



**mercado
ads**

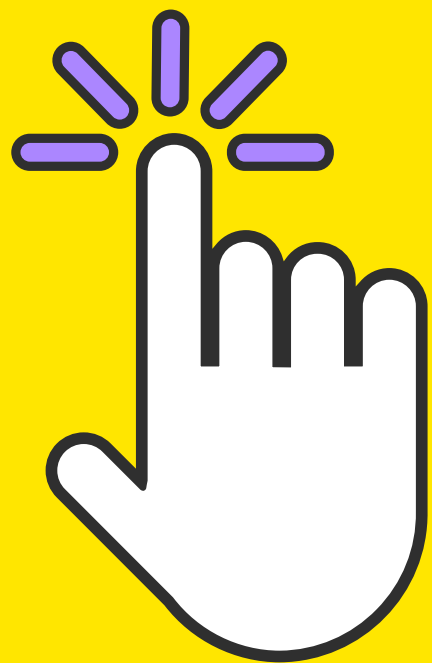
Métricas de **Retail Media**

Monitorea, analiza y optimiza
los resultados de tus campañas
en Mercado Ads

¡Descúbrelas! →

¿Cómo maximizar la efectividad?

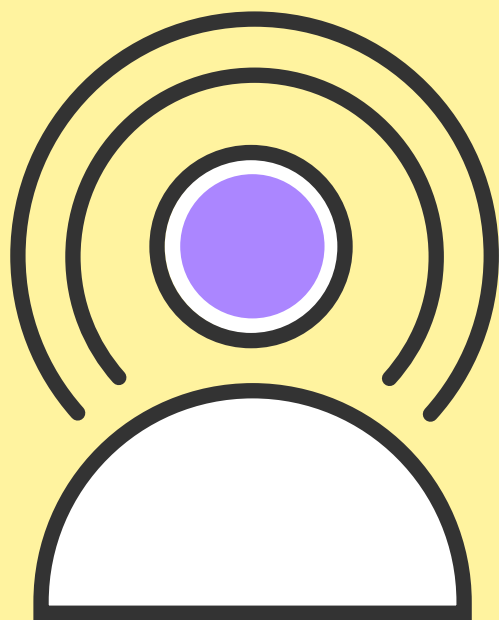
Conocer las **métricas del funnel de ventas** es clave para potenciar tus campañas.



Mercado Ads te ofrece datos para decisiones acertadas y mejores resultados.

Etapa de Awareness

La finalidad es que vean tus anuncios y así **aumentar la visibilidad** y el reconocimiento de tu marca.





Etapas de Awareness

Métricas

Alcance: personas que vieron el anuncio.

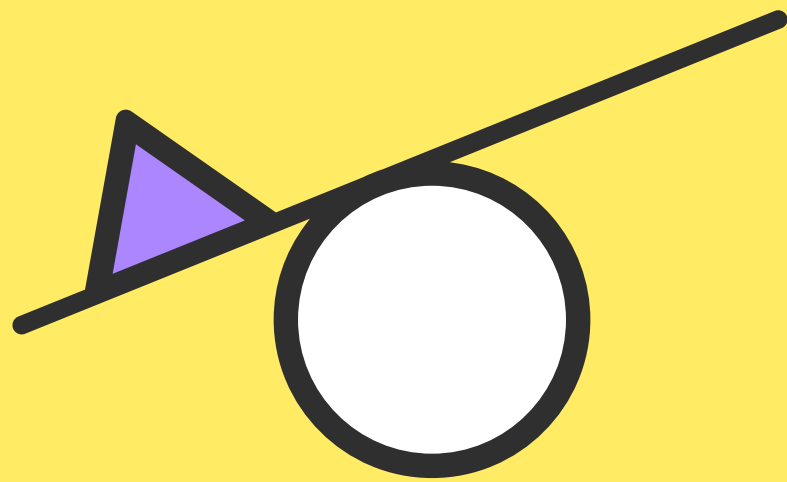
Frecuencia: promedio de veces que la misma persona vio el creativo.

Audience Share: porcentaje del público total que interactuó.

Share of Voice: porcentaje de participación en el total de publicidad dentro de tu sector.

Etapa de Consideración

Después de ver tus anuncios, van a interactuar con ellos. El enfoque es **captar el interés** y generar interacciones.



Etapas de Consideración

Métricas

Clics: número total de clics en el anuncio.

CTR (Click-Through Rate): porcentaje de clics tras ver el anuncio.

Search Lift: aumento de búsquedas de la marca.

Tip

Traffic Lift: analiza el aumento del tráfico generado por los anuncios en tu sitio web.

Etapa de Conversión

¡La meta es llegar
aquí! En la **etapa de
compra**, el objetivo
es convertir el interés
en ventas.





Etapas de Conversión

Métricas

Ventas: número total de productos vendidos a través de los anuncios.

Tasa de conversión: porcentaje de visitantes que realizan una compra.

Ticket promedio: valor promedio de las ventas realizadas.

ACOS (Advertising Cost of Sales): porcentaje del gasto publicitario en relación con las ventas generadas.

¿Qué es ACOS?

ACOS es el **costo de publicidad dentro de Mercado Libre**. Mide la relación entre gasto publicitario y ventas generadas. Es crucial para el éxito de tu campaña.

Ejemplo

Si tu ACOS es del 10%, significa que por cada \$10 invertidos, generaste \$100.

Mejora el rendimiento de tus campañas de Retail Media.

Con el control de las métricas, lleva **tus campañas a otro nivel.**



Tips

- **Optimiza tus anuncios:** enfócate en creativos y mensajes híbridos que unan branding y mensajes comerciales.
- **Hipersegmentación:** usa datos de comportamiento y preferencias para dirigirte a segmentos muy específicos.
- **First Party Data:** aprovecha los datos de Mercado Ads para obtener insights valiosos y conéctate con tu público en el momento adecuado.

¿Qué contenido te gustaría ver?

Déjalo en los comentarios.

Mantente atento(a) a nuestros insights
y revisa las próximas publicaciones.



**mercado
ads**

Personas reales. Impacto real