

**2021**  
**Febrero**

**Queremos que te conviertas en un  
profesional del Marketing Digital**

# CIFRAS Enero 2021



## Ranking Ene autos ind por territorial

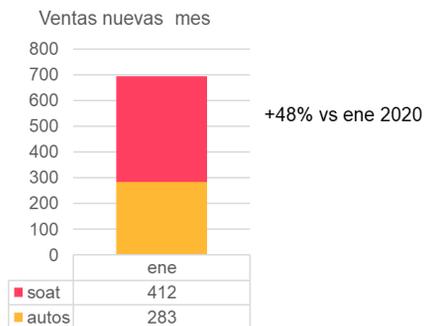


## Ranking SOAT Ene ind por territorial



### Autos Por Fuente de negocio

	PÓLIZAS	%
E-commerce	213	75%
Comparadores	27	10%
Red digital	43	15%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	



# Diccionario marketing digital

**Analítica Web:** Es la recopilación y posterior análisis de la información que proporcionan los usuarios al interactuar con nuestra web. Google Analytics, es la principal herramienta de analítica web.

**Alcance:** Es el número de usuarios únicos que ven nuestro contenido.

## B

**Branded Content:** Generación de contenidos vinculados a una marca con la que buscamos conectar con el consumidor. Esta estrategia busca entender las necesidades e intereses de nuestros usuarios y darle lo que ellos más necesiten para enamorarlos. ¿Y tú ya lo conoces nuestro BLOG? Ingresa a <https://mapfreblog.co/> y chequea algunos de nuestros artículos.

**Blog:** Web ordenada cronológicamente, en la que se introducen contenidos en forma de publicaciones (noticias de la empresa, del sector, novedades, vídeos, etc.)

**Buscadores:** Herramientas que permiten a los usuarios de Internet encontrar los contenidos relacionados con sus búsquedas. Ejemplos de buscadores: Google, Yahoo o Bing.



Queremos que te conviertas en un **profesional del Marketing Digital** y para ello vamos explicarte algunos **términos** que te compartiremos a continuación ¿Estás preparado? ¡Empecemos!

## A

**A/B Test:** Lanzar dos versiones diferentes de un mismo elemento (Mailing o pieza publicitaria) y comprobar cuál de las dos funciona mejor, cual tiene mejor rendimiento y aceptación por parte de los usuarios.

**Buyer Journey:** Es la forma de búsqueda activa de un consumidor denominado “potencial” hasta que ésta búsqueda se convierte en la venta final de nuestro producto. El proceso se divide en tres fases: Descubrimiento, consideración y decisión.

**Buyer Persona:** Esta es la representación ficticia del prototipo de nuestro consumidor tanto potencial como final. Es un documento que nos ayuda a definir nuestro público objetivo, para entenderlos y a responder a sus necesidades, basadas en comportamientos, información demográfica, tendencias, etc para acercarnos naturalmente a ellos y empezar a construir una relación con nuestros clientes o futuros clientes.

## C

**Conversión:** Es una serie de estrategias que llevan a que los usuarios realicen la acción que queremos; ya sea dar clic a un botón, llenar un formulario, suscribirse al blog, etc.

**CPC:** (Costo por clic) Es una forma de cobro dentro de la publicidad digital en el que se paga por cada clic que el usuario hace en un anuncio.

**CPA:** Costo Por Adquisición, es una modalidad de pago utilizado dentro de ámbito de la publicidad online en el que el anunciante tan solo paga si el usuario realiza una compra a través un anuncio.

**CTA:** Llamada a la acción o Call to Action en inglés. Es el elemento textual o gráfico ya sea en sitios web, redes sociales, blogs, etc.; que tiene como fin que el usuario realice una acción determinada, sea llamar, suscribirse, cotizar, enviar un mensaje, llenar un formulario, comprar, entre otros. ¿Te animas a identificar cuántos CTAs tenemos en nuestro portal web? <https://www.mapfre.com/seguros-co/>

**CTR:** Click Through Rate, es la tasa de clics, la cual hace referencia al porcentaje de usuarios que hicieron clic en un anuncio o enlace en específico con relación al número total de las impresiones o visualizaciones generadas del mismo.

## D

**Dominio:** Es lo que equivale a una dirección física, pero en el mundo digital, para ubicar un sitio web, el cual está formado por un nombre y una extensión.

**Dashboard:** Es una representación gráfica de las principales métricas o KPIs que intervienen en la consecución de los objetivos de una estrategia.

## E

**Engagement:** Se refiere a la relación que se logra a largo plazo entre la marca y los usuarios, convirtiéndolos en clientes fidelizados. Es un vínculo que se puede medir a través de diferentes fórmulas.

**Email marketing:** Estrategia de marketing digital que consiste en enviar mails a los destinatarios que se tienen en una base de datos con el fin de que la empresa mantenga contacto con sus clientes, ofrezca productos, ofertas, etc.

## F

**Funnel:** También llamado embudo de conversión, hace referencia a la serie de pasos que siguen los usuarios antes de lograr un objetivo determinado; ya sea convertirse en un lead o completar una compra en un sitio web. (Por ejemplo, cuantos llegaron al tarificador, cuantos obtuvieron información, cuantos cotizaron y cuantos compraron).

**Facebook ads:** Es el sistema publicitario de Facebook. Con este sistema podemos promocionar nuestra página de Facebook, sitio web, e-commerce, etc.

**Footer:** Es el cierre de una pantalla en un sitio Web ubicada en la parte inferior en la que generalmente se incluyen links de navegación, enlaces de interés, o botones a las redes sociales del site.

## G

**Google Ads:** Programa de Google para gestionar publicidad digital por medio de la creación de campañas publicitarias (Pagas), para aquellas empresas que quieren aumentar el tráfico y la conversión en su página web.

## I

**Inbound Marketing:** Es el conjunto de estrategias de marketing digital que se basan en el marketing de contenidos y social media marketing, para atraer al cliente con contenido de valor.

## K

**Keyword:** Palabra clave que introduce el usuario en el buscador con el fin de encontrar respuesta a su búsqueda.

**Key Performance Indicators (KPIs):** Son los indicadores necesarios que se utilizan para conocer la efectividad de una estrategia o acción en un tiempo determinado.

## L

**Leads:** Es un usuario que ha dejado su información a cambio de algo que esta organización le ha proporcionado.

**Landing Page:** Esta página está diseñada con la finalidad de convertir a los visitantes en leads, ofreciendo elementos que atraigan al usuario para que nos dé a cambio información a través de nuestros formularios. Un ejemplo de landing page es: <https://www.mapfreseguros.com.co/formulario-vida/>

## R

**Responsivo:** Diseño que permite la adaptación multidispositivo para que la página web, blog o tienda online se pueda ver en cualquier dispositivo: teléfono móvil, ordenador, tablet, etc.

**Remarketing:** Estrategia que permite que anuncios personalizados le aparezcan a usuarios que han realizado acciones específicas o visitas a ciertos sitios web para ponernos en contacto de nuevo con ellos.

**Ratio de conversión:** Métrica que nos indica el porcentaje de nuestros usuarios que están realizando alguna acción en concreto ya sea en nuestro BLOG, portal web, pauta, tarificadores o landing pages.

**S**  
**Search Engine Optimization (SEO):** Son las estrategias de contenidos y técnicas llevadas a cabo para generar una mayor visibilidad y tráfico de una página web en los motores de búsqueda (Ej: Google).

**Search Engine Marketing (SEM):** Es el conjunto de acciones por las cuales se da promoción a un producto o servicio online para generar tráfico hacia un sitio web a través de campañas de anuncios pagadas. Son las acciones realizadas en las plataformas de publicidad de Internet.

**T**  
**Tasa de Conversión:** Indicador que sirve para medir el impacto que ha tenido en los usuarios cierta acción dentro de la estrategia de marketing



¡Ahora serás un experto!

**Tasa de Rebote:** Es la cantidad de usuarios que al llegar a un sitio web decidieron abandonarlo sin generar ninguna acción en la misma.

Si quieres adentrarte más en el mundo del marketing digital y te invitamos a seguir leyéndonos mes a mes en nuestro boletín digital. Te esperamos en nuestro próximo conversatorio digital.

