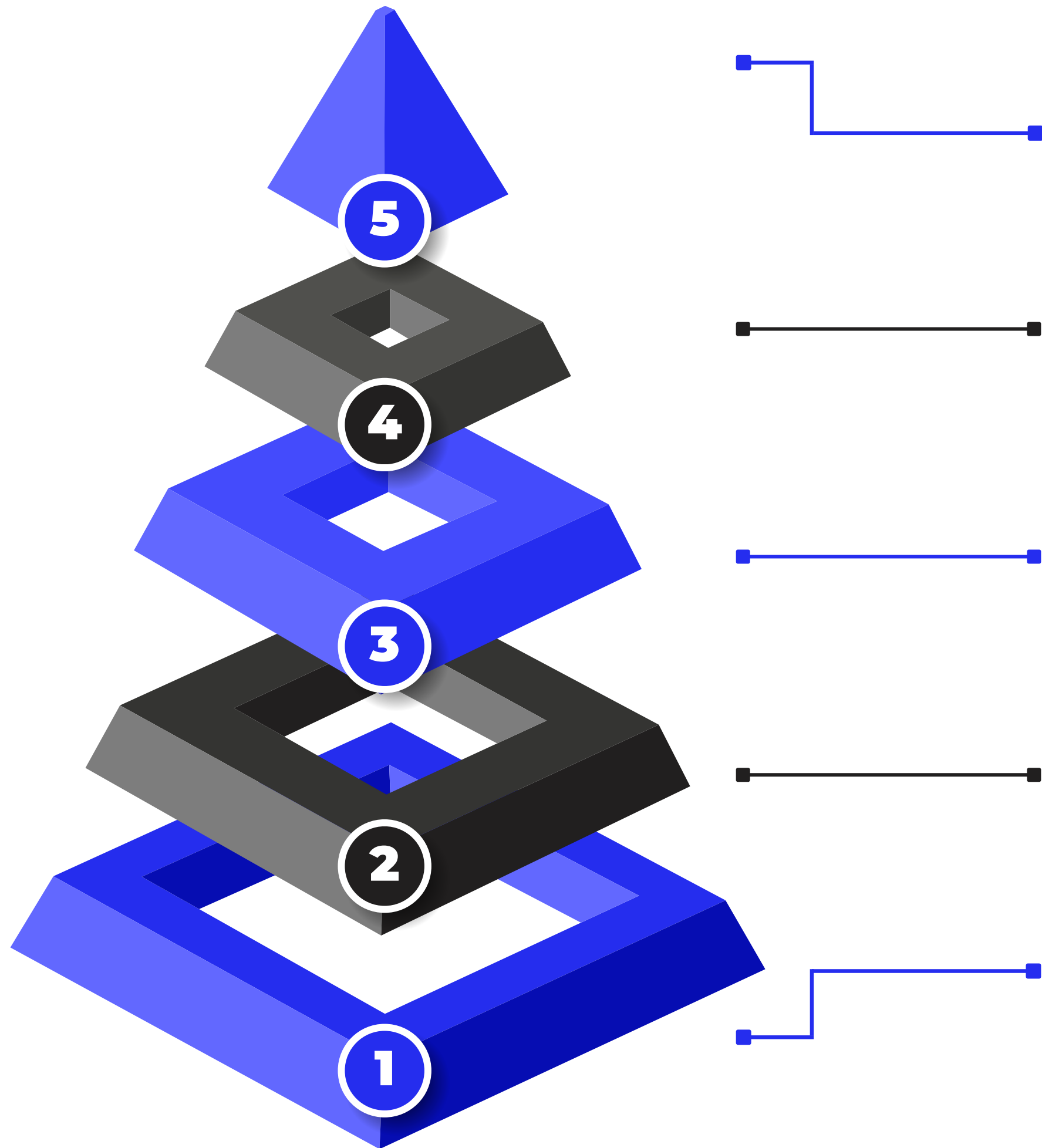




MÉTRICAS DE **FACEBOOK**

Paso a paso

Tunel de ventas



Venta finalizada

Recibimos el dinero del cliente y todos los datos necesarios para ya coordinar con el proveedor correspondiente el envío del producto.

Procesador de pago

Es hora de ingresar todos los datos, desde el domicilio hasta la tarjeta para hacer el pago.

Carrito

La persona ya decidida inicia la compra del producto seleccionado.

Pagina Web

Logramos que la persona ingrese a nuestro sitio web a ver el producto que es de su interés.

Anuncio

Buscamos a través de imágenes y videos potenciales clientes en Facebook/Instagram.

ECOSISTEMA EXTERNO - FACEBOOK

CUAL ES EL OBJETIVO DENTRO DEL ECOSISTEMA EXTERNO?

Generar la mayor cantidad de clientes potenciales al menor costo. (En facebook no vendemos)

El objetivo es salir de Facebook con el CPC (Costo por Clic) mas económico posible.

Que determina mi CPC?

CTR

RELACION ENTRE CPC Y CTR

Ejemplo 1:

GASTO: 10 USD

CLICS: 100

CPC (costo por clic): 0,10 USD (gasto/clic)

IMPRESIONES: 5.000

CPM (costo por mil impresiones): 2 USD

CTR: 2 % (clics/impresiones*100)

Ejemplo 2:

GASTO: 10 USD

CLICS: 200

CPC (costo por clic): 0,05 USD (gasto/clic)

IMPRESIONES: 5.000

CPM (costo por mil impresiones): 2 USD

CTR: 4 % (clics/impresiones*100)



CUALES SON LAS MÉTRICAS MAS IMPORTANTES DENTRO DEL ECOSISTEMA FACEBOOK?

CTR Y CPC

ECOSISTEMA INTERNO - TIENDA

CUAL ES EL OBJETIVO DENTRO DEL ECOSISTEMA INTERNO?

Generar la mayor cantidad de ventas al menor costo. Conseguir el Costo x Adquisición mas bajo.

El objetivo es convertir la mayor cantidad de clientes potenciales que llegan de Facebook al menor costo posible.

La campaña no vende! Lo que vende es la página de ventas!

RELACION ENTRE CPA Y % DE CONVERSIÓN.

Ejemplo 1:

GASTO: 10 USD

CLICS: 100

CPC (costo por clic): 0,10 USD (gasto/clic)

CTR: 2 %

VISITAS: 100

COMPRAS: 2

% CONVERSIÓN: 2%

CPA (Costo por adquisición):
5 USD (Gasto/compras)

Ejemplo 2:

GASTO: 10 USD

CLICS: 100

CPC (costo por clic): 0,10 USD (gasto/clic)

CTR: 2 %

VISITAS: 100

COMPRAS: 5

% CONVERSIÓN: 5%

CPA (Costo por adquisición):
2 USD (Gasto/compras)



RELACION ENTRE CPA Y % DE CONVERSIÓN.

Ejemplo 3:

GASTO: 10 USD

CLICS: 200

CPC (costo por clic): 0,05 USD (gasto/clic)

CTR: 4 %

VISITAS: 200

COMPRAS: 10

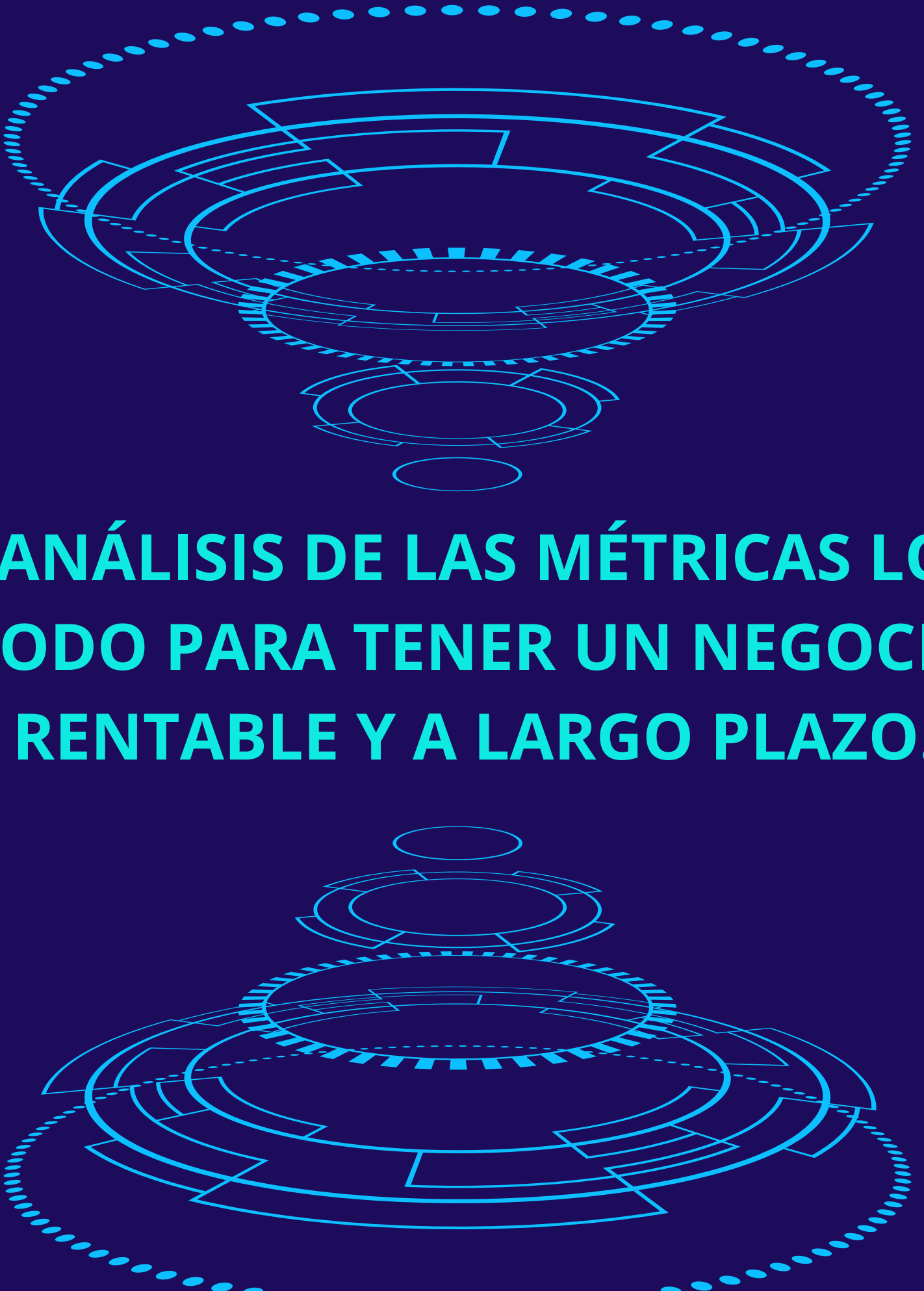
% CONVERSIÓN: 5%

CPA (Costo por adquisición):
1USD (Gasto/compras)



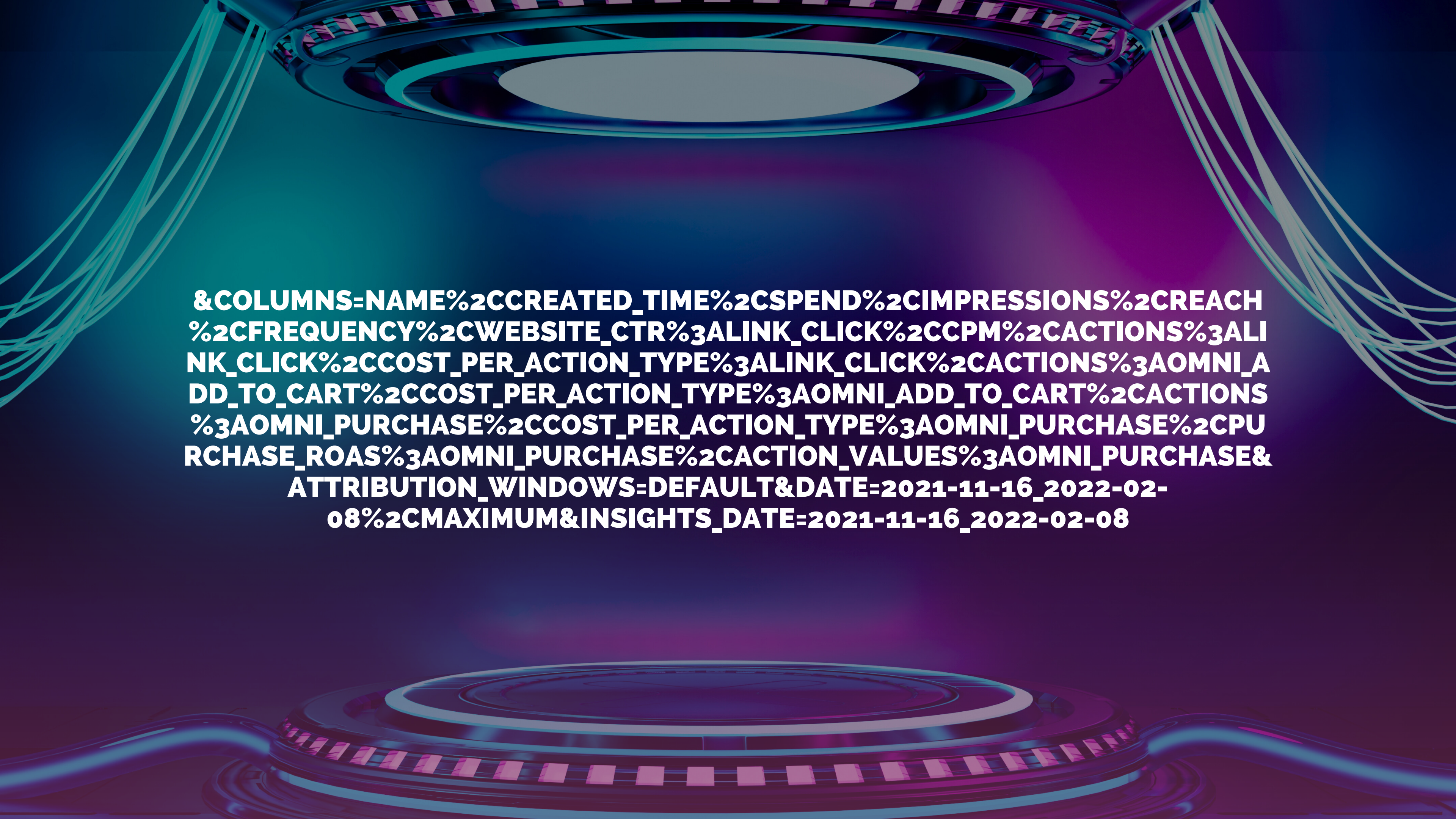
**CUALES SON LAS MÉTRICAS MAS IMPORTANTES
DENTRO DEL ECOSISTEMA INTERNO?**

CPA Y % DE CONVERSIÓN



**EL ANÁLISIS DE LAS MÉTRICAS LO ES
TODO PARA TENER UN NEGOCIO
RENTABLE Y A LARGO PLAZO.**





**&COLUMNS=NAME%2CCREATED_TIME%2CSPEND%2CIMPRESSIONS%2CREACH
%2CFREQUENCY%2CWEBSITE_CTR%3ALINK_CLICK%2CCPM%2CACTIONS%3ALI
NK_CLICK%2CCOST_PER_ACTION_TYPE%3ALINK_CLICK%2CACTIONS%3AOMNI_A
DD_TO_CART%2CCOST_PER_ACTION_TYPE%3AOMNI_ADD_TO_CART%2CACTIONS
%3AOMNI_PURCHASE%2CCOST_PER_ACTION_TYPE%3AOMNI_PURCHASE%2CPU
RCHASE_ROAS%3AOMNI_PURCHASE%2CACTION_VALUES%3AOMNI_PURCHASE&
ATTRIBUTION_WINDOWS=DEFAULT&DATE=2021-11-16_2022-02-
08%2CMAXIMUM&INSIGHTS_DATE=2021-11-16_2022-02-08**