

GLOSARIO de Marketing

TERMINOLOGÍA GENERAL

En este espacio, tendrás acceso a una amplia variedad de términos que te servirán en tu día a día en el ámbito del marketing. Algunos de ellos poseen un nivel de complejidad más elevado que otros; no obstante, lo fundamental radica en proporcionarte una guía integral para iniciar tu travesía en este fascinante campo.

”

La esencia del impacto
es decir las cosas de la
forma en que otros
jamás las han dicho

William Bernbach



Glosario de Términos de Marketing

ÍNDICE

A	04	L	27
B	06	M	28
C	10	N	33
D	15	O	34
E	17	P	35
F	19	R	40
G	21	S	41
H	22	T	44
I	24	U	46
K	26	W	48



01

AIDA

Modelo de comunicación que consta de cuatro fases: atención, interés, deseo y acción. Los mensajes publicitarios deben seguir de forma progresiva este orden, con el objetivo de obtener resultados medibles. Se trata, por tanto, de captar la atención de los potenciales clientes, despertar su interés por el bien o servicio en cuestión, generar un deseo por tenerlo y, en último término, llamar al target a la acción.

02

A/B TESTING

Esta práctica crea dos o más versiones de una misma pieza de contenido, como un título o un botón de Call To Action, y muestra cada versión a diferentes audiencias para descubrir cuál recibe una mejor respuesta.

03

ADBlocker

Software en el navegador de un usuario que impide que se muestren los anuncios en la pantalla.

04

Ad Tracking

Método para hacer seguimiento de campañas en diferentes servidores de publicidad.

05

Alcance

Número o porcentaje del universo de usuarios, sin duplicar, que fue expuesto a una campaña / sitio web en un cierto periodo.

06

Anunciante

Individuo u organización que contrata un espacio publicitario para anunciar sus productos y servicios.



07

API

Application Programming Interface, es un conjunto de patrones de programación que permite que un software interactúe con otro.

08

Araña web

Software que rastrea, extrae e inspecciona automáticamente el código y contenido de los sitios web para categorizarlo e indexarlo. Permite al buscador generar respuestas específicas a una consulta.

09

Autoridad de página

Es una medida de la valoración que los buscadores dan a tu página en relación a palabras claves específicas y es una medida de posicionamiento comparado con otras páginas web del mismo tema.

10

Avatar

Elemento gráfico seleccionado por un usuario para representarlo en determinados ambientes virtuales, chats, redes sociales, etc.



01

Back-End

Parte de un programa de cómputo (sitio web, aplicación y otras plataformas web), encargada de la lógica y el manejo de los datos que permite realizar actividades administrativas para la operación de un sistema.

02

Backlink

Enlace de referencia que, a través de un hipervínculo, relaciona sitios entre sí o entre páginas del mismo sitio.

03

Banner

Anuncio publicitario gráfico desplegado en un sitio web y/o plataforma digital.

04

Big Data

Término que define el conjunto de una gran cantidad de datos de uso exhaustivo que posee un sitio o una empresa.

05

Black hat

Se refiere a malas prácticas para posicionar un sitio web en motores de búsqueda. Es decir, prácticas basadas en técnicas para engañar a los motores de búsqueda y lograr posicionar tu sitio.

05

B2B

Business-to-Business. Se refiere a una compañía que provee productos o servicios a otra compañía o negocio.



07

B2C

Business-to-consumer. Una compañía que provee productos o servicios directo al consumidor final.

08

B2G

Business-to-Government. Se refieren a las transacciones comerciales entre empresas y entidades gubernamentales.

09

Boca a boca

Comunicación que se da entre personas cuando una recomienda o no una marca a otra persona.

10

Bot

Es un programa informático que funciona por medio de una cadena de comandos para llevar a cabo tareas de forma automática.

11

Bounce Rate

Taza de Rebote: Si un visitante del sitio web ha “rebotado” significa que han dejado una página sin hacer nada en el sitio. Las tasas de rebote alto normalmente significan que el sitio web no está convirtiendo bien el tráfico y no está atrayendo el interés continuo del visitante. La tasa de rebote también se usa en el correo electrónico. En el correo electrónico, la tasa de rebote se relaciona con la cantidad de correos electrónicos que se enviaron a direcciones de correo electrónico no válidas.



12

Branding

Se refiere al proceso de construir y gestionar una marca con el objetivo de crear una percepción positiva en la mente de los consumidores. Incluye elementos como el diseño del logo, la identidad visual, la comunicación de la marca y la experiencia del cliente.

13

Brief

Documento que proporciona información esencial sobre un proyecto, campaña publicitaria o iniciativa. Este documento sirve como guía para que los profesionales de la comunicación, publicidad o marketing comprendan los objetivos, el público objetivo, los mensajes clave y otros detalles relevantes.

14

Bug

Es un error o fallo en un programa de software que causa que la aplicación se comporte de manera inesperada o incorrecta.

15

Business Manager

Es una herramienta de Facebook en donde se administra y gestiona la publicidad online o social ads. Permite gestionar desde un único sitio todos los accesos, permisos, conexiones entre páginas, usuarios, cuentas para hacer publicidad en Facebook, sus marcas o Audience Network.



16

Buyer Persona

Es una representación semi-ficticia de tu cliente ideal basada en datos de mercado y comportamientos de los clientes reales. Es una herramienta utilizada en marketing para comprender mejor a tu audiencia y orientar tus esfuerzos hacia la creación de contenido, productos y estrategias que resuenen con las necesidades y deseos de esos clientes.

17

Bird's Eye View

El público siente que observa desde arriba. Es buena para transmitir mucha información en una sola toma.



01

Caché

Es un componente de hardware o software que almacena datos para que solicitudes subsiguientes a dicha información se ejecuten con mayor rapidez.

02

Campaña publicitaria

Conjunto coordinado de actividades de marketing y comunicación diseñadas para promocionar un producto, servicio o marca durante un período específico. El objetivo principal de una campaña publicitaria es influir en el comportamiento de la audiencia objetivo, ya sea aumentando la conciencia de la marca, generando interés, fomentando la preferencia por el producto o servicio, o impulsando las ventas.

03

Canibalización de contenidos

Se refiere a una situación en la que múltiples piezas de contenido en un sitio web compiten entre sí por el mismo público objetivo o las mismas palabras clave en los motores de búsqueda. Esto puede ocurrir cuando se crean varias páginas o artículos que abordan temas muy similares o idénticos, lo que puede afectar negativamente el rendimiento general del sitio.

04

Chatbot

Es un programa de software diseñado para simular una conversación humana, ya sea a través de texto o voz, con usuarios en línea.

05

C2C

Consumer-to-Consumer. Son aquellos en los que la transacción comercial se lleva a cabo entre dos consumidores directamente.



06

Cliente

Figura más importante en los negocios, quien adquiere tu producto y/o servicios a cambio de dinero.

07

Cliente potencial

También conocido como prospecto, es una persona o entidad que tiene el potencial de convertirse en un cliente de un producto o servicio. Estos individuos aún no han realizado una compra, pero han mostrado interés, de alguna manera, en lo que una empresa ofrece. Identificar y entender a los clientes potenciales es crucial para el proceso de generación de leads y ventas.

08

Código QR

Código de respuesta rápida que almacena información y que se puede leer con apps para teléfonos móviles.

09

Colaboración

Se refiere al acto de trabajar conjuntamente con otras personas, organizaciones o entidades para lograr un objetivo común.

10

Community Manager

Profesional encargado de gestionar y construir la presencia online de una marca, empresa o entidad en las redes sociales y comunidades en línea

11

Comunidad

Grupo de personas que comparten creencias, valores y aspiraciones con una marca, establecen una comunicación fluida con esta y pasan de ser clientes fieles.



12

Conjunto de anuncios

Es un grupo de anuncios los cuales comparten el presupuesto, calendario, optimización de entrega y segmentación.

13

Contenido de valor

Es el tipo de contenido mediante el cual se comparte información que resulte de interés y beneficiosa para el público objetivo.

14

Content marketing

Es una estrategia de marketing que se centra en la creación, distribución y promoción de contenido valioso y relevante para atraer, retener y comprometer a una audiencia específica.

15

Conversión

Se asocia con la realización de una acción deseada por parte del usuario, como realizar una compra, completar un formulario, suscribirse a un boletín informativo, etc.

16

Copy

Se refiere al texto utilizado para crear anuncios, mensajes promocionales, contenidos en redes sociales y cualquier otro tipo de material escrito con el objetivo de persuadir, informar o generar interés en una audiencia específica. El "copywriting" es la práctica de redactar este tipo de textos de manera efectiva.



17

CPA, Cost per Acquisition

Costo por Adquisición, es una métrica de marketing digital que mide el costo promedio incurrido por una empresa para adquirir un cliente o generar una conversión específica. Se calcula dividiendo el gasto total en marketing por el número total de conversiones o clientes adquiridos durante un período determinado.

18

CPC, Cost per click

Es una métrica utilizada en publicidad digital para medir el costo que paga un anunciante por cada clic en su anuncio.

19

CTA, Call To Action

Una llamada a la acción es un elemento o frase diseñado para incitar a los usuarios a realizar una acción específica. Son fundamentales para dirigir y guiar a los visitantes hacia el siguiente paso deseado.

20

CTR, Clic to Rate

Porcentaje de clics: la relación entre la cantidad de personas que ven un anuncio y terminan haciendo clic en él.

21

Customer journey

Se refiere al conjunto de experiencias y puntos de contacto que un cliente tiene con una marca a lo largo del tiempo, desde el descubrimiento inicial hasta la compra y más allá.



22

Crane Shot

La cámara está montada en una que se mueve hacia arriba y hacia abajo.

23

Close Up

Enfatiza una acción dramática de un personaje o en objeto o espacio. También, puede ser un objeto de lo que alguien está mirando o señalando.



01

Dashboard de negocio

Es una herramienta que permite gestionar y organizar de forma profesional e inteligente, los KPIs y métricas sobre el rendimiento de las acciones dentro de un negocio.

02

Dirección IP

Es el identificador del Protocolo de Internet que todo dispositivo debe poseer al estar conectado en una red.

03

Display

Anuncio de imagen gráfica que se usa en publicidad gráfica.

04

DM

Es la función que tienen muchas redes sociales de mensajería directa.

05

DNS

Es un servicio que habilita un enlace entre nombres de dominio y direcciones IP con la que están asociados.

06

Dominio

Es un identificador único asociado a una dirección IP en Internet, y su uso principal es facilitar el acceso a recursos en línea mediante nombres legibles por humanos en lugar de direcciones IP numéricas.



07

Dutch Angle

El ángulo de la cámara está inclinado hacia un lado. Se usa a menudo para pintar a un personaje con un color malvado. También se utiliza para crear una sensación de inquietud en la mente de la audiencia.

08

Dolly In – Dolly Back

La cámara está montada en una unidad con ruedas o en un Steady Cam para crear movimientos de cámara horizontales suaves.



01

E-commerce

Se refiere a la compra y venta de bienes y servicios a través de Internet.

02

Email marketing

Es una estrategia de marketing digital que implica el uso del correo electrónico para enviar mensajes promocionales, informativos o de relación a una audiencia específica.

03

Embajador de marca

Persona influyente o relevante dentro de determinado nicho que busca personificar los valores de la marca para poder transmitir mejor el mensaje a un público objetivo.

04

Engagement

Es la relación e interacción que puede tener la marca con su audiencia.

05

Espectador

Individuo que está expuesto a contenido o publicidad en video online.

06

Estrategia

Se refiere a un plan integral a corto o largo plazo diseñado para alcanzar un objetivo específico.



07

Evergreen

Se refiere al contenido que puede perdurar en el tiempo sin que su contenido se vuelva anticuado, aportando valor en el futuro. En marketing, el término evergreen se utiliza para los productos, segmentos y estrategias que siguen siendo relevantes durante un largo período de tiempo.

08

Experiencia del usuario

Vivencia que experimenta una persona cuando interactúa con la marca. La experiencia siempre debe ser memorable para lograr fidelización y recomendación.

09

Extensiones de Chrome

Son pequeños programas o aplicaciones que se instalan en el navegador de Chrome para lograr mayor rendimiento en ciertas actividades e impulsar la experiencia del usuario.

10

Extreme Close Up

Poner la atención sobre un personaje, un objeto o un espacio que llena el encuadre. Esto implica una emoción extrema: amor, ira, tristeza, o señala detalles específicos.



01

Facebook Marketplace

Servicio o herramienta que proporciona Facebook para permitir que el usuario venda o compre algún producto o servicio que permitan las políticas de la red social a través de esta comunidad.

02

Fanpage

Es una página creada especialmente para ser un canal de comunicación con fans dentro de Facebook.

03

FAQ s

Preguntas importantes y frecuentes.

04

Fase de aprendizaje

Es el período en el que el sistema de entrega aún tiene mucho que aprender acerca del conjunto de anuncios. Durante esta fase, el sistema de entrega explora la mejor manera de mostrar tu conjunto de anuncios, probando activamente diferentes públicos, ubicaciones y más opciones.

05

Fee

Es el perfil personal de cada red social.

06

Feedback

Retroalimentación que sucede entre dos entes para el intercambio de ideas.

07

Filtro

Herramienta que permite modificar una foto o una imagen en tiempo real cambiando su color, agregando elementos o distorsionando la realidad.



08

Freelance

Profesional que trabaja por cuenta propia para cualquier cliente que contrate sus servicios.

09

Frecuencia

Número de veces promedio que un usuario realiza una acción en un periodo.

10

Front-end

Portada o desarrollo por el que los usuarios acceden a un sitio web.

11

FODA

Es una herramienta estratégica utilizada para evaluar y comprender las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una organización, proyecto o situación.

12

Funnel

Embudo de conversión es la metodología que se usa para definir y planificar los pasos que tiene que dar un usuario para cumplir uno o más objetivos.



01

Garantía

Un seguro o prueba con respecto al cumplimiento de un compromiso, producto y servicio. La garantía también es el compromiso del vendedor de responder por la calidad y el mal funcionamiento del producto durante el tiempo que dure la garantía.

02

GIF

Un "Graphics Interchange Format" Se utiliza para mostrar imágenes asociadas y en movimiento de corta duración y que se repite. Muy utilizado en publicidad gráfica o de display en Google.

03

Google Ads

Plataforma de publicidad en línea de Google que permite a los anunciantes mostrar anuncios en los resultados de búsqueda de Google, así como en otros sitios web, videos de YouTube y en aplicaciones móviles.

04

Google analytics

Plataforma de análisis web ofrecida por Google que permite a los propietarios de sitios web y profesionales de marketing rastrear y analizar el tráfico en sus sitios.



01

Hashtag

Es una etiqueta precedida de un signo # que se utiliza en redes sociales para indicar el tema del que se está hablando.

02

Hipervínculo

Enlace o link, es un elemento interactivo que permite a los usuarios acceder a otro recurso relacionado.

03

Hipertexto

Texto o elementos gráficos en una página que activan un hipervínculo al hacer clic sobre ellos.

04

Home page

Página principal de entrada a un sitio web. Es la sección que aparece a primera vista al entrar a un sitio en Internet.

05

Host

Equipo de cómputo que pertenece a una red y que cuenta con una dirección IP o ruta que permite acceder a él.

06

Hosting

Servicio de almacenamiento y publicación de sitios web, aplicaciones o plataformas por medio del uso de servidores conectados a internet.



07

HTML

HyperText Markup Language. Es el lenguaje de marcado estándar utilizado para crear y diseñar páginas web.

08

HTTP

Protocolo de Transferencia de Hipertexto (Hypertext Transfer Protocol), es un protocolo de comunicación utilizado para la transmisión de información en la World Wide Web.

09

Humanizar marcas

implica atribuirle características y cualidades humanas para establecer una conexión emocional con su audiencia. Este enfoque busca ir más allá de la percepción de una empresa como una entidad comercial y crear una identidad que resuene con los valores, emociones y experiencias de las personas.

10

High Angle

La cámara está por encima del sujeto mirando hacia abajo. Este ángulo casi siempre implica que el sujeto es impotente o débil.



01

Impresiones

Cantidad de veces que su anuncio aparece en la web. Incluso si nadie hace clic en el anuncio, la cantidad de veces que aparece un anuncio.

02

Inbound Marketing

Estrategia de marketing digital que busca atraer a usuarios a comunicarse con tu empresa.

03

Influencer

Personas que tienen un alto nivel de influencia en su elevado número de seguidores en redes sociales y/o suscriptores del blog.

04

Insight

Es una percepción única y perspicaz sobre el comportamiento, las necesidades o las motivaciones de un grupo objetivo de consumidores.

05

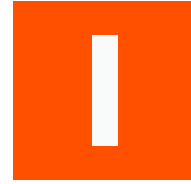
Interacción

Es la actividad que se genera entre el contenido y la audiencia.

06

Inversión

Dinero que vas a usar para impulsar el crecimiento de tu marca.



07

Isotipo

Es la representación gráfica de una marca donde se utiliza para su diseño un ícono que represente a la marca sin el uso de su nombre.



01

Keyword

Palabra Clave: Una palabra o frase que buscan los clientes potenciales para encontrar un servicio o producto en los buscadores.

02

KPI

Key Performance Indicator. Son los indicadores de rendimiento utilizados para medir el cumplimiento de sus objetivos.



01

Landing page

Cualquier página web en la que “aterrice” un visitante después de hacer clic en un resultado de búsqueda, anuncio publicitario o un enlace.

02

Lead

Prospectos o clientes potenciales. Es aquel contacto calificado para convertirse en cliente.



Lead conversion

Proceso de convertir un cliente potencial en un cliente.

04

Link Building

Es una estrategia de SEO, que consiste en crear links internos (dentro del sitio web), externos (desde el sitio web a otros sitios) y conseguir que otros sitios puedan crear vínculos (enlaces) el contenido de nuestro sitio.

05

Logotipo

Es la representación gráfica de una marca.

06

Long Shot

Una vista de una escena una distancia considerable. Contextualiza la acción del personaje o de los personajes.

07

Low Angle

La cámara está debajo del sujeto. Este ángulo casi siempre implica que el sujeto es poderoso o imponente.



01

Mailing

El mailing es un formato más de publicidad utilizado mayormente para promocionar servicios y productos de una marca. Se suele enviar a bases de datos masivas no propias de la marca.

02

Marca personal

También conocida como "personal branding", se refiere a la gestión consciente y estratégica de la percepción que los demás tienen de una persona. Así como las empresas construyen y promueven su marca para destacarse en el mercado, los individuos también pueden trabajar en la construcción de su propia marca personal para destacar en su campo profesional o personal.

03

Marketer

Persona dedicada a la planificación, ejecución y gestión de estrategias de marketing con el objetivo de promover productos, servicios o marcas y satisfacer las necesidades de los clientes.

04

Marketplace

Plataforma que permite acceder en línea al inventario de varias tiendas desde un mismo lugar.

05

Marketing

El marketing, o mercadotecnia, es la disciplina que se encarga de identificar, anticipar y satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores a través de estrategias comerciales.



06

Marketing 360°

Consiste en la integración de todas las herramientas disponibles actualmente en el mundo del marketing para poder acercarse con efectividad y una serie de estrategias de atracción al posible consumidor.

07

Marketing automation

Automatización de marketing se refiere al uso de software y tecnología para automatizar tareas y procesos repetitivos en una estrategia de marketing. Esta práctica busca mejorar la eficiencia, la personalización y la relevancia de las interacciones con los clientes o prospectos a lo largo del ciclo de vida del marketing.

08

Marketing de contenidos

Es una estrategia de marketing digital centrada en la creación, distribución y promoción de contenido relevante y valioso para atraer, involucrar y retener a una audiencia específica. El objetivo principal es proporcionar información útil y atractiva que resuelva problemas, responda preguntas o satisfaga necesidades del público objetivo.

09

Marketing omnicanal

Es una técnica que consiste en mezclar e integrar de forma estratégica distintos canales publicitarios para promocionar nuestros mensajes promocionales y a través de distintos formatos online y offline.

10

Medio/Medio digital/Editor

Medio de comunicación, individuo u organización que genera, prepara y adapta el contenido que se distribuirá en uno o varios sitios web u otras plataformas digitales para su publicación y/o comercialización.



11

Medios ganados

Canales de comunicación que generan o amplifican un mensaje sobre la marca sin que implique un costo para la misma.

12

Medios pagados

Canales digitales de terceros que contrata una marca para amplificar su comunicación.

13

Medios propios

Se refiere a los canales digitales que posee una marca en los cuales se tiene pleno control de los contenidos.

14

Mentoring

Es el ofrecimiento de consejos, información o guía que hace una persona que tiene experiencia y habilidades en beneficio del desarrollo personal y profesional de otra persona.

15

Mercado

Grupo específico de consumidores o empresas a los que se dirige un producto o servicio. El mercado se define por las características demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales de los consumidores que conforman ese grupo.

16

Mercado Mínimo Variable

Mínimo de personas que deben comprar tu producto para que tu marca sobreviva.



17

Meta datos

Información estructurada dentro del código HTML que permite a los buscadores identificar el tipo de contenido del sitio por medio de palabras clave para poder categorizar la información.

18

Meta descripción

Es un elemento HTML que se encuentra en el encabezado de una página web y proporciona un resumen conciso del contenido de esa página. Este fragmento de texto suele aparecer en los resultados de búsqueda de los motores de búsqueda y tiene como objetivo brindar a los usuarios una idea rápida de lo que encontrarán en la página.

19

Metodología

Diferentes tipos de procedimientos o métodos que se utilizan dentro de un proyecto para alcanzar un objetivo en concreto.

20

Métrica

Medida cuantitativa utilizada para evaluar el rendimiento y el éxito de una actividad o proceso específico. Las métricas son herramientas clave para medir y analizar diversos aspectos del rendimiento en marketing digital, publicidad, redes sociales, ventas, y otros ámbitos.

21

Micrositio

Sitio web temporal formado por un grupo limitado de páginas. El contenido del micrositio puede estar conformado por texto, imágenes, videos, animaciones y otros formatos digitales.



22

Miniatura

O "thumbnail" es la pequeña imagen que representa visualmente un archivo o contenido más grande. Estas miniaturas se utilizan comúnmente en la web, en plataformas de redes sociales, en reproductores de video y en aplicaciones para proporcionar una vista previa rápida y atractiva del contenido completo.

23

Mockup

Es una representación visual que simula el aspecto y la funcionalidad de un diseño o producto final. Se utiliza como una herramienta de diseño para presentar y evaluar cómo se verá y se comportará un elemento antes de que se complete.

24

Motor de búsqueda

Plataforma que ordena la información en internet para mostrarla en forma de índice para responder a búsquedas específicas de un usuario.

25

Medium Close-Up

Es un plano que hace que el espectador se concentre en la conversación entre dos o más personajes o en uno solo.

26

Medium Shot

Muestra al sujeto de la escena en su ambiente.



01

Networking

Proceso de establecer y mantener conexiones profesionales con otras personas, generalmente con el propósito de intercambiar información, recursos, oportunidades laborales o experiencias comerciales.

02

Neuromarketing

Técnica especializada en investigación de marketing, que utiliza mediciones biométricas para analizar los efectos que la publicidad y otras acciones de comunicación provocan en el cerebro humano.

03

Newsletter

Boletín informativo que se envía periódicamente a una lista de suscriptores a través del correo electrónico.

04

Nicho

Pequeños grupos de consumidores que tienen necesidades muy estrechas, o combinaciones únicas de necesidades. Pequeños mercados no atendido por otras empresas.

05

Nube

Red de servidores en internet en la que se almacenan archivos, sin necesidad de que los tengas en el disco duro de tus dispositivos.



01

Onboarding

Proceso de inducción e incorporación de un nuevo integrante a una organización o programa.

02

Optimización

Capacidad de mejora de contenidos, campañas o cualquier acción que realices en tus comunicaciones y marketing.

03

Outbound marketing

Enfoque de marketing en el que una empresa proactivamente busca atraer la atención de su audiencia objetivo a través de diversas tácticas de promoción.

04

Over de Shoulder

Se usa para conversaciones entre dos personajes.



01

Página web

Documento electrónico accesible a través de internet que generalmente contiene información sobre un tema específico y está diseñada para ser visualizada en un navegador web.

02

Página de destino

Página web individual a la que el usuario llega al hacer clic en un enlace o anuncio, o por medio de un buscador en cualquier dispositivo.

03

Pain points

Puntos de dolor, se refiere a los problemas, desafíos o necesidades no satisfechas que enfrentan los clientes o usuarios.

04

Palabra clave

Términos o frases específicos que los usuarios emplean al realizar búsquedas en motores de búsqueda. Estas palabras o frases son fundamentales en el ámbito del marketing digital y la optimización para motores de búsqueda (SEO).

05

Parámetros

VARIABLES específicas que se utilizan para medir el rendimiento de una campaña publicitaria, como el retorno de la inversión (ROI), la tasa de conversión, entre otros.



06

Pasarela de pago

Es una herramienta que te permite hacer pago de manera online, se utiliza para visualizar los pagos realizados y compras de clientes.

07

Performance

Estrategia que tiene como objetivo que el usuario realice una acción específica dentro de una plataforma digital.

08

Pitch de venta

Es un discurso para promocionarse que utilizan los negocios o marcas para persuadir al potencial cliente.

09

Píxel de facebook

Herramienta de análisis y seguimiento proporcionada por Facebook que permite a los propietarios de sitios web rastrear la actividad de los usuarios que interactúan con su sitio después de haber visto o hecho clic en un anuncio en Facebook.

10

Plantilla

Documento que sirve de modelo y que se pueda replicar todas las veces necesarias.

11

Plugin

Software o componente que se añade a un programa existente para proporcionar funciones adicionales o características específicas.



12

Podcast

Es un formato de distribución de programas de audios transmitidos de manera online.

13

Política de satisfacción

Garantía establecida en torno a la compra de un producto o servicio basada en el cumplimiento de la promesa única de venta y la propuesta de valor.

14

Pop-up

Ventana emergente que aparece sobre la página principal de un sitio web o aplicación, generalmente con el propósito de mostrar información adicional, capturar la atención del usuario o solicitar una acción específica.

15

Porcentaje de impresiones

Métrica utilizada en marketing y publicidad para medir la eficacia de una campaña publicitaria.

16

Presencia digital

Visibilidad de una empresa, marca, producto o persona en la red.

17

Preventa

Proceso que se da antes de la venta para dar a conocer un producto y/o servicio para que la gente lo conozca y se genere la necesidad.



18

Proactividad

Tener la iniciativa o anticiparse a necesidades futuras.

19

Procesos

Conjunto de pasos que se deben llevar a cabo para conseguir un fin.

20

Producto

Cualquier bien tangible o servicio intangible que puede ser ofrecido y adquirido en el mercado para satisfacer una necesidad o deseo específico.

21

Programación

Es el proceso que se utiliza para organizar, planear e idear un proyecto. Es la forma de ordenar cada paso para que se ejecuten en el momento y de la forma deseada.

22

Promesa

Compromiso que haces con tus clientes y que debes cumplir para ser una marca coherente y confiable.

23

Propuesta de servicios

Documento formal que se presenta a un cliente potencial con el objetivo de ofrecer servicios específicos.

24

Point of View

La cámara está en la misma posición que los ojos del personaje. Da la impresión de que el público ve la escena como el personaje la ve.



25

Protocolo

Conjunto de pasos que se deben seguir para dar un mejor servicio como empresa.

26

Pruebas A/B

Técnica utilizada para comparar dos versiones diferentes de algo, como una página web, un anuncio, o un correo electrónico. El objetivo es determinar cuál de las dos versiones es más efectiva en términos de alcanzar un objetivo.

27

Publicidad online

Se refiere a la promoción de productos, servicios o marcas a través de internet utilizando diversos canales y formatos publicitarios.

28

Publicación / Post

Contenido creado para su difusión dentro de una plataforma social y dirigido a un público específico.

29

Público

Segmento al cual va dirigido el anuncio o comunicación.

30

Público objetivo

Es el cliente potencial o consumidor ideal al que queremos llegar con nuestro objetivo de ventas o conversión.

31

Panning

La cámara se mueve sobre su eje a la derecha o a la izquierda para seguir un personaje o sujeto en movimiento.



01

Reach

Es el alcance de la cuenta, el contenido o sitio.

02

Realidad aumentada

Augmented Reality es una tecnología que combina elementos del mundo real con elementos virtuales, superponiendo información digital en el entorno físico. A diferencia de la realidad virtual, que crea un entorno completamente nuevo, la realidad aumentada mejora la experiencia del mundo real mediante la adición de información digital o elementos interactivos.

03

Rebranding

Proceso de cambiar la imagen y la identidad visual de una marca. Esto puede implicar ajustes en elementos como el nombre, el logotipo, el slogan, los colores, la tipografía y otros elementos visuales asociados con la marca.

04

ROI

Retorno de la inversión expresado en %. $\text{Beneficio} - \text{Inversión} / \text{Inversión}$.

05

Retargeting

Es una estrategia de publicidad en línea que consiste en mostrar anuncios específicos a usuarios que han interactuado previamente con un sitio web o una aplicación. La idea principal es volver a dirigirse a esos usuarios después de su visita inicial, con el objetivo de recordarles la marca, los productos o servicios, y alentarlos a realizar una acción específica, como completar una compra.



01

Segmentación

Proceso de dividir a una audiencia más amplia en grupos más pequeños y específicos con características y comportamientos similares. Estos grupos, conocidos como segmentos, comparten ciertos atributos que permiten a los especialistas en marketing adaptar sus estrategias para llegar de manera más efectiva a cada grupo.

02

SEO

Search Engine Optimization. Es un conjunto de prácticas y estrategias diseñadas para mejorar la visibilidad y clasificación de un sitio web en los resultados de los motores de búsqueda.

03

SEM

Search Engine Marketing. Prácticas de marketing pagado para aumentar la visibilidad en los resultados de búsqueda.

04

Showrooming

Se refiere al comportamiento de los consumidores que visitan una tienda física para examinar un producto en persona y luego utilizan sus dispositivos móviles para comparar precios, buscar reseñas o realizar compras en línea, a menudo aprovechando ofertas o descuentos encontrados en línea.

05

Social CRM

Customer Relationship Management) se refiere a la integración de las redes sociales en las estrategias y procesos de gestión de relaciones con los clientes. En otras palabras, es la aplicación de herramientas y técnicas de CRM para gestionar y analizar las interacciones de los clientes en plataformas de redes sociales.



06

Social selling

Es una estrategia de ventas que implica el uso de las redes sociales para identificar, conectar y cultivar relaciones con clientes potenciales.

07

Social listening

Proceso de monitorear y analizar las conversaciones y las menciones de una marca, producto, industria o tema específico en las redes sociales. Es una práctica esencial en la gestión de la reputación en línea y en la comprensión de las percepciones y opiniones de los usuarios en las plataformas sociales.

08

Social media manager

Profesional encargado de planificar, ejecutar y supervisar las estrategias de medios sociales de una empresa o marca.

09

Startup

Es una empresa emergente o compañía de nueva creación, generalmente caracterizada por su enfoque innovador, rápido crecimiento y la búsqueda de soluciones creativas para abordar problemas o necesidades en el mercado.

10

Storyselling

Se refiere a la práctica de utilizar narrativas convincentes y atractivas para influir en el proceso de venta y persuadir a los clientes a tomar decisiones de compra.



11

Storytelling

Técnica de comunicación que implica contar historias de manera efectiva y convincente para transmitir un mensaje, enseñar una lección o generar una conexión emocional con la audiencia.

12

Streaming

Se refiere a la transmisión en tiempo real de datos multimedia, como video y audio, a través de una red, generalmente a través de internet.

13

Stablising Shot

Establece el lugar donde sucede la acción de la trama.

14

Steady (Cámara Fija)

La cámara no se mueve.



01

Target

Se refiere al público objetivo o al grupo específico de personas a quienes una empresa o campaña publicitaria busca llegar y dirigir sus esfuerzos.

02

Tasa de apertura

Se refiere a la proporción de personas que han abierto y visto un correo electrónico en comparación con el número total de correos electrónicos enviados como parte de una campaña de marketing por correo electrónico.

03

Tasa de conversión

Métrica utilizada en marketing que se refiere al porcentaje de visitantes de un sitio web, usuarios de una aplicación o destinatarios de una campaña de marketing que realizan una acción específica deseada.

04

Tasa de rebote

Métrica que se utiliza en el análisis web para medir el porcentaje de visitantes que abandonan una página web después de ver sólo una página, sin interactuar más con el sitio.

05

Tendencia

Se refiere a la dirección o patrón general en la que algo se desarrolla, cambia o se mueve con el tiempo. Este término se utiliza en diversos contextos y disciplinas para describir fenómenos observables que muestran una dirección o comportamiento consistente en un período de tiempo significativo.



06

Tráfico

Se refiere al número de visitantes que acceden y navegan por un sitio web en un período de tiempo específico. Puede incluir visitantes únicos, páginas vistas y otros indicadores.

07

Tilt Up - Tilt Down

La cámara se mueve sobre su eje hacia arriba o hacia abajo.

08

Travelling Shot –Camera Car

Este movimiento permite seguir a los personajes, mostrar acción, revelar paisajes o crear una sensación de dinamismo.



01

Upsell

Práctica de ofrecer a un cliente una versión mejorada, más cara o premium de un producto o servicio que están considerando comprar.

02

Usabilidad

La facilidad con la que los usuarios pueden interactuar con un producto, sistema o servicio, y cómo se proporciona una experiencia efectiva y eficiente.

03

Usuario

Personas o entidades que forman parte del público objetivo de una empresa y que participan en las interacciones relacionadas con productos, servicios o la marca en sí.

04

Usuario únicos

Métrica que se utiliza en análisis web y marketing para contar la cantidad de visitantes individuales durante un período de tiempo específico en un sitio web, aplicación o plataforma en línea.

05

UTM

Urchin Tracking Module, se refieren a parámetros específicos que se pueden agregar a las URL para realizar un seguimiento y analizar el rendimiento de las campañas de marketing digital.



06

Valor agregado

Mejora o beneficio adicional que se proporciona a un producto, servicio o proceso, y que va más allá de lo esencial o básico.

07

Video marketing

Se refiere al uso estratégico de videos para promocionar y comercializar productos, servicios o marcas.



01

Webrooming

Se utiliza para describir el comportamiento de los consumidores que investigan productos en línea antes de realizar una compra, pero optan por comprar el producto en una tienda física en lugar de hacerlo en línea.

AGRADECIMIENTO

Al llegar al final de este libro sobre términos generales de marketing, el equipo editorial de Soy.Marketing desea expresar nuestro más sincero agradecimiento a todos aquellos que hicieron posible la realización de esta obra.

Un agradecimiento especial a nuestros lectores, por su interés y apoyo continuo. Este libro ha sido creado con la intención de brindar conocimiento y herramientas útiles, y esperamos que haya cumplido con sus expectativas

Por último, agradecemos a todos aquellos que de alguna manera han sido parte de este proyecto, ya sea directa o indirectamente. Su aporte ha sido invaluable.

Este libro es el resultado del esfuerzo colectivo y la colaboración de un equipo comprometido. Esperamos que encuentren en estas páginas no solo información valiosa, sino también inspiración para sus propios esfuerzos en el fascinante mundo del marketing.

¡Gracias por ser parte de este viaje con nosotros!

Con gratitud,
El equipo editorial de Soy.Marketing



Email: editorial@soy.marketing

Web: www.Soy.Marketing