



PERFORMANCE MARKETING

ANDA

OCTUBRE 2021

PATRICIO CASTRO



patocastro

[Edit Profile](#)

1,587 posts

1,552 followers

437 following

Patricio Castro

Trabajo en Marketing y me gusta



buen vino

POSTS

VIDEOS

SAVED

TAGGED



Patricio Castro

14K Tweets

[Edit profile](#)

Patricio Castro

@patocastro

Profe de MKT Digital en la U de Chile. Esposo, papá, amigo . Trabajo en BCI y salí
[#MarketingChampions 2021](#)

[Translate bio](#)

 Santiago  Born May 24, 1975  Joined March 2007

652 Following 1,314 Followers



A promotional photograph for the television series *Mad Men*. The main cast members are posed in a mid-century modern office environment. Two men are seated in large, brown upholstered armchairs in the foreground, facing forward. Behind them, seven other cast members stand in a row, flanking the seated pair. The background consists of floor-to-ceiling windows with light-colored, pleated curtains. The lighting is warm and dramatic, highlighting the characters' formal 1960s attire, which includes suits, ties, and dresses. The overall mood is professional and sophisticated.

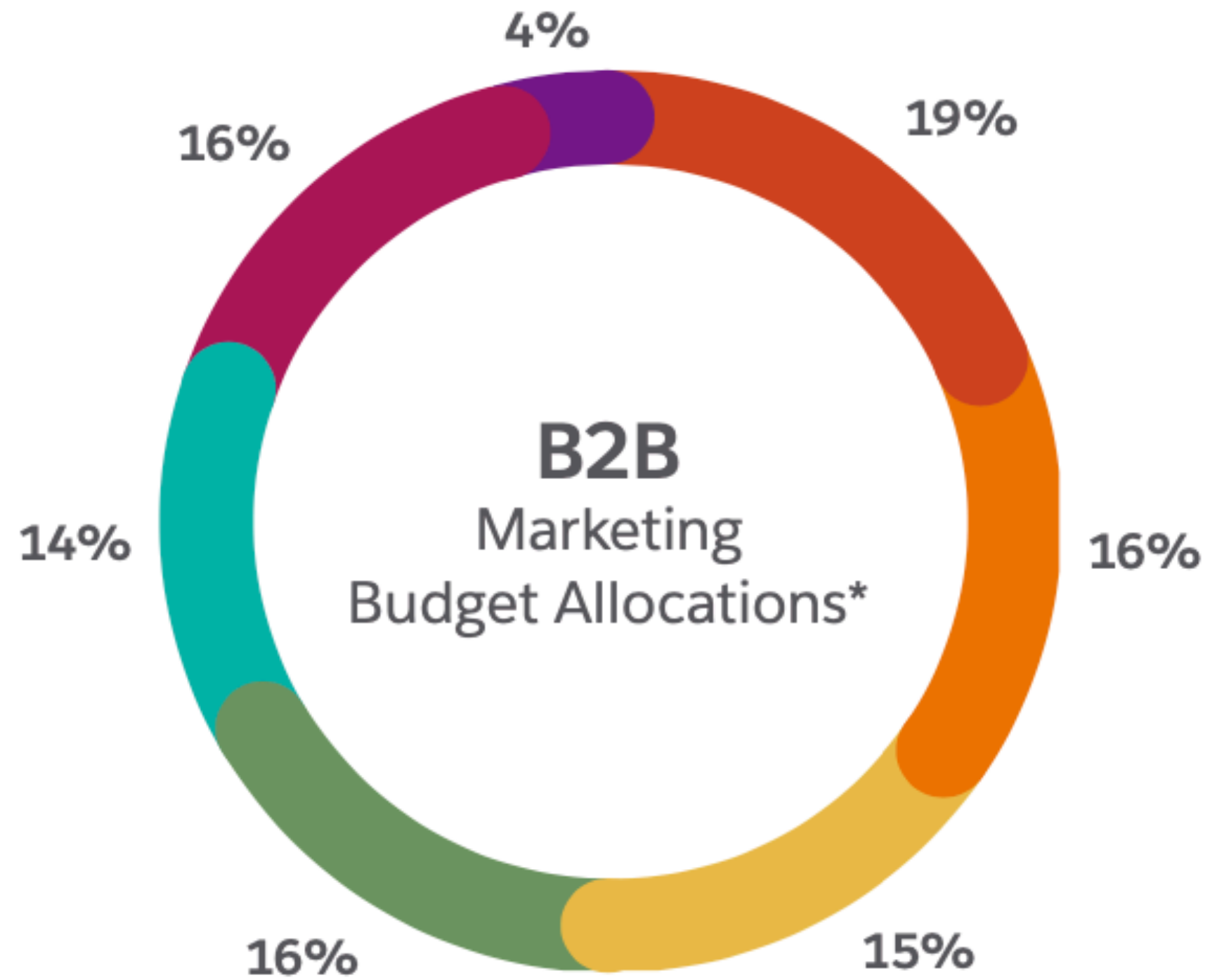
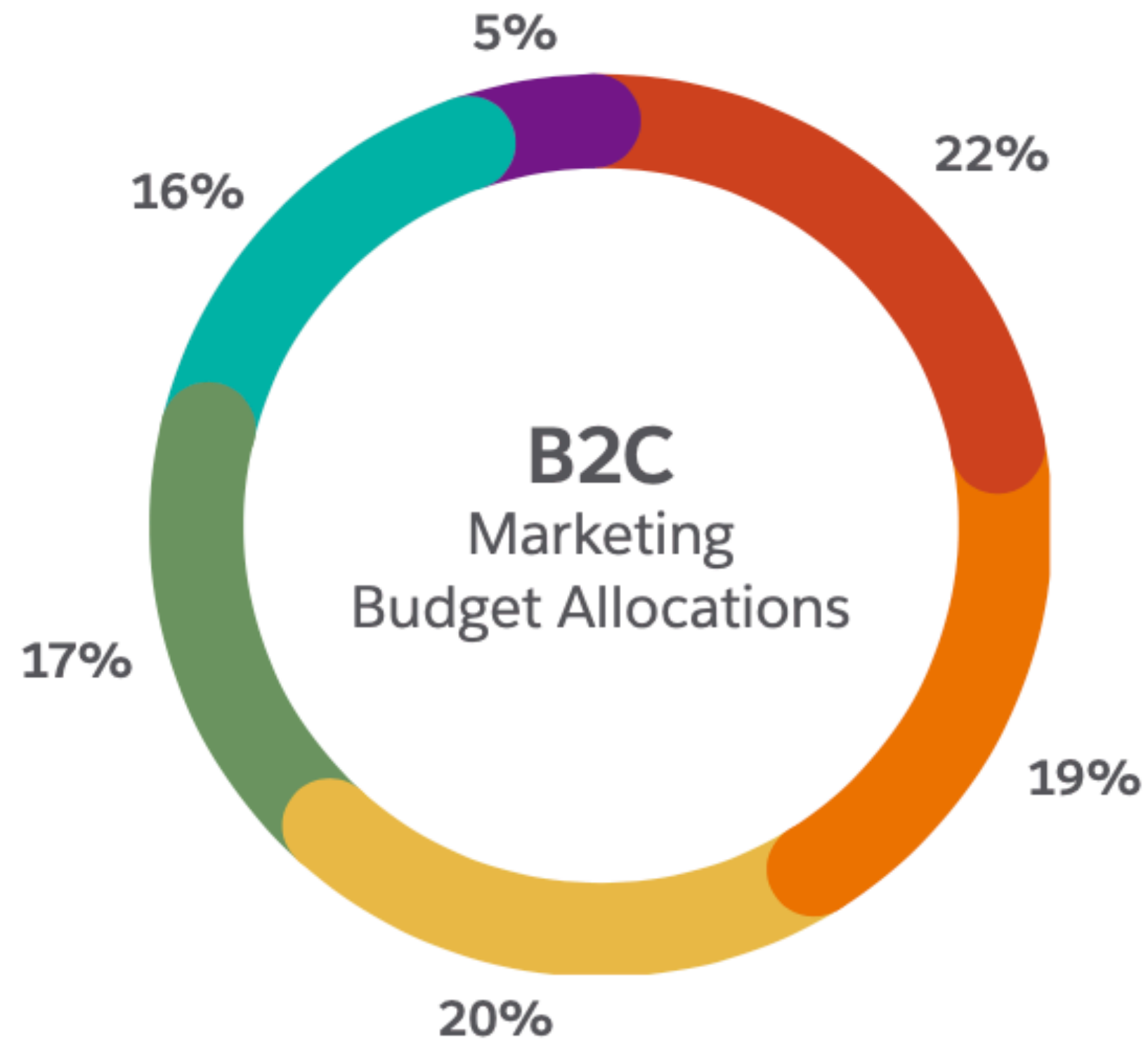
MARKETING

A top-down photograph of five hands of different skin tones (dark brown, medium brown, light brown, and two shades of white) stacked on a dark, textured wooden surface. The hands are positioned with fingers spread, creating a sense of unity and diversity. Overlaid in the center is the text "EXISTE UN CAMBIO" in a bold, white, sans-serif font.

**EXISTE UN
CAMBIO**

PRESUPUESTOS EN MARKETING

Marketing Budgets Cover an Array of Objectives



- Advertising
- Tools and technology
- People (*e.g., wages, training*)
- Content
- Events and sponsorships
- Account-based marketing
- Other



AND DIFFERENCE



TE MENTIMOS NO ERA FÁCIL

Y LO SENTIMOS

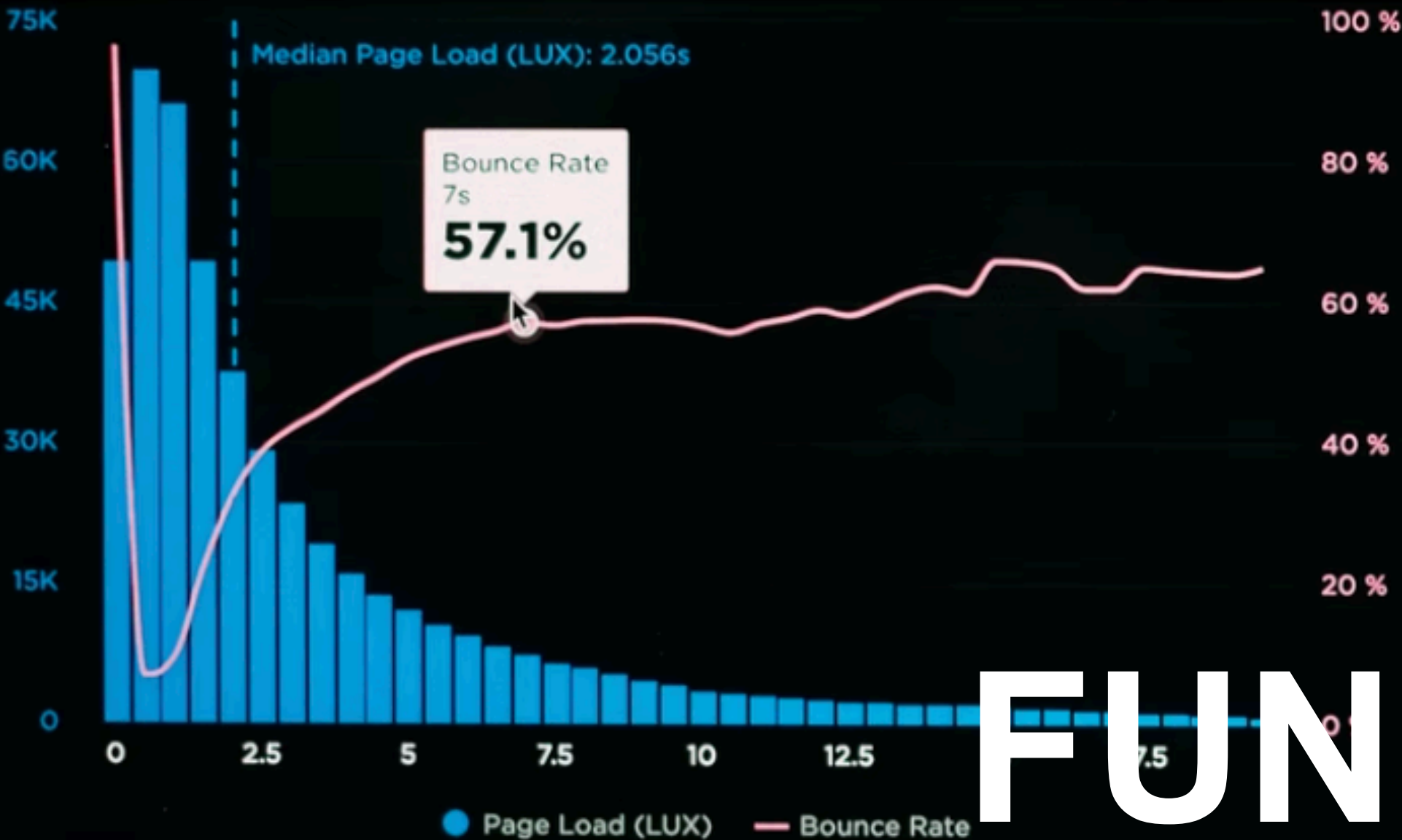


USERS: LAST 7 DAYS USING MEDIAN



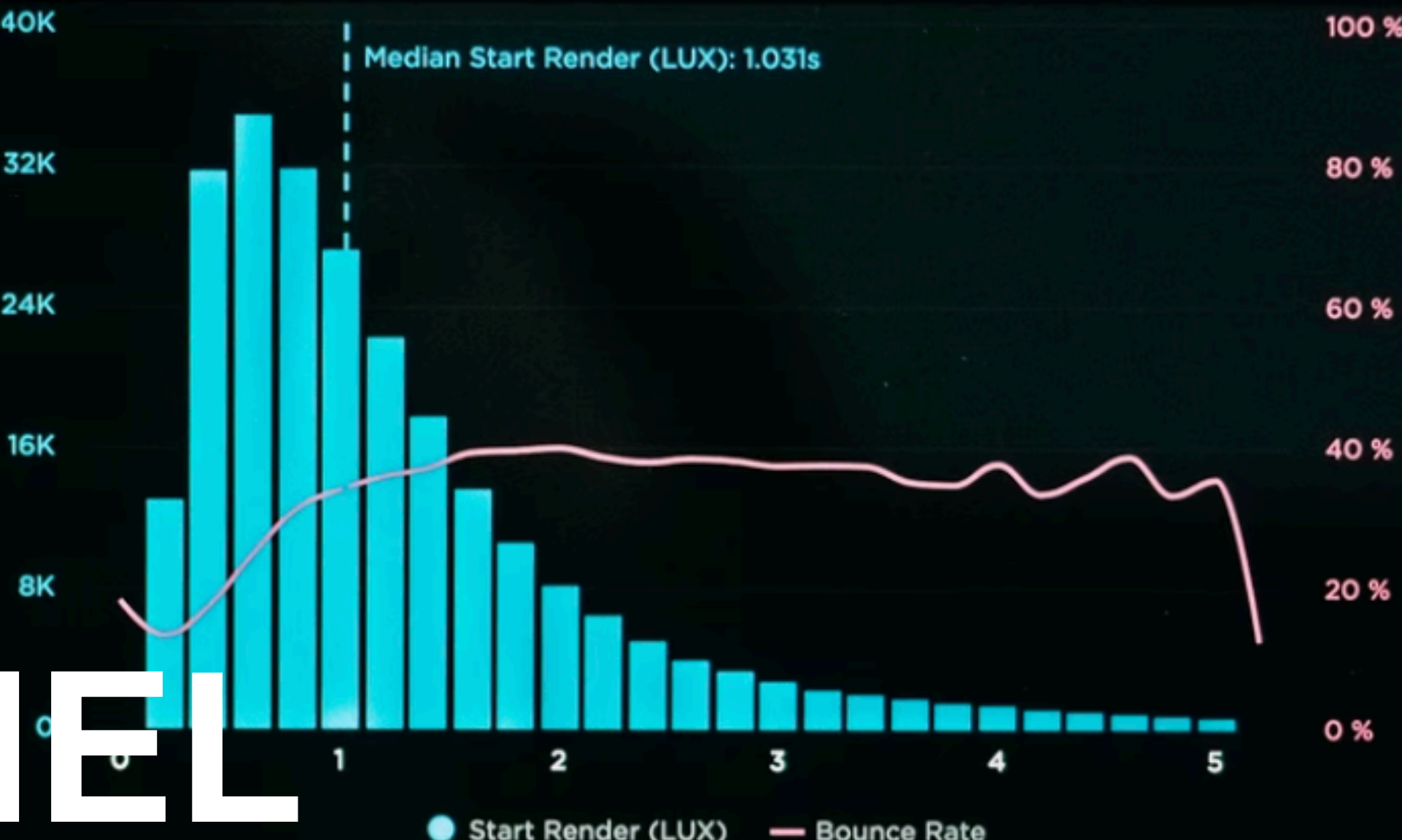
LOAD TIME VS BOUNCE RATE

OPTIONS



START RENDER VS BOUNCE RATE

OPTIONS



FUNNEL

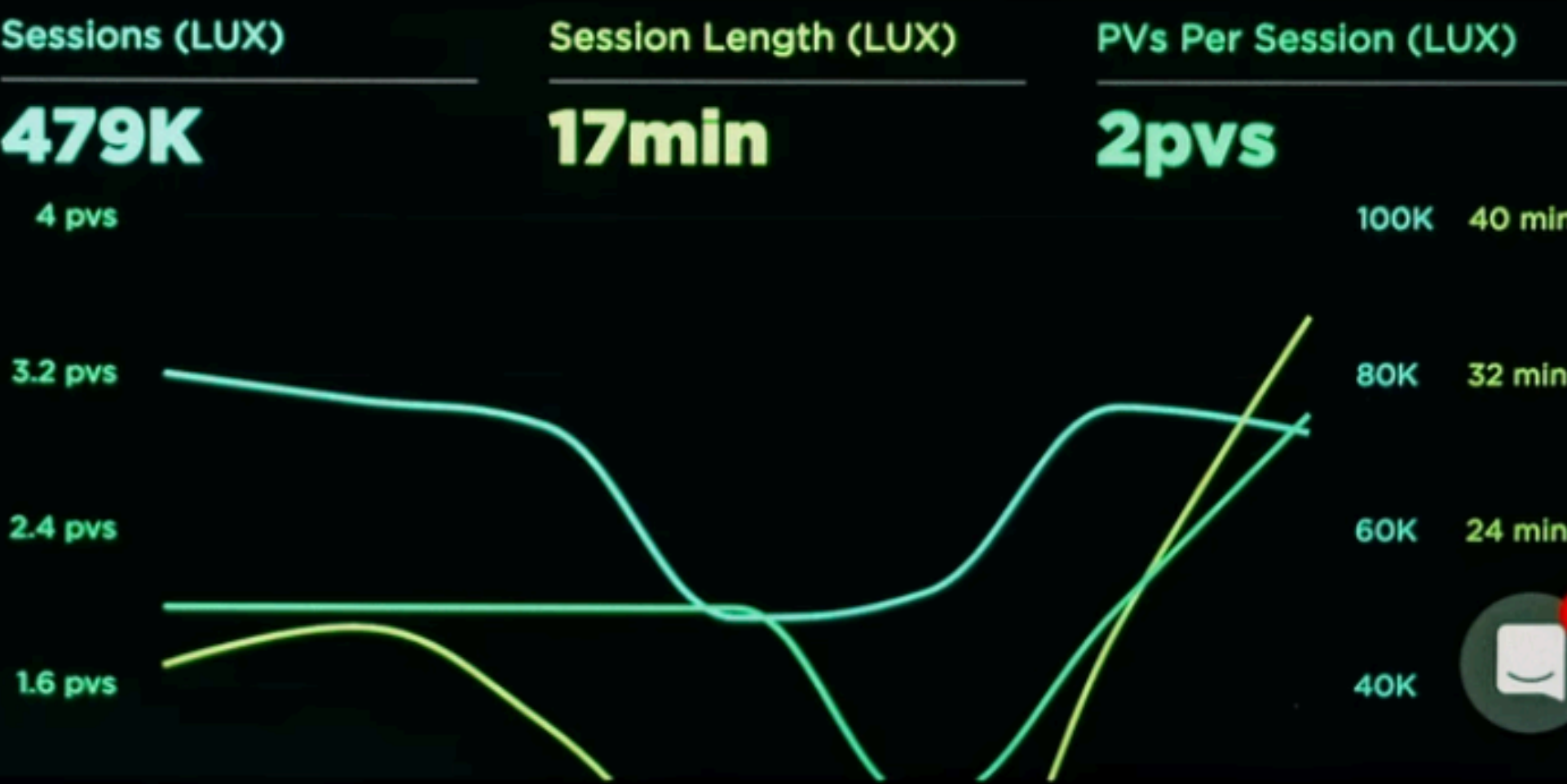
PAGE VIEWS VS ONLOAD

OPTIONS



SESSIONS

OPTIONS



El concepto

Performance Marketing

Performance

The action or process of performing a task or function (Oxford)*

Performance Management:

Performance management is an ongoing process of communication between a supervisor and an employee that occurs throughout the year, in support of accomplishing the strategic objectives of the organization. The communication process includes clarifying expectations, setting objectives, identifying goals, providing feedback, and reviewing results. (Berkeley) **

Performance Marketing:

Ability to measure marketing actions (Abela, Marketing Performance Measurement Ability and Firm Performance) ***

Traducción:

Rendimiento, Desempeño o Funcionamiento

By analyzing sales force performance, managers can make changes to optimize sales going forward. Toward that end, there are many ways to gauge the performance of individual salespeople and of the sales force as a whole, in addition to total annual sales.

Sales Force Effectiveness Ratios

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Sales (\$)}}{\text{Contacts with Clients (Calls) (\#)}} \\ &= \frac{\text{Sales (\$)}}{\text{Potential Accounts (\#)}} \\ &= \frac{\text{Sales (\$)}}{\text{Active Accounts (\#)}} \\ &= \frac{\text{Sales (\$)}}{\text{Buying Power (\$)}} \\ &= \frac{\text{Expenses (\$)}}{\text{Sales (\$)}} \quad (\text{Also Known As Cost of Sales}) \end{aligned}$$

Each can also be calculated on a dollar contribution basis.

*<https://www.lexico.com/definition/performance>

**<https://hr.berkeley.edu/hr-network/central-guide-managing-hr/managing-hr/managing-successfully/performance-management/concepts>

*** <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1509/jmkg.71.2.079>

El concepto

Performance Marketing

Métrica básica del performance en un Negocio

Costo de Adquisición de un Cliente (CAC). Se calcula para un periodo determinado.

$$\frac{\text{Costo de Marketing} + \text{Costo de Ventas} + \text{Sueldos} + \text{Gastos Asociados (Agencias)}}{\text{Clientes nuevos}} = \text{CAC}$$

- Un aumento en el CAC significa que algo no esta funcionando bien.
- Un **buen performance** busca disminuir el Costo de Adquisición.

El concepto

Performance Marketing

Costo de Adquisición de un Cliente (CAC) en un periodo determinado.

$$\frac{\text{Costo de Marketing} + \text{Costo de Ventas} + \text{Sueldos} + \text{Gastos Asociados (Agencias)}}{\text{Clientes nuevos}} = \text{CAC}$$

Número de nuevas personas que compran o realizan la acción que ustedes determinaron como objetivo



$$\frac{\text{Costo de Marketing} + \text{Costo de Ventas} + \text{Sueldos} + \text{Gastos Asociados (Agencias)}}{\text{Clientes nuevos}} = \text{CAC}$$



Good artists COPY.
Great artists STEAL.

Picasso

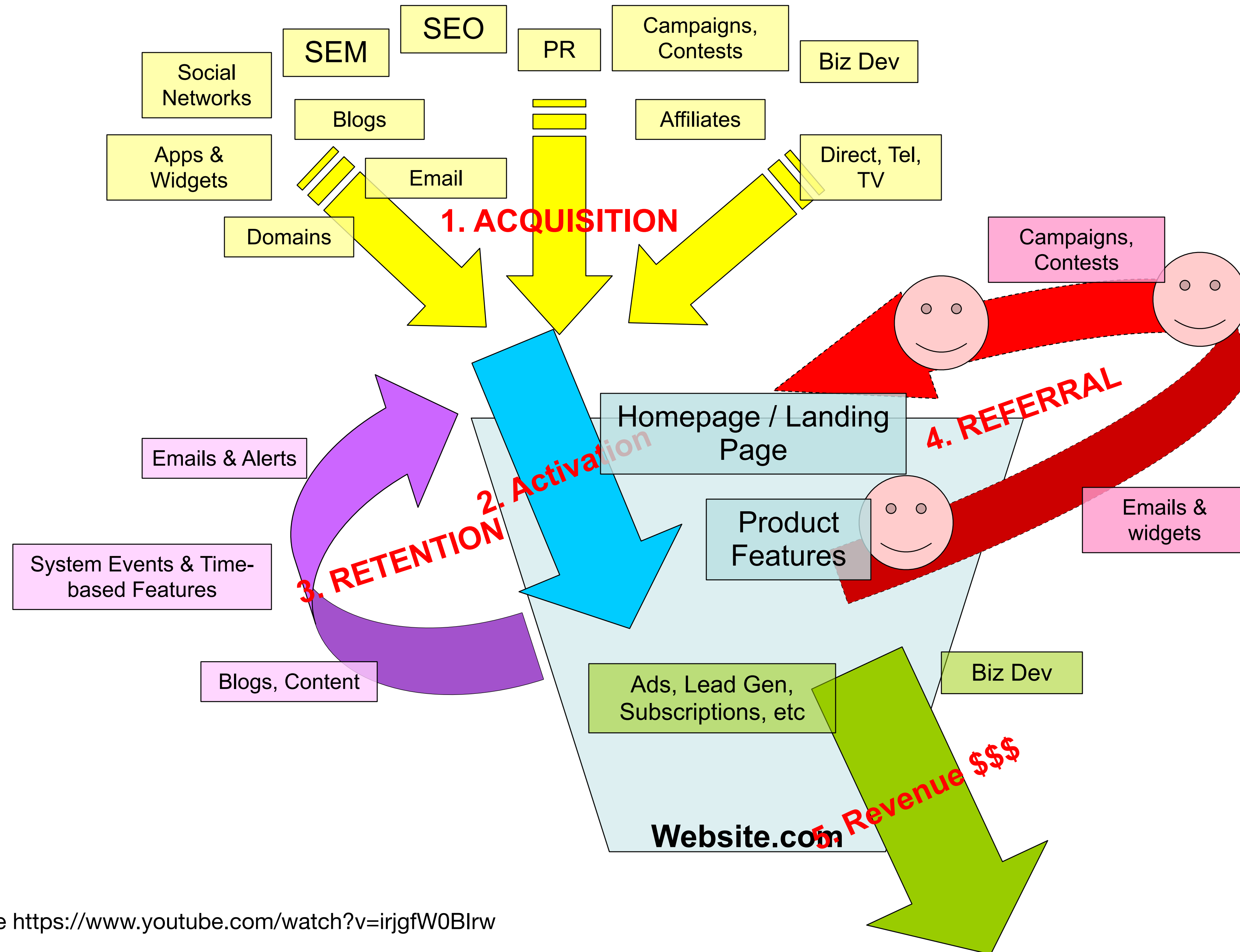
Performance Marketing: 5 Pasos para el éxito

- **Acquisition:** Usuarios vienen a tu sitio por diferentes canales
- **Activation:** Usuarios disfrutan la primera visita: Experiencia Feliz
- **Retention:** Usuarios regresan, visitan sitio multiples veces.
- **Referral:** Usuarios les gusta el producto y recomiendan a otros.
- **Revenue:** Usuarios tiene una conducta que implica monetización.

AARRR!



Customer Lifecycle / Conversion Behavior



Tipos de métricas y medidas

- **Cualitativas:** prueba de usabilidad / monitoreo de sesión

Mire lo que hacen los usuarios, descubra los problemas y soluciones de un pequeño número de usuarios

- **Cuantitativas:** Análisis de tráfico / interacción del usuario

Informe lo que hacen los usuarios, rastree el uso y los% de conversión para todos o la muestra empírica # de usuarios

- **Comparativas:** A / B, Prueba multivariante

Compare lo que hacen los usuarios en un escenario frente a otro, vea qué copia / gráficos / UI son más efectivos

- **Competitivas:** seguimiento y seguimiento de competidores

Haga un seguimiento de la actividad de la competencia y compárela con la suya; si es posible, compare canales, tráfico de palabras clave, segmentación demográfica, satisfacción del usuario, etc.

Medidas Cuantativas y comparativas

- Criterios de conversión:
 - Mejor performance (%) canal / campaña / Anuncio
 - Mayor volumen (#) canal / campaña / Anuncio
 - Menor costo (\$) canal / campaña / Anuncio
- Componentes de medición:
 - Segmento de público (mujeres, jóvenes, país, region, solteros, mayores)
 - Canal (red social, SEM, orgánico, PR, etc.)
 - Tema de campaña / Promesa de marca ("La mejor Pizza", "pizza a domicilio")
 - Landing page y CTA (Call to action)
 - Textos y Gráficos

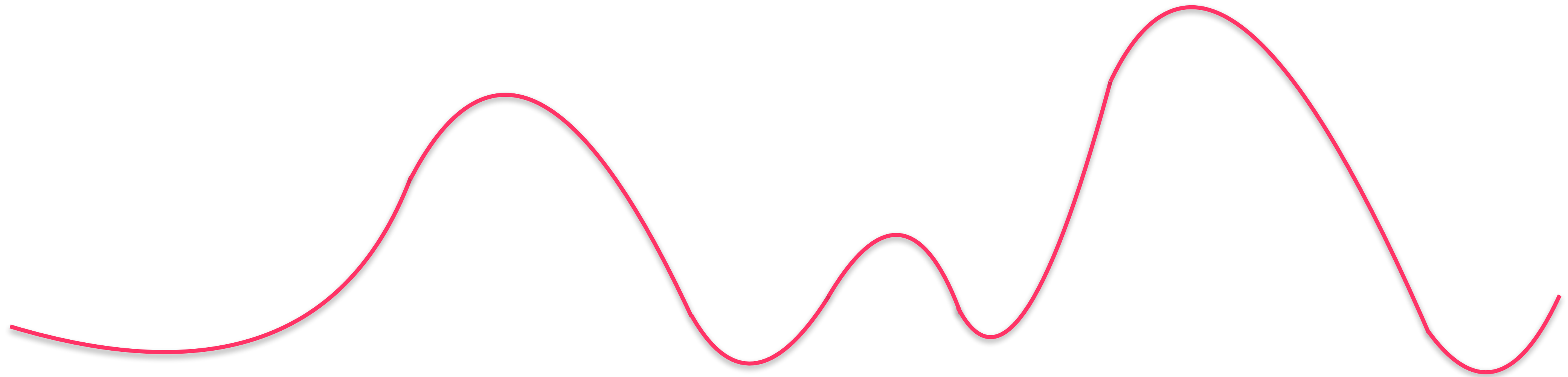
¿CÓMO?

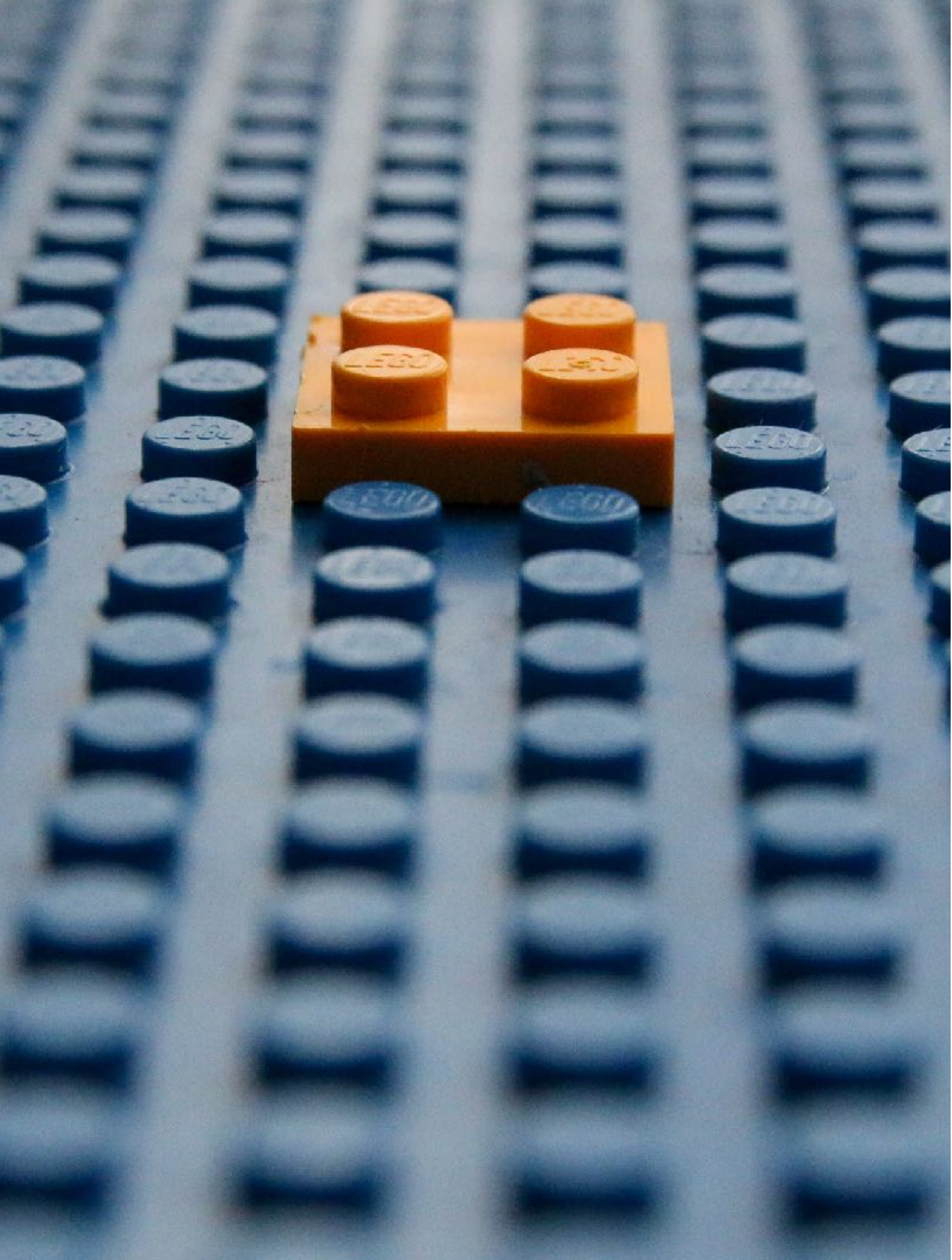


JOURNEY



COSTUMER JOURNEY





PENSAR EN PEQUEÑOS CAMBIOS (1 A 1)

- **CRECER ES UNA NECESIDAD PARA TODAS LAS EMPRESAS**
- **APRENDER A EQUIVOCARSE**
- **TOMAR DECISIONES RÁPIDAS**

REID GARRETT HOFFMAN, CO-FOUNDER LINKEDIN



TOMAR DECISIONES RÁPIDAS

- **VOLVER A LA RAÍZ DE TODO**
- **SER OPTIMISTA**

BRIAN CHESKY, AIRBNB

EXPERTO EN EL ADN DE LOS CLIENTE

- TIK TOK, INSTAGRAM, FACEBOOK O TWITTER
- NUESTRO CLIENTE ESTA EN PLENO CAMBIO
- NO ENAMORARTE DE TU PRODUCTO O SERVICIO

