

Tema 12

“ Marketing digital”

Alumno(s):		<ul style="list-style-type: none">• <i>Carlos Manuel Condori Choquehuayta</i>• <i>Ventura Valenzuela Luis Angel</i>• <i>Candace Cameron Diaz Soto</i>• <i>Jonathan Anthony Suni Amaro</i>• <i>Fabricio Favio Polanco Pezo</i>• <i>Hinojosa Amudio, Eduardo Johel</i>	Nota	
Grupo:	<i>A y B</i>		Ciclo: V	

Producto a promocionar: Paneles solares de alta eficiencia de la marca "SolarTech"



Presupuesto de inversión utilizando Amazon Advertising: Para promocionar los paneles solares de la marca "SolarTech" utilizando Amazon Advertising, se puede establecer un presupuesto inicial de \$300 USD mensuales. Este presupuesto permitirá realizar una campaña publicitaria efectiva y alcanzar a un público amplio interesado en la energía solar.

Procedimiento a seguir para invertir en Amazon Advertising:

Después de crearse una cuenta en <https://advertising.amazon.com/>

-Necesitamos crear una nueva campaña publicitaria: En este caso lo hacemos con el nombre de la empresa Solar Tech

Grupos de anuncios

Los grupos de anuncios son grupos de anuncios dentro de una campaña que comparten el mismo conjunto de tácticas de segmentación o tipo de creatividad. Pueden ayudarlo a organizar sus campañas de manera más eficiente. Considere agrupar productos que caen dentro de la misma categoría y rango de precio. Puede crear grupos de anuncios adicionales en el administrador de campañas después de lanzar su campaña. [Aprende más](#)

Configuración del grupo de anuncios

[¿Cómo crear un grupo de anuncios?](#)

Nombre del grupo de anuncios ⓘ



-Se añaden los productos que se encuentran en venta por amazon, se coloca su ASIN, los cuales sirven como código único de cada producto ofertado en la web. Esta opción de Amazon advertising ayuda a promocionar productos a los compradores que buscan activamente palabras clave relacionadas o que ven productos similares en Amazon. Este tipo de promoción se llama productos patrocinados.

Productos ?

[Cómo añadir productos a tu campaña](#)


Propuesto ? **Nuevo** | Buscar | Lista de entradas | Subir

Los productos que sugerimos de su catálogo pueden tener mayores posibilidades de generar clics o ventas si se anuncian.
[Más información sobre los productos sugeridos](#)


[Agregar todo en esta página](#)

No tienes productos sugeridos. Elija la pestaña Buscar para ver todos los productos

2 productos [Exportar ?](#) | [Eliminar todo](#)



Panel solar NETVUE - Cargador tipo C para Birdfy Cam, proporciona energía ininterrumpida
★★★★★(51) | \$ 29,99 | En stock
ASIN: B0B9B78G86



Panel solar ECO-WORTHY 25W 12V panel impermeable monocristalino para cargar la batería de 12V del remolque
★★★★★(991) | \$ 49,99 \$ 35,99 | En stock
ASIN: B011FJ73X4

-La segmentación utiliza palabras clave y productos para mostrar sus anuncios en las páginas de búsqueda y detalles a compradores relevantes. En este caso usamos la automática.

Orientación ?

[Cómo elegir una estrategia de segmentación](#)

☒ Segmentación automática
Amazon orientará palabras clave y productos similares al producto de tu anuncio.

☐ Segmentación manual
Elija palabras clave o productos para orientar las búsquedas de los compradores y establezca ofertas personalizadas.



-Una puja es el importe máximo que estás dispuesto a pagar por un comprador. para hacer clic en el anuncio. En este caso el precio es 0.75 dolares.

Segmentación automática ⓘ

[Cómo establecer precios de puja](#)

☒ Establecer la puja predeterminada ⓘ

Puja sugerida para días regulares ▾

-

Puja predeterminada

\$ 0.75

☐ Establecer pujas por grupo de segmentación ⓘ

▾ Segmentación negativa por palabras clave ⓘ opcional

[Cómo usar palabras clave negativas](#)

▾ Segmentación negativa del producto ⓘ opcional

[Cómo elegir productos negativos para la segmentación](#)

-Escogemos la segunda opción, la cual nos permitirá reducir la puja en tiempo real cuando nuestro anuncio tenga menos probabilidades de convertirse en una venta.

Campaña

Estrategia de licitación de campaña ⓘ

[Cómo establecer la estrategia de puja](#)

☐ Ofertas dinámicas: arriba y abajo ⓘ

Aumentaremos sus ofertas (en un máximo del 100%) en tiempo real cuando sea más probable que su anuncio se convierta en una venta, y reduciremos sus ofertas cuando sea menos probable que se convierta en una venta.

☒ Pujas dinámicas: solo hacia abajo ⓘ

Reduciremos sus ofertas en tiempo real cuando sea menos probable que su anuncio se convierta en una venta.

☐ Pujas fijas ⓘ

Usaremos tu puja exacta y cualquier ajuste manual que establezcas, y no cambiaremos tus pujas en función de la probabilidad de una venta.

▾ Ajustar las pujas por ubicación ⓘ



-Ajustamos un tiempo de prueba de un mes del 9 de junio al 9 de julio.

Empezar ⓘ

📅 Jun 9, 2023

Fin ⓘ

📅 Jul 9, 2023

País
Estados Unidos

-Colocamos el presupuesto diario que estamos dispuestos a pagar, en este caso es 10 dólares. La puja por click mencionada en puntos anteriores tendrá este límite diario, si no se llega a este monto, el presupuesto diario no usado, podrá utilizarse en días o meses posteriores.

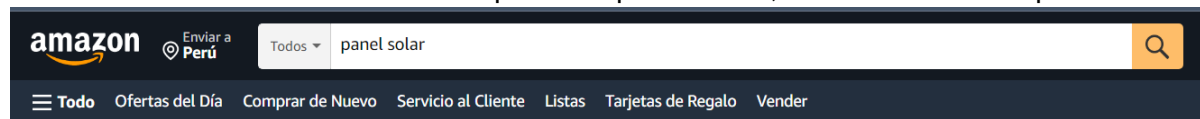
Presupuesto diario ⓘ

\$ 10.00

ⓘ Para ayudar a beneficiarse de los días de alto tráfico, su campaña ahora puede gastar hasta un 100% más que su presupuesto diario utilizando cantidades no gastadas de días anteriores del mes.

🔗 [Más información sobre el presupuesto diario](#)

Como resultado de la inversión en el producto patrocinado, al realizar una búsqueda como



1 a 16 de más de 2,000 resultados para "panel solar"



El producto patrocinado debe aparecer en la búsqueda.



Presupuesto de inversión y visualización de resultados: La empresa invertirá \$300 USD mensuales en la promoción de los paneles solares de "SolarTech" a través de Amazon Advertising. Para visualizar los resultados de su inversión, la empresa podrá utilizar las métricas proporcionadas por Amazon Advertising, como el número de impresiones, clics, conversiones y el retorno de la inversión. También se puede realizar un seguimiento de las ventas generadas directamente a través de Amazon y evaluar el aumento en la demanda de los paneles solares de "SolarTech".

Estrategia de comunicación más rentable: Según nuestra investigación, una estrategia rentable para promocionar los paneles solares de "SolarTech" utilizando Amazon Advertising es centrarse en los Sponsored Products. Estos anuncios se mostrarán en los resultados de búsqueda de Amazon cuando los usuarios busquen términos relacionados con paneles solares. Es importante optimizar los anuncios con palabras clave relevantes y una descripción convincente para atraer la atención de los compradores interesados en energía solar.

Además, se recomienda utilizar imágenes de alta calidad que muestren los paneles solares en acción y resalten sus características clave, como la eficiencia energética y la durabilidad. Al enfocarse en los Sponsored Products y utilizar una estrategia de palabras clave adecuada, se puede aumentar la visibilidad de los paneles solares de "SolarTech" y generar un mayor interés y demanda entre los compradores de Amazon.

Conclusiones

- Amazon Advertising es un buscador de publicidad en línea que ofrece a los anunciantes una plataforma poderosa para promocionar sus productos y llegar a una amplia audiencia. La plataforma proporciona diversas herramientas de segmentación y orientación para que los anunciantes puedan dirigirse a los clientes adecuados en función de sus comportamientos de compra, intereses y preferencias.
- Amazon Advertising puede tener un impacto significativo en las ventas de los anunciantes. Al promocionar sus productos en la plataforma, los anunciantes pueden aumentar su visibilidad y llegar a una base de clientes más amplia. Además, las campañas publicitarias pueden ayudar a mejorar la posición de los productos en los resultados de búsqueda de Amazon, lo que aumenta las posibilidades de que los clientes potenciales los vean y compren.
- En conclusión al utilizar Advertising para subir una campaña publicitaria de SolarTech y evaluar los precios a través de los anuncios hemos logrado aumentar la visibilidad de nuestro producto y obtener información sobre la competencia y el mercado esto nos permitirá tomar decisiones informadas y optimizar nuestras estrategias de marketing digital en el futuro, con el fin de tener mejores resultados en términos de venta.