

# Conversiones



## 2- Analítica digital: Conversiones

*¿Qué es una conversión?*

Una conversión es una actividad que ocurre en tu sitio y es importante para el éxito de tu negocio



## 1- Analítica digital: **Creando el plan de medición**



### **Tipología** de websites

Ecommerce

Generación de leads

Contenidos

Soporte

Branding

### **Resultados** medibles



**Vender productos**

**Potenciales clientes**

**Mostrar anuncios**

**Soluciones online**

**Implicación y notoriedad**

## 2- Analítica digital: Conversiones



### Tipología de websites

Ecommerce

Generación de leads

Contenidos

Soporte

Branding

### Conversión



Transacción completada

Formulario completado

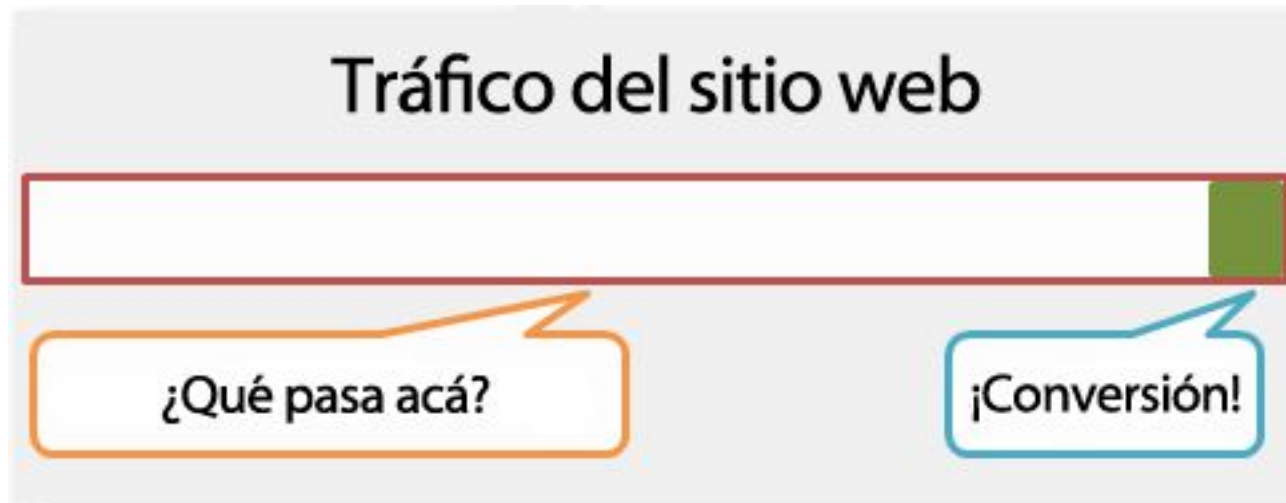
Suscripción a RSS

Tarea completada

Contenido compartido

## 2- Analítica digital: Conversiones

**Medir solamente conversiones es para principiantes**



## 2- Analítica digital: Conversiones

### Debemos medir macro y micro conversiones



Midiendo también las micro conversiones obtenemos:

- El valor del sitio web
- Una visión más amplia de nuestra web
- Más conocimiento sobre nuestros usuarios

## 2- Analítica digital:Conversiones

<b><i>Macro conversiones</i></b>	<b><i>Micro conversiones</i></b>
<b>Basadas en ganancias</b>  Artículo vendido e-commerce Suscripción paga	<b>Basadas en navegación</b>  Escanear página de producto Entrar al proceso de check-out Llegar a un formulario CTR de búsquedas
<b>Basadas en clientes potenciales</b>  Pedido de presupuesto Pedido de visita	<b>Basadas en interacciones</b>  Agregar un producto al carrito Descargar un PDF Ver un video Expandir un contenido
<b>Basadas en consultas</b>  Formulario de contacto Llamado impulsado por el sitio	<b>Basadas en implicación</b>  Tiempo en el sitio Número de páginas vistas Suscripción al newsletter Suscripción al canal de RSS

## 2- Analítica digital: Conversiones

# Ejemplos de uso de las micro conversiones

- **Suscripción al newsletter**

Luego de obtener datos de navegación de tus suscriptores, ofrecerles newsletters personalizadas.

- **Acciones sociales**

Convertir a los nuevos seguidores en clientes ofreciéndoles ofertas exclusivas y cupones en redes sociales.

- **Agregar a la lista de deseos**

Avisarles cada vez que un producto de su lista de deseos está en oferta o si salió una nueva versión.

**IMPORTANTE:** A menudo, aunque no siempre, las micro conversiones pueden indicarnos el camino que hacen nuestros usuarios hacia las macro conversiones.



## 2- Analítica digital: Conversiones

### Valor económico de las micro conversiones

Establecer el valor económico de las micro conversiones nos permite conocer el valor y ROI del sitio web

#### Ejemplo 1:

Ganancia promedio por usuario: \$ 250

El 10% de los usuarios que descargan un PDF se convierten en clientes

Valor económico de descarga de PDF: \$ 25

#### Ejemplo 2:

Total de ganancias / formularios completados últimos 60 días.

