

Atrae tráfico valioso con campañas de pago

Atrae tráfico valioso con campañas de pago

Durante el Black Friday, los eCommerce pueden invertir en campañas de marketing adicionales para atraer la mayor cantidad de tráfico posible a su tienda online con el fin de aumentar las ventas. Si bien aumentar la cantidad de visitantes al sitio web es importante, quizás sea aún más importante garantizar la calidad del tráfico que diriges a tu sitio web durante la temporada más alta de ventas.

Con esto en mente, Línea Gráfica recomienda segmentar tu audiencia según su comportamiento y preferencias, y luego dirigirte a grupos específicos de clientes con mensajes personalizados en tus anuncios de pago para maximizar el retorno de la inversión (ROAS).

Según esta agencia digital y partner certificado Data First de Connectif, aquí es donde los datos de tu eCommerce juegan un papel importante. Esta información te permite identificar los deseos y las necesidades de tus clientes para que puedas personalizar tus anuncios en consecuencia, brindando contenido y ofertas de Black Friday diseñadas específicamente para ellos.

“

Black Friday es la gran cita anual del eCommerce, donde todo debe ser rápido y preciso. Y cuando cada segundo cuenta, **la personalización no es solo una opción, sino que es el sello de una experiencia de compra inigualable.** En Línea Gráfica elegimos Connectif para convertir cada visita de nuestros clientes en una historia de éxito.

”



José Antonio Borja Ferrari
Digital Marketing Manager
Línea Gráfica

Atrae tráfico valioso con campañas de pago

Retargeting del tráfico de tus campañas de pago

Con una plataforma de Data First marketing como Connectif, los marketers cuentan con una gran cantidad de conocimientos y estrategias que pueden ayudarles a identificar el comportamiento y las preferencias de todos sus clientes. Esto abre un mundo de oportunidades de segmentación de anuncios.

Una de las oportunidades que Línea Gráfica recomienda es adentrarse en el poder del retargeting del tráfico que tus anuncios de pago han llevado a tu sitio web durante el Black Friday. El retargeting de tus audiencias de PPC se puede llevar a cabo de dos maneras diferentes: desde afuera hacia adentro y desde adentro hacia afuera.

De outbound a inbound retargeting

Esto se refiere al retargeting del tráfico de tu sitio web que proviene de una campaña PPC. Por ejemplo, un cliente hace clic en un anuncio de Black Friday que lo lleva a tu tienda online por primera vez. Mira algunos productos pero no realiza ninguna compra.

Puedes utilizar el retargeting de outbound a inbound personalizando anuncios con contenido sobre los productos que estos nuevos clientes potenciales visitaron para incentivarlos a volver a tu tienda y realizar una compra.

De inbound a outbound retargeting

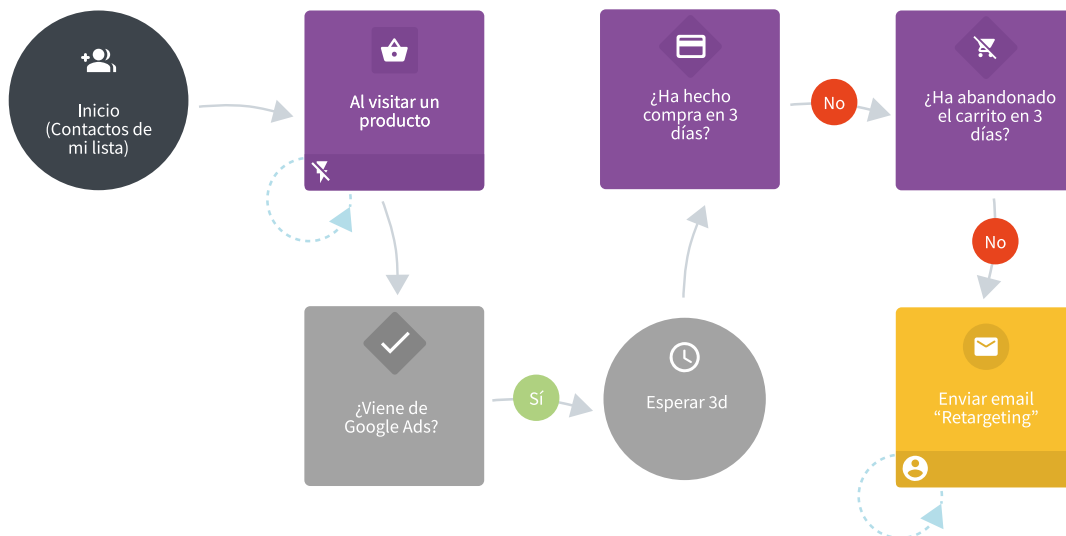
Este tipo de retargeting se refiere al tráfico dirigido a sitios web para campañas PPC. En este caso, harías uso de la información de tus visitantes en tu sitio web, como sus intereses, comportamiento de navegación e interacciones.

Puedes lanzar anuncios personalizados para dirigirte a ellos en función de su huella digital. Este tipo de retargeting ayuda a aumentar la relevancia de tus ads de pago, lo que puede mejorar significativamente las tasas de conversión durante el Black Friday y más allá.

Atrae tráfico valioso con campañas de pago

Workflow para personalizar tus campañas de pago

En este workflow, puedes ver la estrategia recomendada por Línea Gráfica para hacer retargeting a las audiencias que visitaron tu sitio web desde un anuncio de Google. El workflow verifica si el usuario ha realizado una compra en un período de tiempo específico y si ha dejado productos en su carrito. En caso afirmativo, se envía un correo personalizado a la audiencia para animarlos a regresar y completar su compra.



Dirigirse a audiencias específicas con y desde tus anuncios de pago es una estrategia basada en datos altamente eficaz para aumentar la conversión y maximizar el ROAS de tus campañas. ¡Prepárate para impactar a tu audiencia de manera más efectiva este Black Friday y disfruta de los resultados obtenidos dirigiéndote a tus clientes correctos con el anuncio correcto!