

MARKETING DE PERFORMANCE

¿Por dónde empezar a implementarlo en tu empresa?

El Marketing de Performance es una estrategia de Marketing Digital enfocada en obtener **mejores resultados** con la menor inversión posible.

Es por esto que los esfuerzos se dirigen a monitorear, probar y optimizar de manera continua y las decisiones se toman en base al **análisis de datos**.

Entonces, ¿Por dónde comenzamos?

1. Analizar los datos acumulados hasta hoy

Lo primero que hacemos con las empresas que nos convocan para trabajar juntos es analizar toda la información que recopilamos de acciones de marketing anteriores.

Esto nos permite conocer las acciones que fueron más y menos rentables y empezar a tomar decisiones en base a los datos.

2. Objetivos bien planteados

Si bien todas las empresas **buscamos mejorar la rentabilidad**, hay infinidad de caminos para obtenerla.

Aunque algunos pueden ser más efectivos que otros.



Encontrar los indicadores correctos será fundamental en la estrategia de performance marketing ya que al optimizarlos nos permitan mejorar la rentabilidad.

Analizando los datos y necesidades de cada empresa podremos determinar algunos objetivos, como el incremento de: retorno de inversión, páginas visitadas, tasa de apertura de mails, ratio de conversión del embudo. O la reducción del costo por lead o el costo de adquisición de cliente.

3. Desarrollar en detalle del embudo de conversión

¿Si no tenemos claro el camino que debe recorrer nuestro cliente hasta llegar a comprarnos, **cómo sabrá nuestro cliente por dónde avanzar?**

Es necesario estructurar el paso a paso de cada contacto que tendremos con nuestro cliente desde el primer contacto hasta el momento de compra, e incluso luego para obtener su recomendación y fidelización.

Aquí definimos qué mensajes y canales utilizaremos y cuáles serán los objetivos en cada etapa.

4. Medir, Analizar e Iterar

Y finalmente, pero no por esto menos importante, será necesario realizar un **seguimiento periódico de las métricas**, analizar y comparar los resultados para luego realizar los cambios necesarios, logrando optimizarlas.



Iterar será clave en nuestra estrategia. Es la repetición de procesos de mejora, es decir, los cambios que vamos a realizar tanto en nuestra web, landing page o en nuestras campañas publicitarias para mejorar los resultados. Es la base de la optimización continua.

También es importante realizar informes mensuales y anuales para poder tener una visión general del retorno de la inversión y **tomar mejores decisiones a futuro.**

Animate a dar estos primeros pasos hacia un Marketing de Performance y **descubrir cómo optimizar tus resultados**.

Si te interesa que analicemos juntos cómo podrías aplicarlo a tus servicios o productos escribinos vía [WhatsApp haciendo clic aquí](#).

