diseñado. Todos los que hay disponibles están desarrollados por terceros. Debido a que Magento es Open Source, es fácil para la comunidad de desarrolladores crear nuevas aplicaciones y add-ons para la plataforma. Como resultado, hay miles de integraciones disponibles en el Marketplace de esta plataforma ecommerce.**

## Extensions for Magento

Selected Filters Clear all

Filter within Search Results

✕ Categories: Extensions

4,552 Results

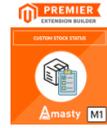
Sort By Relevance

**Categories**

- Extensions 4,552
- Accounting & Finance 79
- Content & Customizations 1,760
- Customer Support 122
- Marketing 568
- Payments & Security 576
- Reporting & Analytics 84
- Sales 720
- Shipping & Fulfillment 481
- Site Optimization 161
- Themes 15

**Platform**

- Magento 2 2,639
- Magento 1 1,913

 <p>Nosto Solutions Ltd Nosto Personalization ★★★★★ (5) \$0.00</p>	 <p>Amasty Custom Stock Status ★★★★★ (1) \$199.00</p>	 <p>Amasty Admin Actions Log ★★★★★ (8) \$179.00</p>	 <p>Neklo Instagram Widget ★★★★★ (2) \$29.00</p>
 <p>WeltPixel Google Analytics Enhanced Ecommerce</p>	 <p>Amasty Custom Stock Status</p>	 <p>Aheadworks Custom Navigation</p>	 <p>Aheadworks Gift Card</p>

Fomento de la Cultura Emprendedora

## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



**Prestashop** surgió en el 2007 y se le considera la primera plataforma en España para el e-commerce, pero tiene presencia en diversos países. Su sencilla manera de manejarse es una ventaja en el campo de los pymes y las pequeñas empresas, para quienes no tienen un conocimiento o apenas buscan un lugar para posicionarse. Igual que Magento, es OpenSource, tiene variedad de plantillas, idiomas y libertad para personificar tu tienda. Es gratuito y tiene una sección de herramientas y plantillas plus, las cuales necesitas pagar para utilizar.

### Ventajas

- Es una plataforma sencilla y fácil de instalar.
- Gran variedad de plantillas y módulos gratuitos.
- BackOffice sencillo, fácil de llevar.
- No es un programa pesado, no se necesita un equipo tan sofisticado.

- Implementación de una variedad de tipo de pagos.
- Se enfoca a pequeñas y medianas empresas.
- Sistema multimedia excelente.
- La curva de aprendizaje del sistema en general es rápida.
- Compatible con los estándares de seguridad como SSL.
- Una comunidad de habla hispana enorme.

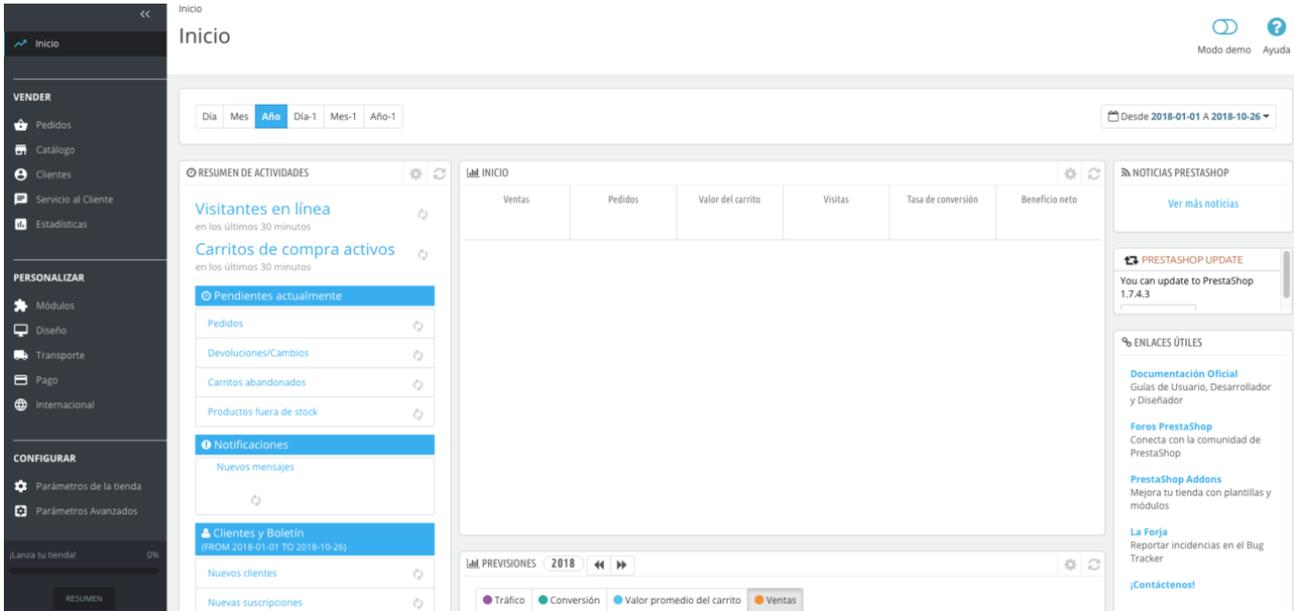
### Desventajas

- No tiene un soporte técnico de la marca, depende más de su comunidad para resolver las dudas.
- Actualización constante, pero que a veces causa más problemas.
- Para grandes empresas o negocios que manejan catálogos masivos, no es recomendable.
- Se reportan algunos problemas con las traducciones y los cálculos de facturación, derivados por el cambio de región.

# ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



**PrestaShop viene con más de 600 características ya incorporadas, e incluye todos los elementos básicos que la mayoría de los profesionales del ecommerce necesitan para empezar.**

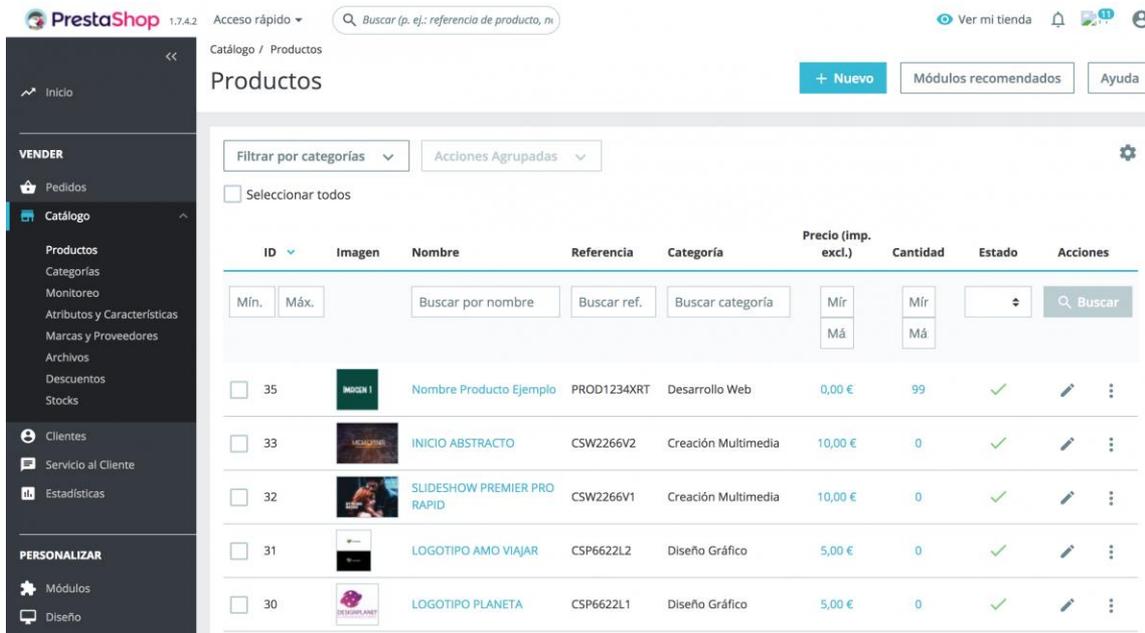


The screenshot displays the PrestaShop admin interface. On the left is a dark sidebar menu with categories like 'VENDER' (Pedidos, Catálogo, Clientes, Servicio al Cliente, Estadísticas), 'PERSONALIZAR' (Módulos, Diseño, Transporte, Pago, Internacional), and 'CONFIGURAR' (Parámetros de la tienda, Parámetros Avanzados). The main content area is titled 'Inicio' and features a date range selector (Desde 2018-01-01 A 2018-10-26). It includes a 'RESUMEN DE ACTIVIDADES' section with 'Visitantes en línea' and 'Carritos de compra activos'. A central table shows 'INICIO' metrics: Ventas, Pedidos, Valor del carrito, Visitas, Tasa de conversión, and Beneficio neto. On the right, there are sections for 'NOTICIAS PRESTASHOP' (with a 'Ver más noticias' link), a 'PRESTASHOP UPDATE' notification (You can update to PrestaShop 1.7.4.3), and 'ENLACES ÚTILES' (Documentación Oficial, Foros PrestaShop, PrestaShop Addons, La Forja, and ¡Contáctenos!). At the bottom, there's a 'PREVISIONES' section for the year 2018 with a legend for Tráfico, Conversión, Valor promedio del carrito, and Ventas.

# ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



PrestaShop es sin dudas una de las mejores plataformas para montar negocios electrónicos, tanto de productos reales y tangibles, como de productos virtuales, te permitirá vender, facturar y realizar un tracking de todo referido al comprador, las ganancias que te genera y mucho más.



**PrestaShop 1.7.4.2** Acceso rápido ▼  Ver mi tienda 🔔 👤

Catálogo / Productos + Nuevo Módulos recomendados Ayuda

Productos Filtrar por categorías Acciones Agrupadas ⚙️

Seleccionar todos

ID	Imagen	Nombre	Referencia	Categoría	Precio (Imp. excl.)	Cantidad	Estado	Acciones
35		Nombre Producto Ejemplo	PROD1234XRT	Desarrollo Web	0,00 €	99	✓	
33		INICIO ABSTRACTO	CSW2266V2	Creación Multimedia	10,00 €	0	✓	
32		SLIDESHOW PREMIER PRO RAPID	CSW2266V1	Creación Multimedia	10,00 €	0	✓	
31		LOGOTIPO AMO VIAJAR	CSP6622L2	Diseño Gráfico	5,00 €	0	✓	
30		LOGOTIPO PLANETA	CSP6622L1	Diseño Gráfico	5,00 €	0	✓	



## COMMERCE

# ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

**Woocommerce** es un plugin de Wordpress, OpenSource y es uno de los más usados, ya que es gratuito. Sin embargo, a diferencia de los otros, no tiene un host propio, es obligatorio tener una página en Wordpress. No es lo mismo que Magento o Prestashop. Ellos te facilitan un espacio, pero debes descargar wordpress. ¿Complicado? No. Se considera una de las plataformas más sencillas y excelente para aquellas personas que apenas inician su negocio por internet.

### Ventajas

- Sencillo de usar.
- No requiere un sistema operativo potente.
- Tiene las funciones básicas para una tienda online: catálogos, formas de pago, personalización de la tienda, manejo total de la tienda, etc.

- Plantillas gratuitas.
- Una curva de aprendizaje rápida.
- Soporte técnico propio.

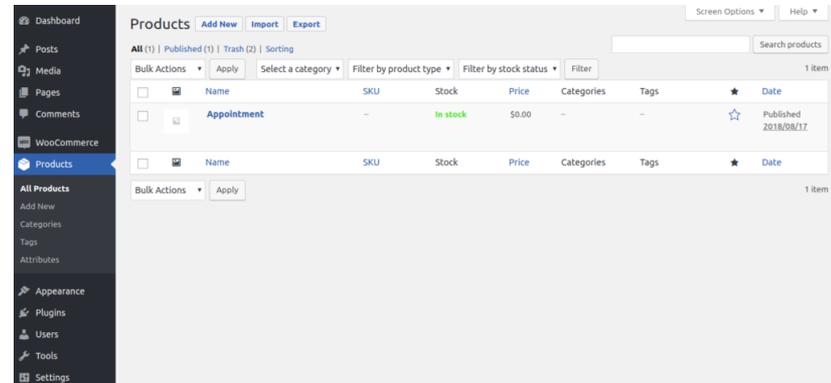
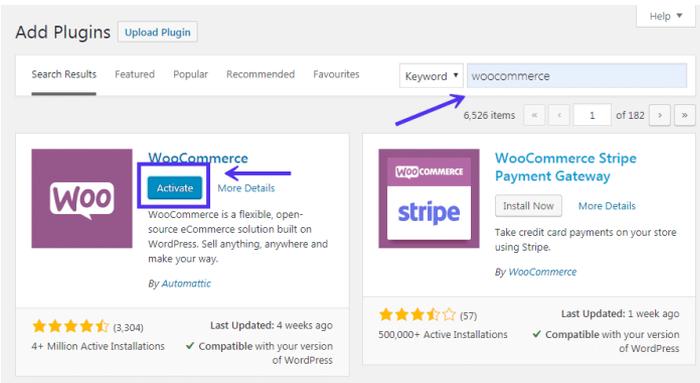
### Desventajas

- Se necesitan más plugins para aumentar su capacidad.
- No tiene un host propio.
- Se debe pagar para un SSL.
- Tiene algunos problemas con las actualizaciones de los plugins, a veces crean un caos.

# ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



WooCommerce es, sin duda, la solución más completa, potente y utilizada para crear comercios electrónicos. Por si esto fuese poco, WooCommerce es un plugin gratuito que puedes descargar sin coste desde el repositorio oficial de plugins de WordPress, donde ya cuenta con más de cuatro millones de instalaciones activas.

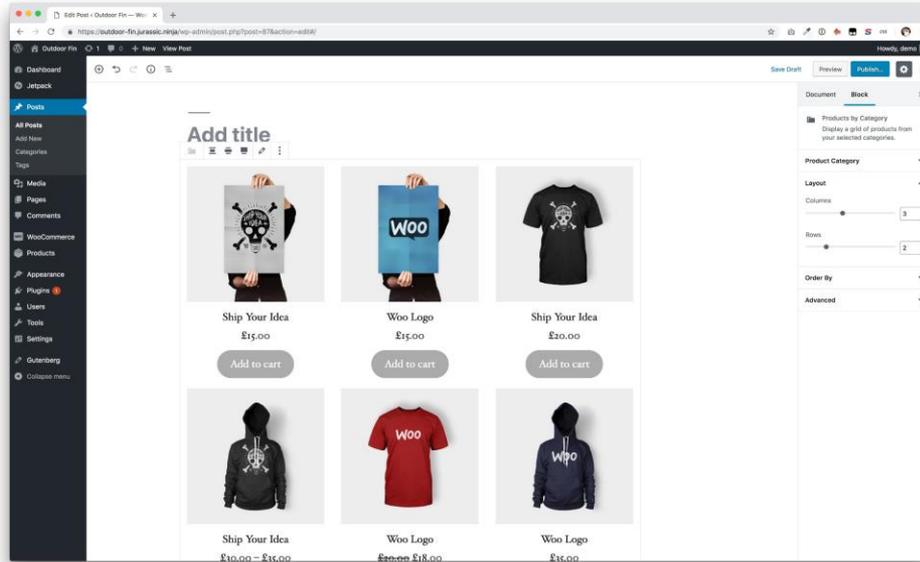


## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?



# COMMERCE

Sin lugar a dudas, la principal ventaja de utilizar WooCommerce y no otras plataformas o softwares de comercio electrónico, es que con este plugin de WordPress tendremos el control de absolutamente todo lo que pasa en nuestro comercio online.





## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

**Shopify** fue creada en el 2006, es una plataforma electrónica enfocada a la automatización de procesos, es decir, deja de lado el OpenSource, se enfoca en ayudar a las personas que desconocen todo el lado de la programación. Tiene un manejo sencillo y abarca las necesidades básicas de los empresarios o de las personas que quieren empezar a vender.

### Ventajas

- Una enorme gama de herramientas, plantillas y demás cosas para crear una tienda online propia.
- Soporte técnico propio.
- Fácil de gestionar y personalizar.
- Cuenta con todo lo necesarios para medir y administrar tu E-commerce .
- Una curva de aprendizaje grande.
- Tiene temas gratuitos.
- Permite facilidades de pago.

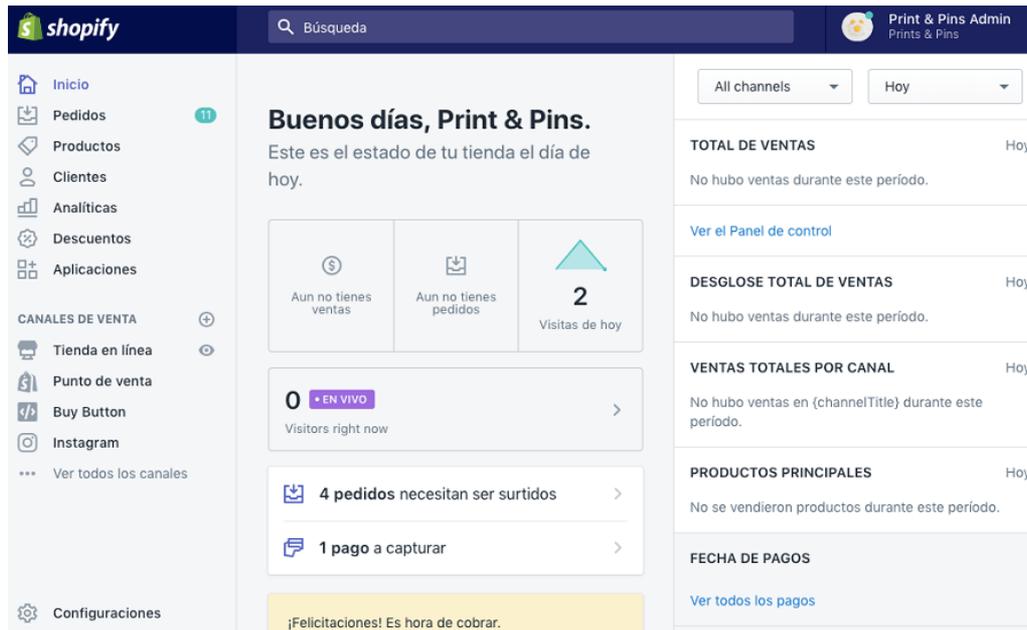
### Desventajas

- Su única desventaja es que es de pago. Tiene una prueba gratuita, para que te convenzas de la plataforma. Cobran por casi todo y aunque cuenta con una variedad de herramientas gratuitas, las mejores tienen precio y cuando sobrepasas ciertas cosas, el número de contactos por ejemplo, hay un cobro extra. Aparte de que debes pagar comisiones elevadas.



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

A pesar de no ser el CMS más conocido, Shopify se ha convertido en un software de referencia y ya cuenta con más de 800 mil negocios funcionando con este CMS y más de 1 millón de usuarios activos.

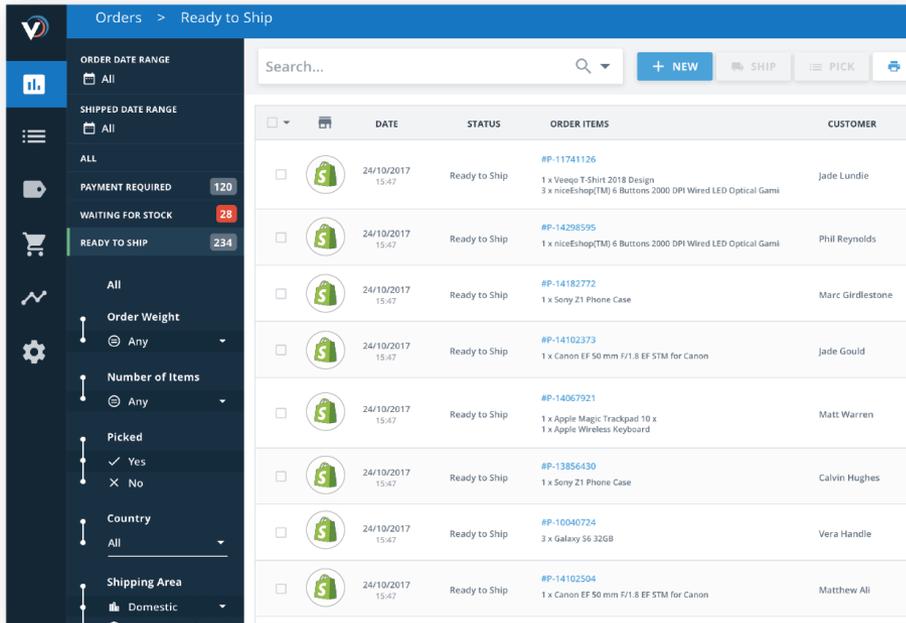


The screenshot shows the Shopify admin interface. On the left is a navigation menu with options like 'Inicio', 'Pedidos', 'Productos', 'Clientes', 'Análíticas', 'Descuentos', 'Aplicaciones', 'CANALES DE VENTA', 'Tienda en línea', 'Punto de venta', 'Buy Button', 'Instagram', and 'Configuraciones'. The main content area displays a greeting 'Buenos días, Print & Pins.' and a summary of today's store status: 'Este es el estado de tu tienda el día de hoy.' It includes three cards: 'Aun no tienes ventas', 'Aun no tienes pedidos', and '2 Visitas de hoy'. Below these are live stats: '0 EN VIVO Visitors right now', '4 pedidos necesitan ser surtidos', and '1 pago a capturar'. A yellow notification bar at the bottom says '¡Felicitaciones! Es hora de cobrar.' On the right, there are summary cards for 'TOTAL DE VENTAS', 'DESGLOSE TOTAL DE VENTAS', 'VENTAS TOTALES POR CANAL', 'PRODUCTOS PRINCIPALES', and 'FECHA DE PAGOS', all showing 'No hubo ventas durante este período.' for the current day.



## ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR UN ECOMMERCE?

La facilidad para crear tu tienda online y personalizarla a tu gusto sin tener que adquirir conocimientos técnicos previos es realmente notable. Podrás empezar a vender y a gestionar tus pedidos de forma rápida.



The screenshot shows the 'Orders > Ready to Ship' page in the Shopify admin. The interface includes a sidebar with filters for order date range, shipped date range, payment required (120), waiting for stock (28), and ready to ship (234). The main content area displays a table of orders with columns for Date, Status, Order Items, and Customer.

DATE	STATUS	ORDER ITEMS	CUSTOMER
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-11741126 1 x Yeeqo T-Shirt 2018 Design 3 x niceShop(TM) 6 Buttons 2000 DPI Wired LED Optical Gami	Jade Lundie
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-14298595 1 x niceShop(TM) 6 Buttons 2000 DPI Wired LED Optical Gami	Phil Reynolds
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-14182772 1 x Sony Z1 Phone Case	Marc Girdlestone
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-14102373 1 x Canon EF 50 mm F/1.8 EF STM for Canon	Jade Gould
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-14067921 1 x Apple Magic Trackpad 10 x 1 x Apple Wireless Keyboard	Matt Warren
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-13856430 1 x Sony Z1 Phone Case	Calvin Hughes
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-10040724 3 x Galaxy S6 32GB	Vera Handle
24/10/2017 15:47	Ready to Ship	#P-14102504 1 x Canon EF 50 mm F/1.8 EF STM for Canon	Matthew Ali

## AUDITAR UN ECOMMERCE

**¿Ya tienes una tienda online?**

**Audítala en :**

**<https://app.emaze.com/@AOQOZRWO/e-commerce#1>**

# PUBLICIDAD (LA PUBLICIDAD CON PRECISIÓN LASER)

- Cómo llegar a quien quiero y como quiero a un precio muy bajo
- Los FUNNELS
- Landig Pages
- El Email marketing
- Técnicas de RETARGETING o REMARKETING
- Google ADWORDS
- Facebook ADS
- REMARKETING

## CÓMO LLEGAR A QUIEN QUIERO Y COMO QUIERO A UN PRECIO MUY BAJO

- **Que mi anuncio sólo aparezca en los periódicos o radios de los que yo quiero.**
- **Que alguien busque gente con gustos parecidos a los que yo sé que puedan ser mis clientes.**
- **Que mi anuncio aparezca en todos los medios de comunicación del mundo que a mí me interese.**
- **Que pueda hacer todo esto desde 1 € al día y si me va bien ya iré gastando más.**
- **Que sólo me cobren si el cliente le interesa lo que le cuento.**
- **Que en el mismo momento que un cliente ha sentido interés vengan a avisarme y me lo digan.**
- **Que si el cliente no ha puesto ningún interés inmediatamente mi anuncio aparezca en todo lo que vea o escuche.**
- **Que les entreguen mi publicidad a todos los que visitan a mi competencia o les gusta mi competencia.**
- **Que si mi cliente quisiera comprar me lo trajeran inmediatamente hasta mi tienda.**
- **Que mi medio de comunicación haga un estudio de mercado exhaustivo para buscar a mis clientes potenciales.**

## LOS FUNNELS



Fuente: [www.vitaminasdigitales.com](http://www.vitaminasdigitales.com)

## LANDIG PAGES

The screenshot shows a landing page titled "REVIEW MY POST!" for PayPerPost. The page features a green box with a list of steps: "1. Sign up for a PayPerPost account", "2. Submit your blog for approval", "3. Take the special opportunity created just for you", and "4. Get paid via PayPal!". Below this is a section titled "JOIN PAYPERPOST AND YOU COULD EARN HUNDREDS OF DOLLARS EACH MONTH!" with a photo of a woman. To the right is a registration form with fields for First Name, Last Name, Username, Email Address, Password, Birth Date, and PayPal Email Address, along with a "Submit" button. At the bottom, there are logos for "RACKER SAFE" and "The Consumer Standard Advertising Network".

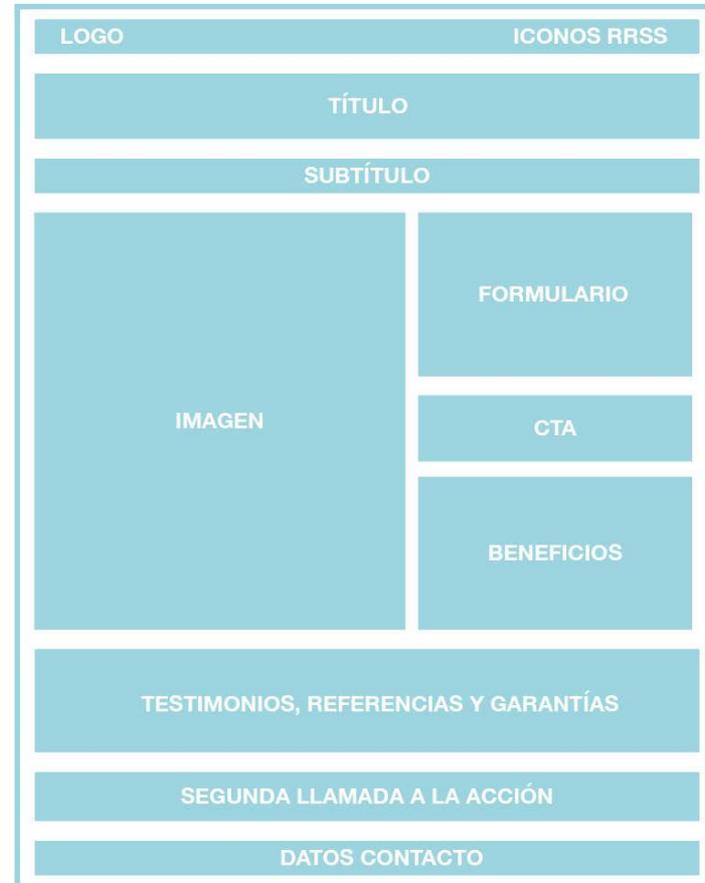
Callouts from the diagram point to the following elements:

- Información Principal:** Points to the "REVIEW MY POST!" header and the "GET PAID \$7.50 TO REVIEW MY POST!" section.
- Formulario:** Points to the registration form fields.
- Beneficios:** Points to the "JOIN PAYPERPOST AND YOU COULD EARN HUNDREDS OF DOLLARS EACH MONTH!" section.
- Genera Confianza:** Points to the "RACKER SAFE" logo.
- Política de Privacidad:** Points to the "The Consumer Standard Advertising Network" logo.

## LANDIG PAGES

- **Páginas creadas exclusivamente para una campaña**
- **No es navegable**
- **No es un sitio WEB**
- **No es una HOME PAGE**
- **Con un objetivo concreto: Llamada, formulario contacto, visita tienda ONLINE, compra etc**
- **Sin enlaces de navegación para no despistar al cliente potencial**
- **Diseño muy específico**
- **Muy importante el concepto ABOVE THE FOLD**
- **Todo preparado para conseguir la CONVERSIÓN y evitar el despiste del visitante**
- **Responsives Sí o Sí**
- **La página de AGRADECIMIENTO puede ser usada como Venta cruzada y Branding**

## LANDIG PAGES



## EL E-MAIL MARKETING

- **Los datos que necesitamos para hacer Marketing “no caen del cielo”.**
- **Necesitamos tantas listas distintas como segmentos y circunstancias podamos identificar.**
- **Recolectemos datos por activa y por pasiva (Campañas, compra BBDD, intercambio, sorteos, suscripciones, ferias, etc.)**
- **Mantengamos un CRM aunque sea manual con la mayor información posible por cliente**
- **Cada lista de clientes diferenciados debería tener su propia secuencia de E-mails**
- **Si el cliente se siente agobiado con nuestros e-mails, nos baneará de alguna manera**
- **El título y el cuerpo de E-mail estéticamente y a nivel de contenido es clave para el éxito de la campaña**
- **Muy importante el concepto ABOVE THE FOLD**
- **Si pudiera personalizar el contenido, mucho mejor**
- **TODO tiene que ser RESPONSIVE, los correos también. Todo lo NO RESPONSIVE es penalizado**
- **El momento del envío es muy importante para su éxito (mejor de martes a jueves)**

## EL E-MAIL MARKETING

- **La primera impresión del E-mail es decisiva y se puede hacer pruebas con distintos formatos.**
- **Título sencillo, corto y vendedor. No más de 12 palabras. Unos 50 caracteres.**
- **Cuidado con abusar de las letras mayúsculas.**
- **Cuidado con los símbolos \$, €, ¡,? Etc.**
- **Cuidado con el remitente info@, noreplay@, comunicación@.**
- **Cuidado con ciertas palabras: Gratis, oferta, free, regalo, sexo, etc**
- **Debe tener una llamada a la acción y lo normal es que lleve al cliente a una Landing Page**
- **Tiene que incluir la posibilidad de que el cliente gestione su baja en esa lista de correo**
- **Es conveniente testear un par de modelos y ver cuál funciona mejor. Test A/B**
- **Medir, Medir y Medir (En la herramienta de e-mail y en Analytics)**
- **La herramienta nos dice: No entregados, vistos, clickados, bajas, etc.**
- **El 80% del tráfico en internet para 2020 será en vídeo**
- **Lo que aparece en el ABOVE THE FOLD es lo que seguro verá el cliente**
- **Con herramientas como VIWOM podemos incluir vídeo en los emails**
- **El uso de vídeo mejora hasta en un 280% tu CTA**

# EL E-MAIL MARKETING

## MailChimp vs Mailrelay

by CPC

Negocios y bloggers necesitan del email marketing para establecer confianza con sus seguidores. ¿Cual es la mejor herramienta?

<p>12.000 Envios mensuales.</p> 	➔	<p>25.000 Envios mensuales</p> 	
<p>2.000 Suscriptores gratis</p> 	➔	<p>5.000 Suscriptores gratis</p> 	
<p><b>DASHBOARD</b> Intuitivo. Muy moderno.</p> 	➔	<p><b>ESCRITORIO</b> Práctico, pero de primera impresión antiguo.</p> 	➔
<p><b>REPORTS</b> Aperturas, clics, localización.</p> 	↔	<p><b>ESTADISTICAS</b> Aperturas, clics, SO, Navegador, localización,...</p> 	
<p><b>Autoresponders</b> Desde \$7/mes.</p> 	➔	<p><b>Autoresponders</b> Gratis desde el primer día.</p> 	

**En ambos encontramos:**

- MailChimp esta en inglés.
- MailRelay en español.
- La seguridad anti-spam es mayor en MailRelay.

Test A / B

Segmentación de suscriptores

<http://hormigasenlanube.com/mailchimp-vs-mailrelay>

## TÉCNICAS DE RETARGETING O REMARKETING

- **Estrategia muy poderosa con gente que ya nos conoce**
- **Ha visitado nuestra WEB o Tienda ONLINE**
- **Nos ha dado su EMAIL**
- **El 99% de la gente NO COMPRA A LA PRIMERA**
- **El REMARKETING mejora hasta en un 400% la conversión**
- **Lo primero es generar tráfico y luego hacer Retargeting al tráfico**

# TÉCNICAS DE RETARGETING O REMARKETING

## Métodos de remarketing con Google AdWords:

- **Remarketing estándar:** permite mostrar anuncios a los visitantes anteriores mientras navegan por los sitios web de la Red de Display y utilizan aplicaciones de dicha red.
- **Remarketing dinámico:** optimice sus resultados con el remarketing dinámico, una estrategia excelente en la que los anuncios incluyen los productos o los servicios que los usuarios han visto en su sitio web.
- **Remarketing para aplicaciones móviles:** permite mostrar anuncios a los usuarios que han utilizado su aplicación o sitio web móvil cuando usen otras aplicaciones móviles o naveguen por otros sitios web móviles.
- **Listas de remarketing para anuncios de la Red de Búsqueda:** permiten mostrar anuncios a los visitantes anteriores mientras realizan búsquedas en Google después de salir de su sitio web.
- **Remarketing de vídeo:** permite mostrar anuncios a los usuarios que han interactuado con sus vídeos o canal de YouTube mientras usan YouTube y ven vídeos, sitios web y aplicaciones de la Red de Display.
- **Remarketing por lista de distribución:** con la Segmentación por lista de clientes, puede subir una lista de las direcciones de correo electrónico que sus clientes le hayan facilitado, de forma que sus anuncios se muestren cuando estos usuarios inicien sesión en la Búsqueda de Google, YouTube o Gmail.

# TÉCNICAS DE RETARGETING O REMARKETING

EM  Portada

**La Seguridad Social reclama 4,8 millones a la pública Adif por cotizaciones 'irregulares'**

MARISA RECUERO | Madrid

**El peligroso juego juvenil de viajar entre los vagones de Metro que le costó las piernas a un niño**

EUROPA PRESS | Madrid



**La incierta reconstrucción de Aleppo, la ciudad mártir de Siria**

FRANCISCO CARRIÓN | Alepo



**Barajas y El Prat, sin un solo taxi por la huelga contra Uber y Cabify**

EL MUNDO | AGENCIAS



**Muere el ex dictador panameño Noriega, el aliado de EEUU caído en desgracia**

CÉSAR G. CALERO | Buenos Aires



**Los dos detenidos en el atropello de Marbella, con antecedentes por drogas**

JAVIER NEGRE | Madrid

PUBLICIDAD





Weider 40% Low Carb High Protein Bar 1 ba...



Nutrityc FlapJack 1 barra x 120 gr



Zipvit Sport ZV8 Energy Bar 1 barra...



Amix NocAmix White - Crema de Chocolate...



Amix Flapjack Oat Bar Mr Poppers 1 barra...



Nutrisport Barrita Proteica 1 barra x 4...

Es noticia: Pedro Sánchez • Adif • Malta Files • Elecciones británicas • Siria • Venezuela • Telefonía • Taxistas • Youtubers



# GOOGLE ADWORDS

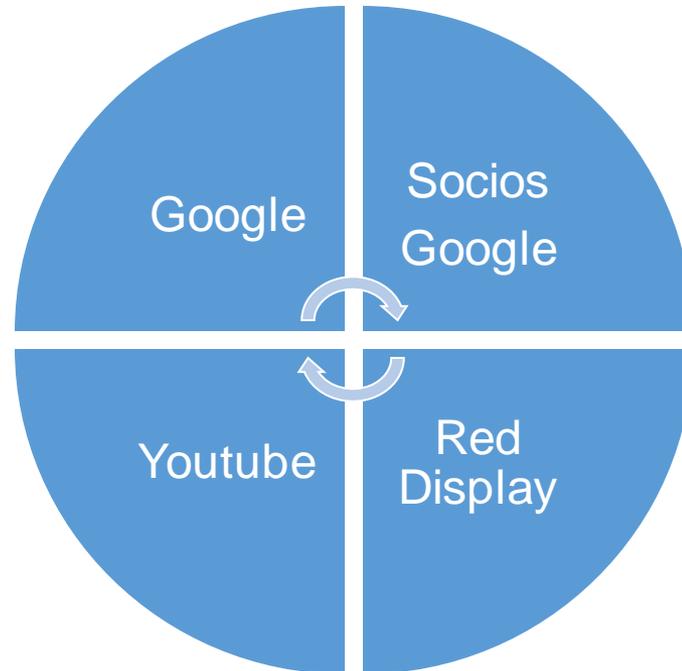
The image shows a Google search interface for the query "pasajes". The search bar shows "Google" and "pasajes" with a search button. Below the search bar are navigation tabs: "Todo", "Imágenes", "Maps", "Noticias", "Videos", "Más", and "Herramientas de búsqueda". The results section shows "Cerca de 31.200.000 resultados (0,80 seg)". A red dashed box highlights the sponsored results section, which includes:

- Tus Pasajes con LAN - LAN.com**  
Encuentra todos los pasajes aéreos en LAN.com. Vuelo con LAN.  
Perú desde \$69      Vuelos a Cajamarca  
Lima - Chiclayo      Oferta a los Angeles
- Pasajes Aéreos en Oferta - Despegar.com.pe**  
www.despegar.com.pe/Pasajes\_Aereos  
Pasajes Baratos a Todo el Mundo. Reserva Online Fácilmente Ahora!  
Peruvian Airlines - Lan - Avianca - Taca  
La agencia más grande de la región - LA NACION  
Oferta en Peruvian - Ofertas en Avianca - Ofertas en Lan - Oferta en Star Peru
- Pasajes para ti - Vuelos Baratos desde 10USD**  
pasajes-aereos.edestinos.com.pe  
El mejor precio. ¡Garantizado!
- Oferta de Vuelos - Pasajes Aereos Baratos**  
www.peruviantravelervice.com/Vuelo  
Reservar y Comprar tu Boleto en Línea  
Confiable y Seguro. Pasajes Aereos Baratos  
Jose Pagan, 10, Miraflores - Avianca hoy - 09:00 - 18:00

Below the sponsored results, the text "Resultados de búsquedas naturales" is visible, along with the "eco media" logo.



## GOOGLE ADWORDS





Google Ads

## GOOGLE ADWORDS

### Características de ADWORDS:

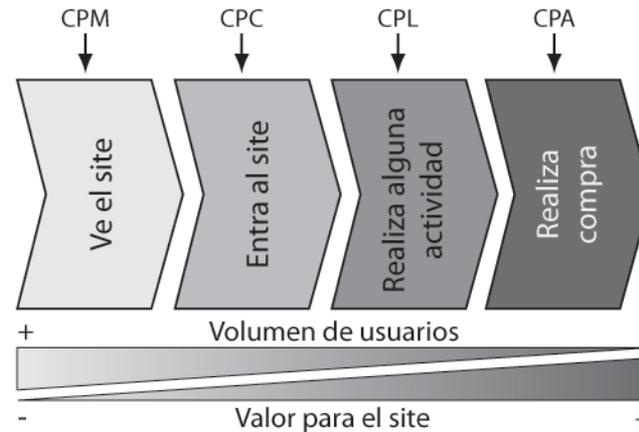
- Alcance.
- Relevancia.
- Retorno de la inversión.

### La base del negocio publicitario en Internet:

- El 95% de los ingresos de GOOGLE vienen por la publicidad.
- Si no hay anunciantes no hay ingresos.
- Los anunciantes no se anuncian si no obtienen ROI.
- Los anunciantes obtienen ROI si los clientes encuentran lo que buscan y compran.

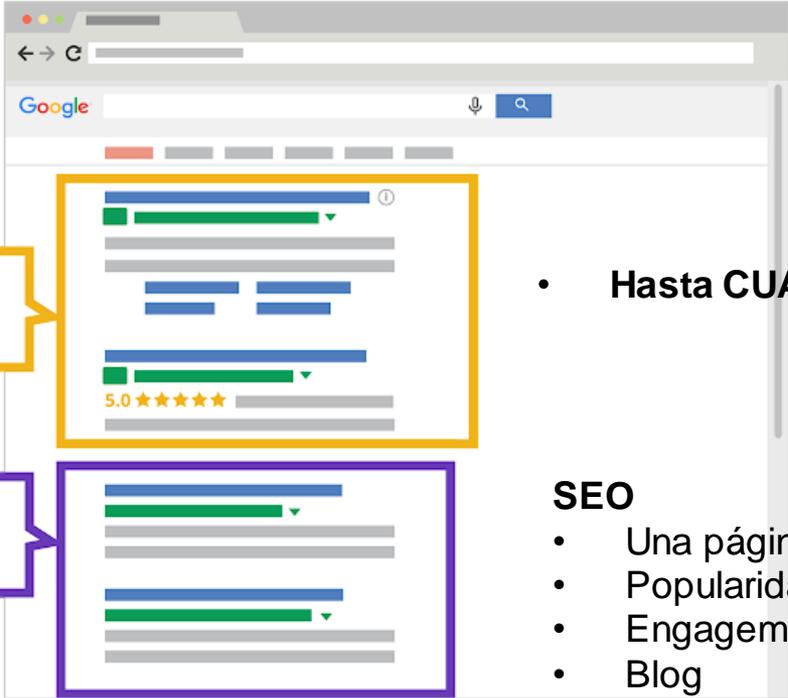
### Distintos conceptos de pago en campañas

- CPM Coste por MIL impresiones.
- CPC Coste por Click.
- CPL Coste por LEAD.
- CPA Coste por acción.





## GOOGLE ADWORDS

A screenshot of a Google search results page. The browser address bar shows 'Google'. The search results are displayed in a list format. Two callout boxes are present: a yellow one labeled '1' pointing to the top two search results, and a purple one labeled '2' pointing to the bottom two search results. Each search result includes a title, a snippet, and a green progress bar. The second result from the top has a 5.0 star rating.

- 1
- 2

- **Hasta CUATRO** anuncios

### SEO

- Una página bien hecha técnicamente
- Popularidad y enlaces
- Engagement
- Blog

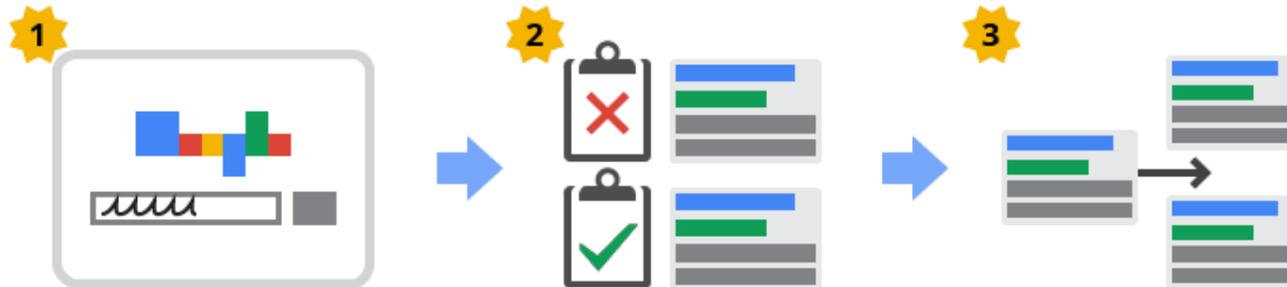


Google Ads

## GOOGLE ADWORDS

### Funcionamiento de la subasta:

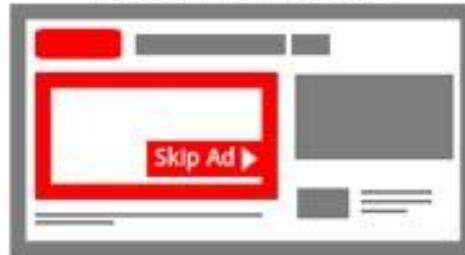
- Cuando un usuario realiza una búsqueda, el sistema de Google Ads encuentra todos los anuncios cuyas palabras clave concuerdan con dicha búsqueda.
- De esos anuncios, el sistema no tiene en cuenta los que no son aptos, como los anuncios que se dirigen a un país diferente o que se rechazan por una infracción de las políticas.
- De los anuncios restantes, solo se pueden mostrar los que tengan un ranking del anuncio suficientemente alto. El ranking del anuncio es una **combinación de la puja, la calidad del anuncio, los umbrales del ranking del anuncio**, el contexto de la búsqueda de la persona y el impacto esperado de las extensiones y otros formatos de anuncios.



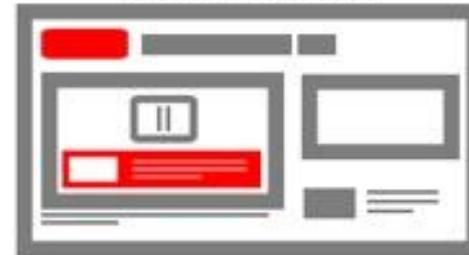
## GOOGLE ADWORDS

### YouTube Ad Types

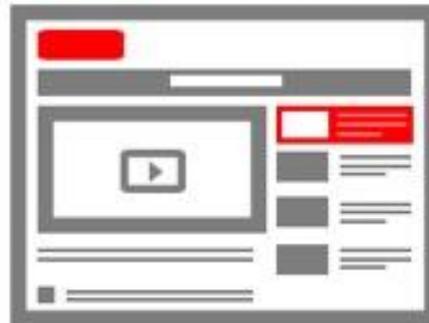
TrueView in-stream ads



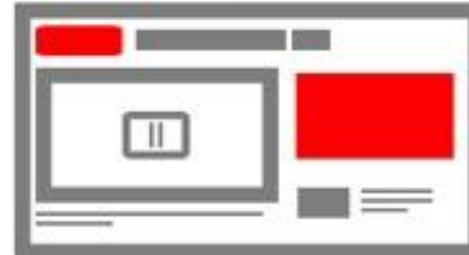
Overlay in-video ads



TrueView in-display ads



Display ads



# GOOGLE ADWORDS

## La estructura optimizada...





Google Ads

## GOOGLE ADWORDS

### Concordancia de palabras claves (Keywords):

- Amplia
- “Frase”
- [Exacta]
- +Amplia modificada
- Negativas

### CPC (Coste por Click) para conversiones y ventas:

Objetivos: obtener más Fans, redirigir a alguna página fuera de Facebook, que se realice alguna descarga o compra, etc.

- Permite especificar cuánto quieres pagar cada vez que se haga click sobre tu anuncio.
- Sólo pagas por los Clicks, las impresiones son gratis
- Si no tienes un gran presupuesto y eres nuevo en Facebook Ads, lo mejor es que elijas CPC.



Google Ads

## GOOGLE ADWORDS

### CPM, coste por mil impresiones:

- CPM, coste por mil impresiones: Pagarás cada vez que tu anuncio sea visto 1,000 veces.
- CPM para posicionamiento de marca
- **Objetivos:** prima la visualización de la marca sobre conseguir una acción inmediata.
- Permite especificar cuánto quieres pagar cada vez que tu anuncio sea visto 1,000 veces.
- Es difícil de asegurar que las impresiones sean adecuadas
- Hay que hacer muchas pruebas y optimizarlo



## FACEBOOK ADS

### Segmentación:

- 1 Características sociodemográficas**
  -  localización
  -  sexo
  -  edad
  -  estado civil
  -  educación
  -  idioma
- 2 Intereses, gustos y comportamientos**
  - 
  - 
- 3 Conexiones con las páginas, aplicaciones o eventos**
  - 
  - 
  - 
- 4 Ubicación del anuncio**
  - 
  - 
  - 
- 5 Públicos personalizados**
  -  base de datos
  -  visitantes web
  -  público similar (lookalike)



## FACEBOOK ADS

  Públicos

Patxi De Linaza López (66691717) ▼

### Llega a las personas que son importantes para ti

Crea y guarda públicos para llegar a las personas que son importantes para tu negocio. Más información

**Públicos personalizados**

Utiliza los públicos personalizados para conectar con las personas que ya han mostrado interés por tu negocio o producto. Puedes crear un público a partir de tus contactos de clientes, del tráfico del sitio web o de la aplicación para móviles.

[Crear un público personalizado](#)

**Públicos similares**

Llega a nuevas personas que sean similares a los públicos que ya son importantes para ti. Puedes crear un público similar en función de las personas a las que les gusta tu página, de los píxeles de conversiones o de cualquiera de tus públicos personalizados.

[Crear un público similar](#)

**Público guardado**

Guarda las opciones de segmentación que usas habitualmente para poder reutilizarlas con facilidad. Elige los datos demográficos, intereses y comportamientos y, a continuación, guárdalos para volver a usarlos en otros anuncios más adelante.

[Crear un público guardado](#)



## FACEBOOK ADS

### Crear un público personalizado ✕

**¿Cómo quieres crear este público?**

Llega a personas que tienen una relación con tu empresa, ya sean clientes existentes o personas que han interactuado con la empresa en Facebook u otras plataformas.

-  **Archivo de clientes**  
Usa un archivo de clientes para buscar en qué coinciden con las personas que tienen cuenta en Facebook. A partir de estas coincidencias podrás crear un público. Los datos se cifrarán con un hash antes de subirse.
-  **Tráfico del sitio web**  
Crea una lista de personas que visitan tu sitio web o consultan páginas web específicas.
-  **Actividad en la aplicación**  
Crea una lista de personas que hayan realizado una acción concreta en tu aplicación o juego.
-  **Interacción en Facebook** NUEVO  
Crea una lista de personas que han interactuado con tu contenido en Facebook

Este proceso es seguro y los datos de tus clientes son confidenciales.

Cancelar



## FACEBOOK ADS

### Crear un público similar ✕

Encuentra personas en Facebook que sean similares a tus públicos existentes. [Más información](#)

**Origen** ⓘ

**Lugar** ⓘ  [Explorar](#)

**Tamaño del público** ⓘ  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 % de países

El tamaño del público oscila entre el 1 % y el 10 % de la población total de los países que elijas (las personas que tienen más similitudes con tu público de origen representan el 1 %).

[Mostrar opciones avanzadas ▾](#)



# FACEBOOK ADS

**Crear público guardado** ✕

---

Nombre del público

Públicos personalizados ⊕

**Segmentar anuncios para las personas que conocen tu negocio** ✕

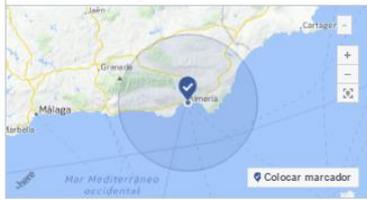
Puedes crear un público personalizado para mostrar los anuncios a tus contactos, visitantes del sitio web o usuarios de aplicaciones. Crear un público personalizado.

Lugares ⊕

España

**Almería, Andalucía + 80 km**

Incluir



Añadir varios lugares

Edad ⊕  -

Sexo ⊕

Idiomas ⊕  ✕

Introduce un idioma...

---

Segmentación detallada ⊕ **INCLUIR** personas que cumplan, al menos, UNA de las siguientes condiciones ⊕

Añade datos demográficos, intereses o comp... | [Sugerencias](#) | [Explorar](#)

Datos demográficos ⊕

Intereses ⊕

Comportamientos ⊕

Más categorías ⊕

Conexiones ⊕



## FACEBOOK ADS

Almería, Andalucía + 40 km

Incluir | Añade lugares



Añadir varios lugares

Edad 30 - 60

Sexo Todos Hombres Mujeres

Idiomas Inglés (todo)

Segmentación detallada INCLUIR personas que cumplan, al menos, UNA de las siguientes condiciones

Añade datos demográficos, intereses o comp... | Sugerencias | Explorar

Nivel de formación académica	
Doctorado	<input type="checkbox"/>
Educación secundaria	<input checked="" type="checkbox"/>
Educación secundaria en curso	<input type="checkbox"/>
En la universidad	<input type="checkbox"/>
Estudios de posgrado sin terminar	<input type="checkbox"/>
Estudios de secundaria sin terminar	<input type="checkbox"/>
Estudios universitarios	<input type="checkbox"/>
Estudios universitarios sin terminar	<input type="checkbox"/>

263 174 201 personas

Datos demográficos > Educación > Nivel de formación académica > Educación secundaria

Descripción: Personas que han indicado que el máximo nivel de estudios que han logrado es Educación secundaria

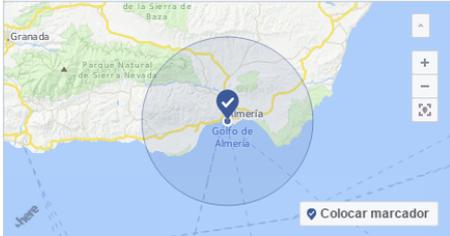
Denunciar esto como inapropiado



# FACEBOOK ADS

Almería, Andalucía + 40 km

Incluir | Añade lugares



Añadir varios lugares

Edad 30 - 60

Sexo Todos Hombres Mujeres

Idiomas Inglés (todo)

---

Segmentación detallada INCLUIR personas que cumplan, al menos, UNA de las siguientes condiciones

Añade datos demográficos, intereses o comp...		Sugerencias	Explorar
	Nueva relación	<input type="checkbox"/>	
	Nuevo empleo	<input type="checkbox"/>	
Conexiones	Recién casados (1 año)	<input type="checkbox"/>	
	Recién casados (3 meses)	<input checked="" type="checkbox"/>	
	Recién casados (6 meses)	<input type="checkbox"/>	
	Recién comprometidos (1 año)	<input type="checkbox"/>	
	Recién comprometidos (6 meses)	<input type="checkbox"/>	
	Recién prometidos (tres meses)	<input type="checkbox"/>	
	Relación a larga distancia	<input type="checkbox"/>	

**6 731 362** personas

Datos demográficos > Acontecimientos importantes > Recién casados (3 meses)

Descripción: Personas que han estado casadas durante menos de tres meses.

público

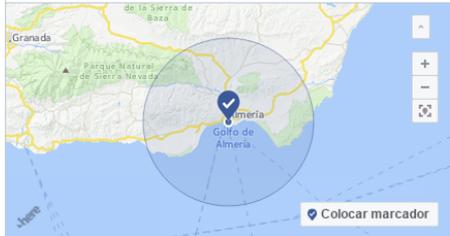
Denunciar esto como inapropiado



# FACEBOOK ADS

Almería, Andalucía · 40 km
▼

Incluir | Añade lugares



Añadir varios lugares

Edad ⓘ 30 - 60

Sexo ⓘ Todos Hombres Mujeres

Idiomas ⓘ Inglés (todo) ×

Introduce un idioma...

---

segmentación detallada ⓘ INCLUIR personas que cumplan, al menos, UNA de las siguientes condiciones ⓘ

Intereses > Aficiones y actividades > Mascotas

**Perros**

Intereses > Intereses adicionales

mascotas facilisimo.com

Añade datos demográficos, intereses o comport ⓘ Sugerencias | Explorar

<b>Mascotas</b>	Intereses
<b>Dog Lovers</b>	Intereses
<b>Bienestar animal</b>	Intereses
<b>Gatos</b>	Intereses
<b>Amo a los perros!</b>	Intereses

Conexiones ⓘ

Cancelar Crear público

**Sugerencia:** Si añades más opciones, aumentará el número de personas del público. Para limitar el público, usa los siguientes enlaces para excluir personas o acotarlo a partir de otros datos.

×



# FACEBOOK ADS

Crear público guardado x

**Nombre del público**

---

**Públicos personalizados**

[Excluir](#) | [Crear](#) ▼

**Lugares**

España

📍 **España**

📍 [Incluir](#) ▼ | [Añade lugares](#)

[Añadir varios lugares](#)

**Edad**  -

**Sexo**

**Idiomas**  x

---

**Segmentación detallada**  **INCLUIR** personas que cumplan, al menos, UNA de las siguientes condiciones

[Intereses > Intereses adicionales](#)

**El Pastor Alemán**

[Añade datos demográficos, intereses o comp...](#) | [Sugerencias](#) | [Explorar](#)

[Excluir personas](#) o [Acotar público](#)

---

**Conexiones**

**Público potencial:**  
Alcance potencial: 200 personas

**Características del público:**

- Lugar de residencia:
  - España
- Edad:
  - 30-65+
- Idioma:
  - Inglés (todo)
- Personas que ven:
  - Intereses: El Pastor Alemán



# FACEBOOK ADS

## Los Píxeles:

```

<head>
--- other website code ---
1  <!-- Facebook Pixel Code -->
2  <script>
   !function(f,b,e,v,n,t,s){if(f.fbq)return;n=f.fbq=function(){n.callMethod?
   n.callMethod.apply(n,arguments):n.queue.push(arguments)};if(!f._fbq)f._fbq=n;
   n.push=n;n.loaded=!0;n.version='2.0';n.queue=[];t=b.createElement(e);t.async=!0;
   t.src=v;s=b.getElementsByTagName(e)[0];s.parentNode.insertBefore(t,s)}(window,
   document,'script','//connect.facebook.net/en_US/fbevents.js');
3  fbq('init', '1234567890');
   fbq('track', 'PageView');
   fbq('track', 'AddToCart');
</script>
<noscript></noscript>
<!-- End Facebook Pixel Code -->
</head>

```



## FACEBOOK ADS

### Funcionamiento de los Píxeles:





## FACEBOOK ADS

- **Un PIXEL de Facebook es un trozo de código que hay que pagar en nuestras páginas WEB**
- **Básicamente el PIXEL puede controlar:**
  - **Usuarios que han visitado una página WEB**
  - **Usuarios que han comprado un producto**
  - **Usuarios que han añadido un producto al carrito**
  - **Usuarios que han completado un formulario**
  - **Que ha visitado una página, pero no ha visitado otra**
  - **Público no nos ha visitado en los últimos X días**
- **Un solo PIXEL por cuenta**
- **Un PIXEL puede guardar los usuarios de los últimos días (1-180)**

# REMARKETING



# REMARKETING



## REMARKETING

- **En Google Adwords se puede configurar REMARKETING para la red de DISPLAY (> 2.000.000 de WEBS y APP)**
- **En BIBLIOTECACOMPARTIDAPÚBLICOS podemos sacar la etiqueta de remarketing para pegar en la WEB:**
  - **Usuarios que han visitado una página WEB**
  - **Usuarios que han comprado un producto**
  - **Usuarios que han añadido un producto al carrito**
  - **Usuarios que han completado un formulario**
  - **Que ha visitado una página, pero no ha visitado otra**
  - **Público no nos ha visitado en los últimos X días**
- **Podemos y debemos mostrar un anuncio distinto a cada lista de Remarketing dependiendo del FUNNEL**
- **Se puede configurar un limitador de frecuencia para no aburrir al cliente potencial**
- **Se pueden configurar listas en base al uso de APP**

Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



Gracias

Financiado por:

ANIVERSARIO  
**CEA 40**  
Confederación de  
Empresarios de Andalucía



Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



Financiado por:



Colaboran:

