

Glosario de Marketing Digital

1. CPL (Costo por Prospecto)

- Fórmula: inversión / #prospectos
- **Descripción:** Es la cantidad de dinero que se gasta para conseguir un prospecto calificado para la compra de un producto o servicio.

2. CPA (Costo por Cliente)

- Fórmula: inversión / #clientes
- **Descripción:** Es el costo necesario para adquirir un cliente que realice una compra. Mide la eficiencia de la inversión para atraer clientes.

3. LTV (Valor de Vida del Cliente)

- Fórmula: (ticket promedio) × (#compras)
- **Descripción:** Representa el valor monetario promedio que un cliente aporta al negocio durante el tiempo que permanece activo.

4. ROI (Retorno de Inversión)

- Fórmula: (ventas - inversión) / inversión
- **Descripción:** Mide la rentabilidad de una campaña o inversión, comparando las ventas generadas con el gasto invertido.

5. Meta Business Suite

- **Descripción:** Plataforma de Meta para gestionar cuentas de Facebook e Instagram en un solo lugar, permitiendo programar publicaciones, responder mensajes y analizar el rendimiento de las cuentas.

6. Facebook Ads Manager

- **Descripción:** Herramienta de Meta para crear, administrar y analizar campañas publicitarias en Facebook e Instagram. Ofrece opciones avanzadas de segmentación, monitoreo y optimización de anuncios.

7. Perfil Persona

- **Descripción:** Cuenta personal en Facebook utilizada por individuos para conectarse con amigos y familiares. No debe usarse para fines comerciales, ya que Meta recomienda crear una Fanpage para las marcas.

8. Fanpage (Página de Fans)

- **Descripción:** Página en Facebook diseñada para empresas, marcas, figuras públicas u organizaciones, permitiendo una mayor interacción con seguidores y clientes. Las Fanpages tienen acceso a herramientas de análisis y anuncios.

9. Alcance (Reach)

- **Descripción:** Número de personas únicas que ven el contenido. En Meta, el alcance es crucial para medir la visibilidad de las publicaciones y anuncios.

10. Impresiones (Impressions)

- **Descripción:** Número total de veces que se muestra el contenido, sin importar si las mismas personas lo ven varias veces.

11. CTR (Click-Through Rate)

- **Descripción:** Tasa de clics; porcentaje de personas que hicieron clic en un enlace en comparación con el total que lo vio.

12. CPC (Cost per Click)

- **Descripción:** Costo por clic; monto pagado cada vez que alguien hace clic en un anuncio.

13. CPM (Cost per Mille)

- **Descripción:** Costo por mil impresiones; utilizado en campañas de reconocimiento de marca.

14. Conversion (Conversión)

- **Descripción:** Acción valiosa que realiza el usuario, como hacer una compra o registrarse.

15. Pixel de Facebook

- **Descripción:** Código que se instala en el sitio web para rastrear la actividad de los usuarios y recopilar datos. Ayuda a hacer retargeting y medir conversiones.

16. Engagement (Interacción)

- **Descripción:** Mide la interacción de los usuarios con el contenido, como likes, comentarios, compartidos y guardados.

17. Retargeting (Remarketing)

- **Descripción:** Estrategia para volver a mostrar anuncios a usuarios que interactuaron previamente con la marca.

18. Audiencia Personalizada (Custom Audience)

- **Descripción:** Segmento de usuarios creado en Meta a partir de interacciones previas o listas de contactos.

19. Audiencia Similar (Lookalike Audience)

- **Descripción:** Audiencia creada basada en las características de la audiencia personalizada, para llegar a personas con perfiles similares.

20. A/B Testing (Pruebas A/B)

- **Descripción:** Comparación de dos versiones de un anuncio o publicación para ver cuál tiene mejor rendimiento.

21. Conversion Rate (Tasa de Conversión)

- **Descripción:** Porcentaje de usuarios que realizan la acción deseada después de interactuar con un anuncio.

22. Call to Action (CTA)

- **Descripción:** Frase o botón que incita a la acción, como "Comprar ahora" o "Descubre más".

23. Story Ads

- **Descripción:** Anuncios en formato de historia que aparecen en las historias de Facebook e Instagram.

24. Reels

- **Descripción:** Videos cortos y dinámicos en Instagram, efectivos para contenido viral.

25. Lead Generation (Generación de Leads)

- **Descripción:** Estrategia para capturar datos de contacto de usuarios interesados.

26. Mensajería Directa (DM)

- **Descripción:** Comunicación privada en Instagram o Facebook Messenger para atender preguntas y generar confianza.

27. WhatsApp Business

- **Descripción:** Versión empresarial de WhatsApp que permite a las empresas interactuar con clientes a través de mensajes automáticos y personalizados.

28. Formato Carrusel (Carousel Ads)

- **Descripción:** Anuncio con varias imágenes o videos que el usuario puede deslizar, útil para mostrar varios productos o contar una historia visual.

29. KPIs (Key Performance Indicators)

- **Descripción:** Indicadores clave de rendimiento, como alcance, CTR y engagement.

30. Optimización de Campañas

- **Descripción:** Ajustes en la campaña para mejorar su rendimiento, como cambios en la audiencia o el presupuesto.

31. Feed

- **Descripción:** Sección principal donde los usuarios ven publicaciones de las cuentas que siguen.

32. Insights

- **Descripción:** Herramienta de análisis en Facebook e Instagram que ofrece métricas detalladas sobre el rendimiento de publicaciones y anuncios.

33. Tasa de Rebote (Bounce Rate)

- **Descripción:** Porcentaje de usuarios que visitan una página y se van sin interactuar más.

34. Formato de Video In-Stream

- **Descripción:** Anuncios en video que se reproducen antes, durante o después de otros videos en Facebook.