



ECOMMERCE :  
OPTIMIZA TU  
RENDIMIENTO  
EN LOS

# CANALES DE ADQUISICIÓN

EN 8 PASOS

EL EJEMPLO DE  
CHANNEL PILOT PRO  
Y CASIO

## SOBRE NOSOTROS

*La herramienta de gestión de feeds para tu tienda online*

Channel Pilot Pro es una plataforma de gestión de feeds de comercio electrónico SaaS, todo en uno. Gracias a nuestra herramienta, mejorarás tu presencia online con la optimización de los datos de tus productos y la automatización en la distribución en las redes de ventas y marketing.



Para más información

[channelpilot.com](https://channelpilot.com)



# Resumen



**01**

**Introducción**

**02**

**¿Cuáles son las ventajas de distribuir sus productos en canales de adquisición?**

**03**

**8 medidas para optimizar su desempeño en los canales de adquisición**

**04**

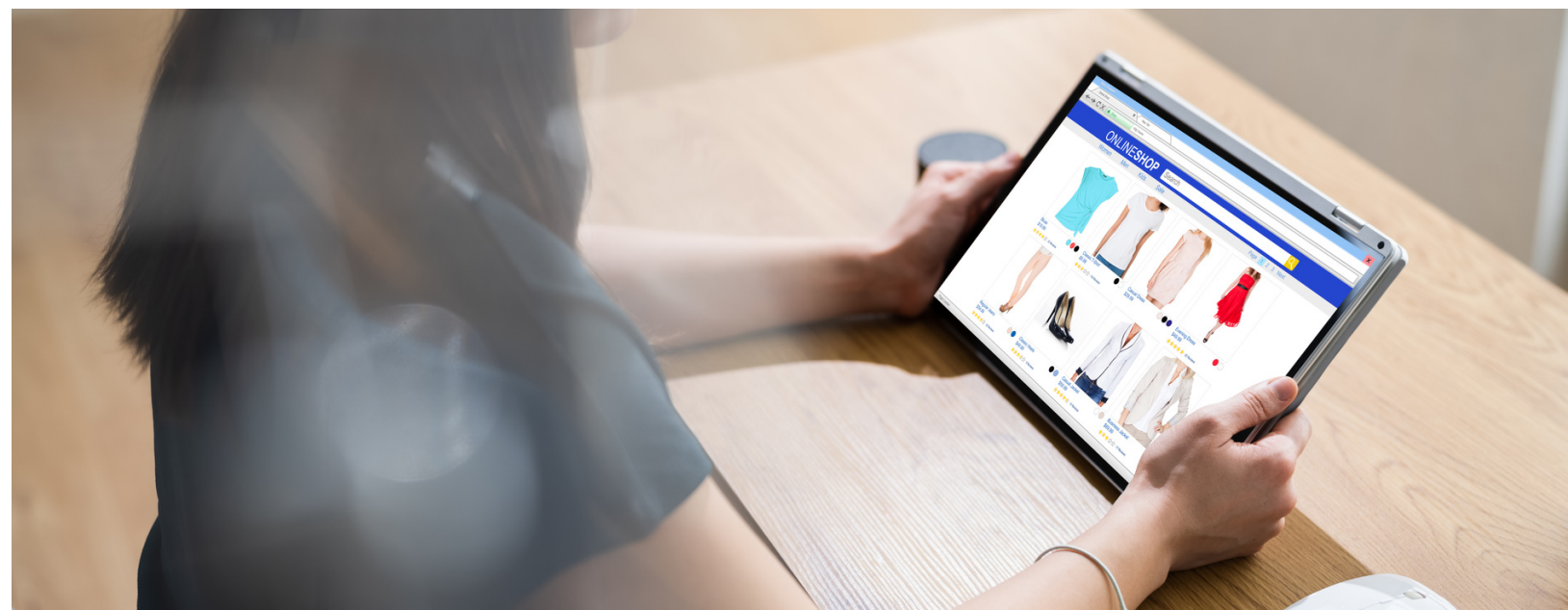
**La experiencia de CASIO con Channel Pilot Pro**

**05**

**Conclusión e información de contacto.**

# Introducción

Los canales de marketing nos brindan un alcance amplio, comunicación dirigida, rentabilidad y una mayor participación del cliente, todo esto, puede ayudar a las empresas a alcanzar sus objetivos comerciales y prosperar de una forma más competitiva.



Al difundir sus productos a través de canales de marketing, como canales de adquisición, puede aumentar la visibilidad de sus productos, atraer nuevos clientes e impulsar el crecimiento de su empresa. Sin embargo, usted debe elegir dónde, cómo y a qué costo publicar sus productos para obtener el resultado perfecto.

**Channel Pilot Pro**



# ¿Cuáles son las ventajas de distribuir sus productos en canales de adquisición?

Los canales de adquisición le permiten, como comerciante electrónico o marca, encontrar con precisión su objetivo y atraer nuevos clientes.

Existen diferentes tipos de canales de comercialización:

- **Comparadores de precios:**

Los comparadores de precios son plataformas o buscadores especializados que ofrecen una mayor visibilidad y una oportunidad de diferenciarse de la competencia, ofreciendo precios competitivos y características atractivas para los consumidores.

*Ejemplos: Google Shopping, idealo, Kelkoo, LeGuide...*



- ***Palancas de adquisición:***

Las redes de adquisición son plataformas publicitarias o redes de distribución de contenidos en línea que permiten a los anunciantes promocionar sus productos o servicios y llegar a su público objetivo. Estas redes ofrecen espacios publicitarios u oportunidades de distribución de contenidos en sus plataformas, sitios web, aplicaciones móviles o redes sociales, permitiendo a los anunciantes llegar a una gran audiencia y dirigir tráfico cualificado a sus propios canales de venta online.

*Los diferentes tipos de palancas de adquisición:*

- ***Redes publicitarias***
- ***Las redes sociales***
- ***Plataformas de afiliados***

Estas redes suelen ofrecer herramientas avanzadas de orientación, opciones de análisis y seguimiento del rendimiento, y oportunidades para personalizar campañas publicitarias en función de los objetivos comerciales y los recursos disponibles.



# 8 medidas para optimizar tu rendimiento en los canales de adquisición

*Al monitorear los KPI de los usuarios de Channel Pilot Pro, pudimos identificar las 100 tiendas en línea con mejor rendimiento. Por lo tanto, hemos determinado las 8 medidas principales que contribuyeron a su éxito:*

## **1. Optimización de los datos del producto:**

Al optimizar los datos de su producto, mejora su visibilidad, aumenta las tasas de conversión, brinda una mejor experiencia de usuario y se destaca de la competencia.

### **Consejo:**

Una buena redacción de los títulos de sus productos puede marcar la diferencia.

Todas las medidas mencionadas son aplicadas directamente desde Channel Pilot Pro

Generalmente, cada red tiene su propio algoritmo y, por tanto, sus propias especificidades a la hora de crear un título eficaz.

Channel Pilot Pro es una herramienta de gestión de datos de productos que permite la automatización de la gestión de datos, incluidos títulos, dependiendo de la red a integrar.


### **Descripción :**

Crear descripciones efectivas para tus productos también ayuda a mejorar su visibilidad y atraer la atención de los usuarios interesados en tu oferta:

- Utilice palabras clave
- Sea específico y conciso
- Destacar características únicas
- Utilice un lenguaje claro y persuasivo.
- Utilice llamadas a la acción

	>	
GA-2100-1A1		Reloj G-SHOCK GA-2100-1A1 de CASIO   negro
99,90 € tienda en línea Casio		99,90 € tienda en línea Casio
Envío gratis Devoluciones gratis		Envío gratis Devoluciones gratis





G-SHOCK GA-2100-1A1ER watch. black. watch. ×

4,6 ★★★★★ 17

Lightweight multi-purpose watch from G-SHOCK. The durable, compact clockwork of the G-SHOCK GA-2100-1A1ER unites the newest Carbon Core Guard Technology in a slim...

Analogue-digital · Wrist · Water Resistant · Unisex · With Alarm

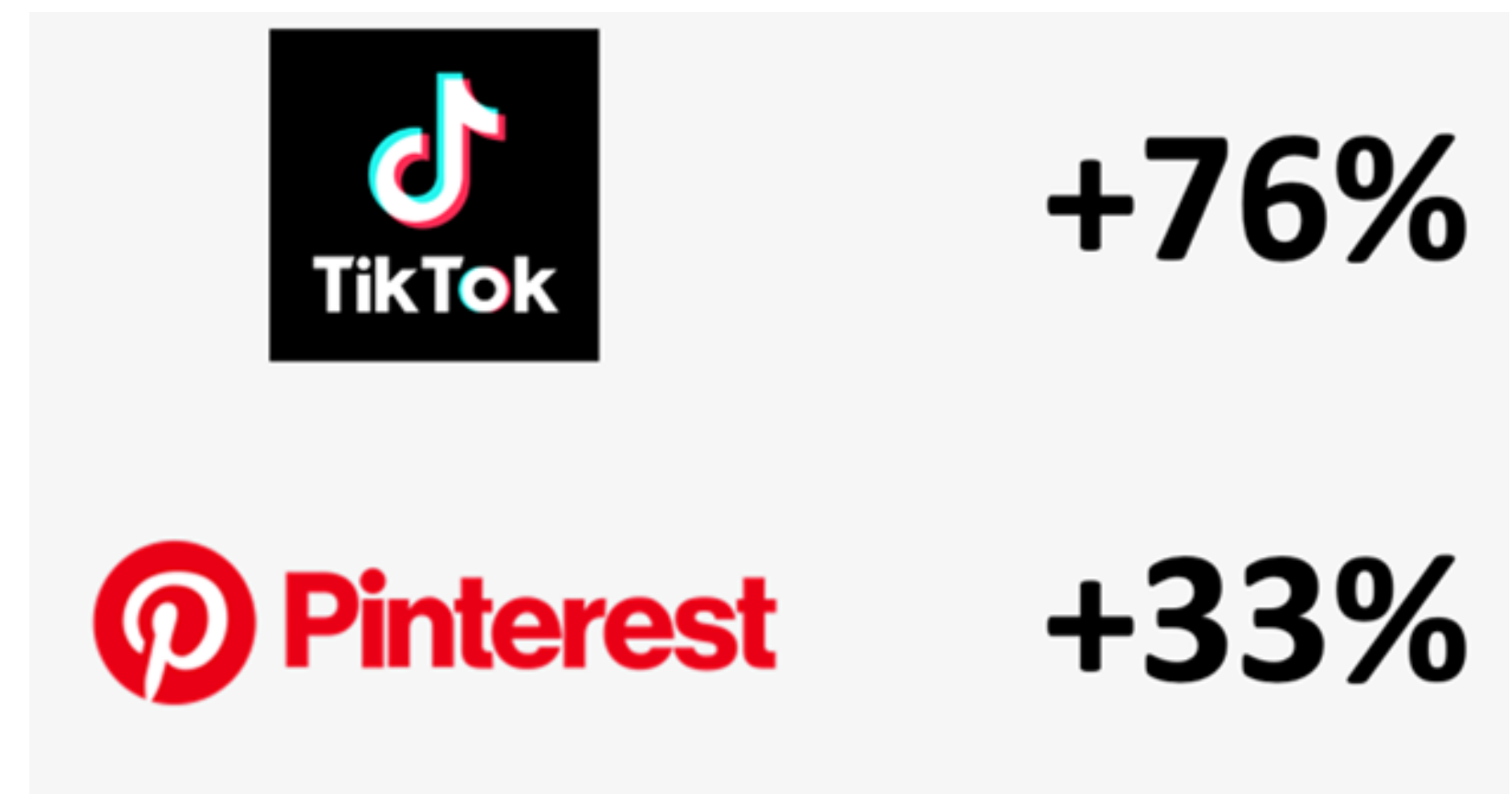
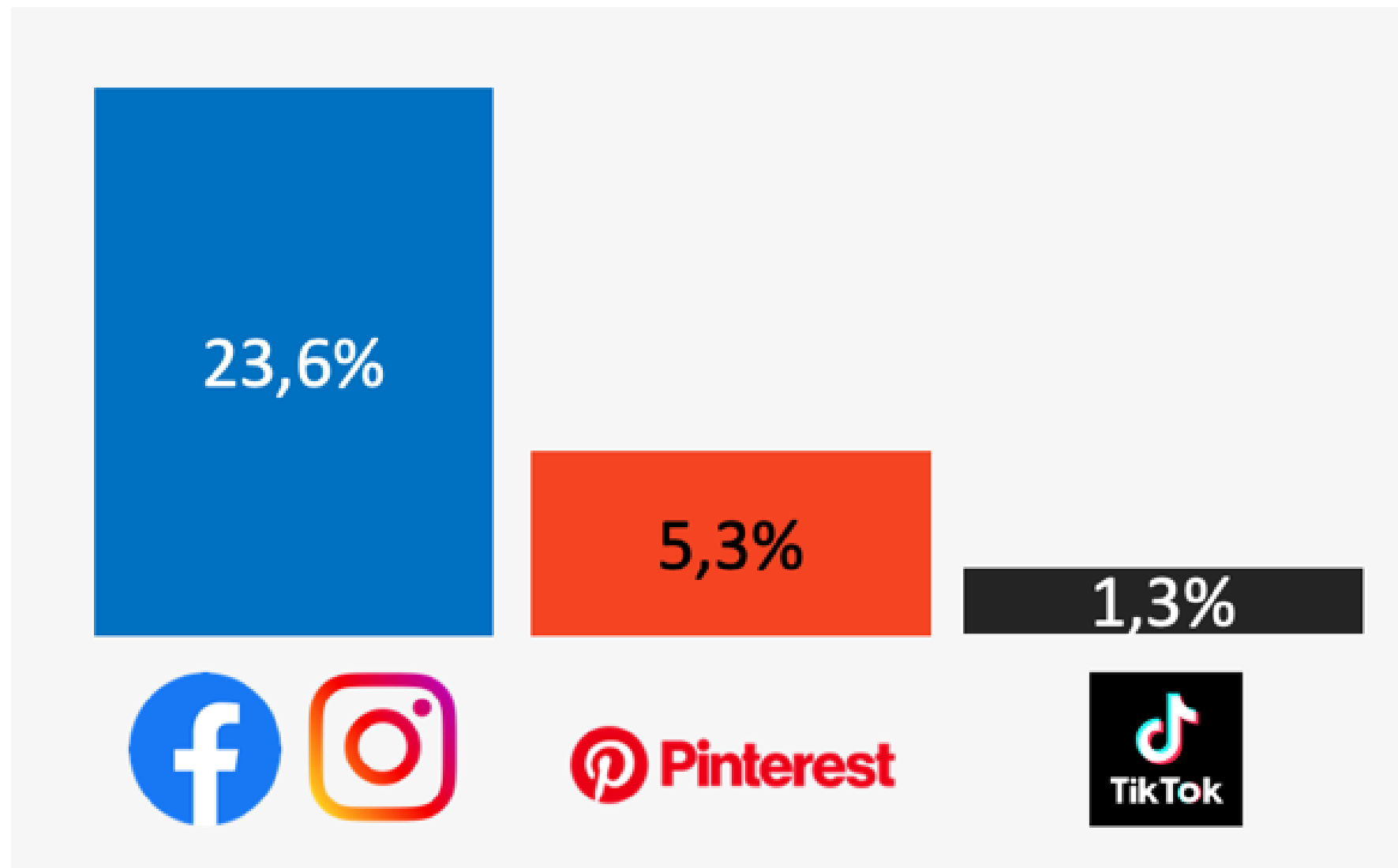
[View product details](#)

€99.95

Casio Onlineshop  
Free delivery & Free 14...

## 2. Explotación de redes sociales:

Las redes sociales ofrecen una poderosa plataforma para que los comerciantes interactúen con sus clientes, se dirijan con precisión a sus objetivos y aumenten la visibilidad y el conocimiento de sus marcas.



***¡TikTok y Pinterest encabezan la lista!***

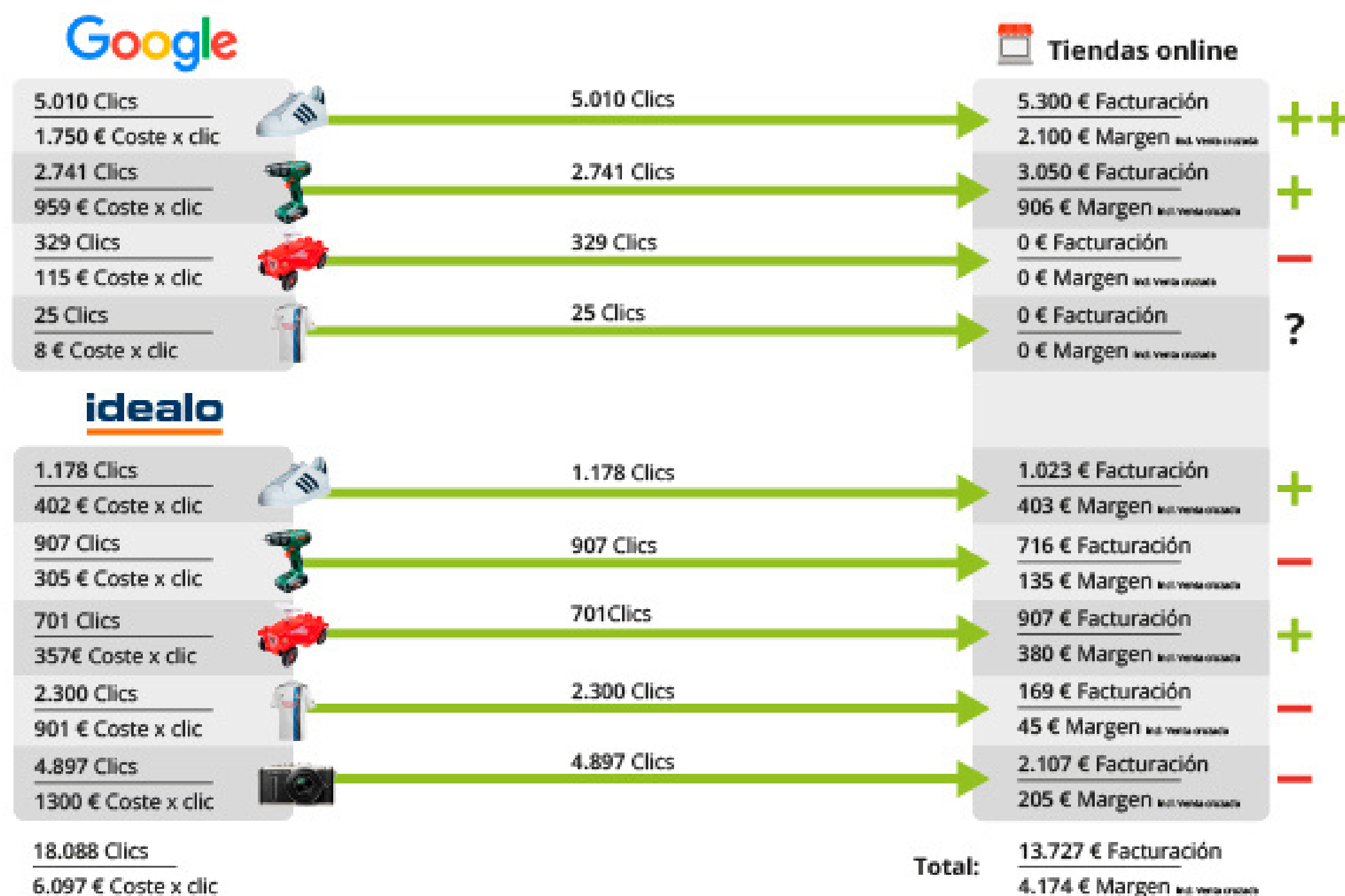
El primer lugar que le viene a un consumidor cuando quiere realizar una compra, son las redes sociales, incluso antes que las redes de comparación de precios.



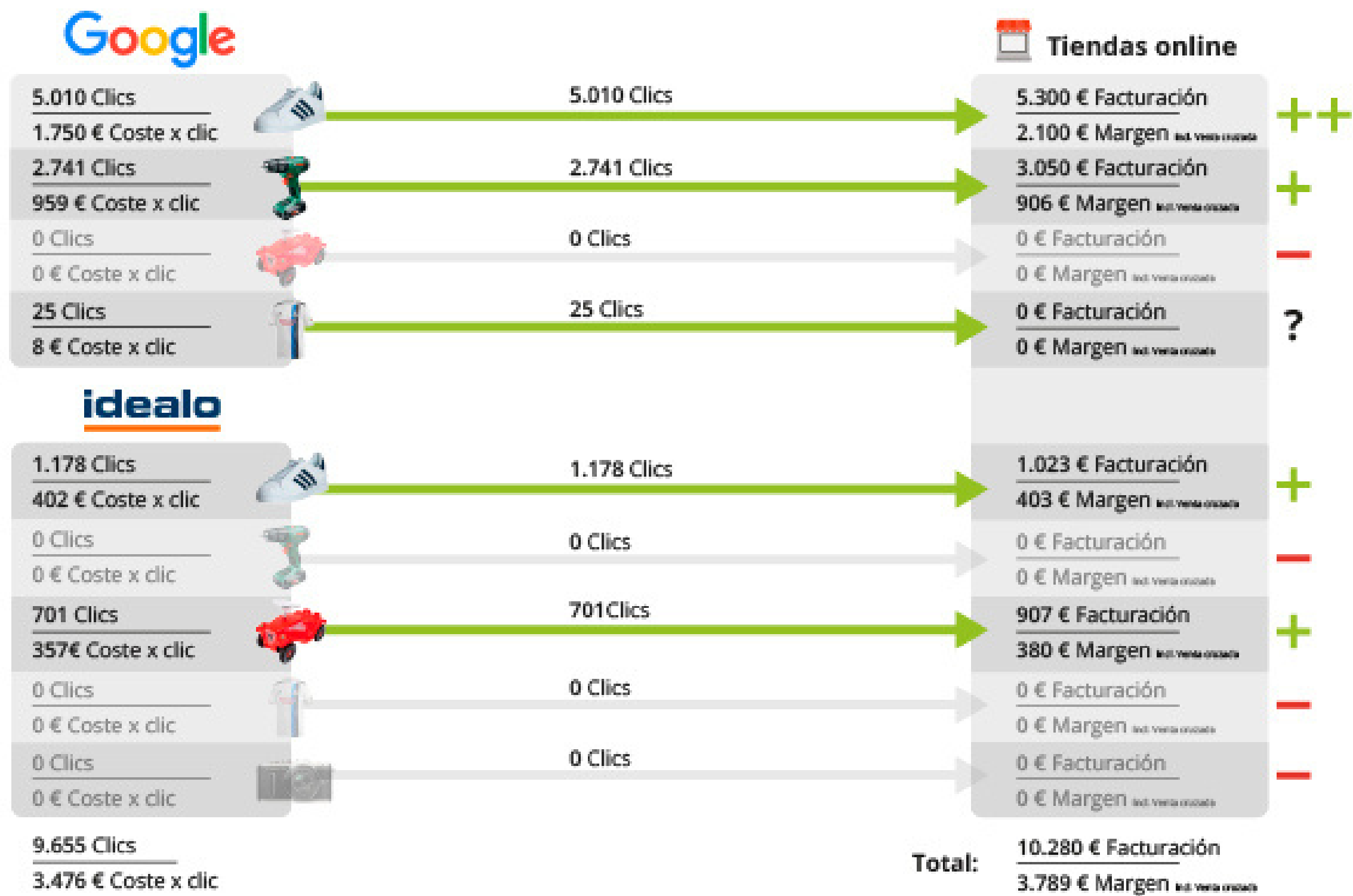
### 3. Seguimiento del desempeño en los canales de adquisición:

#### Coherencia entre ventas y número de clics

**Desafío:** los costos de los clics son demasiado altos en comparación con las ventas y los márgenes obtenidos



**Debe controlar el margen de un producto en comparación con los costos de clics y los ingresos. Por lo tanto, elimine los productos con peor rendimiento.**



**Resultado de esta práctica en las 100 tiendas online de mayor éxito:**

**+23,6% ROAS**



**Resultado de esta práctica para este ejemplo.**

**+31,3% ROAS**







ROAS : Return On Ad Spent

## 4. Pruebas A/B, ¡destácate ante la competencia!

Channel Pilot Pro le permite visualizar los datos de sus productos en los canales de adquisición de diferentes maneras. Esto contribuye a realizar pruebas efectivas. Las pruebas A/B favorecen el mejor resultado en términos de clics y ventas.



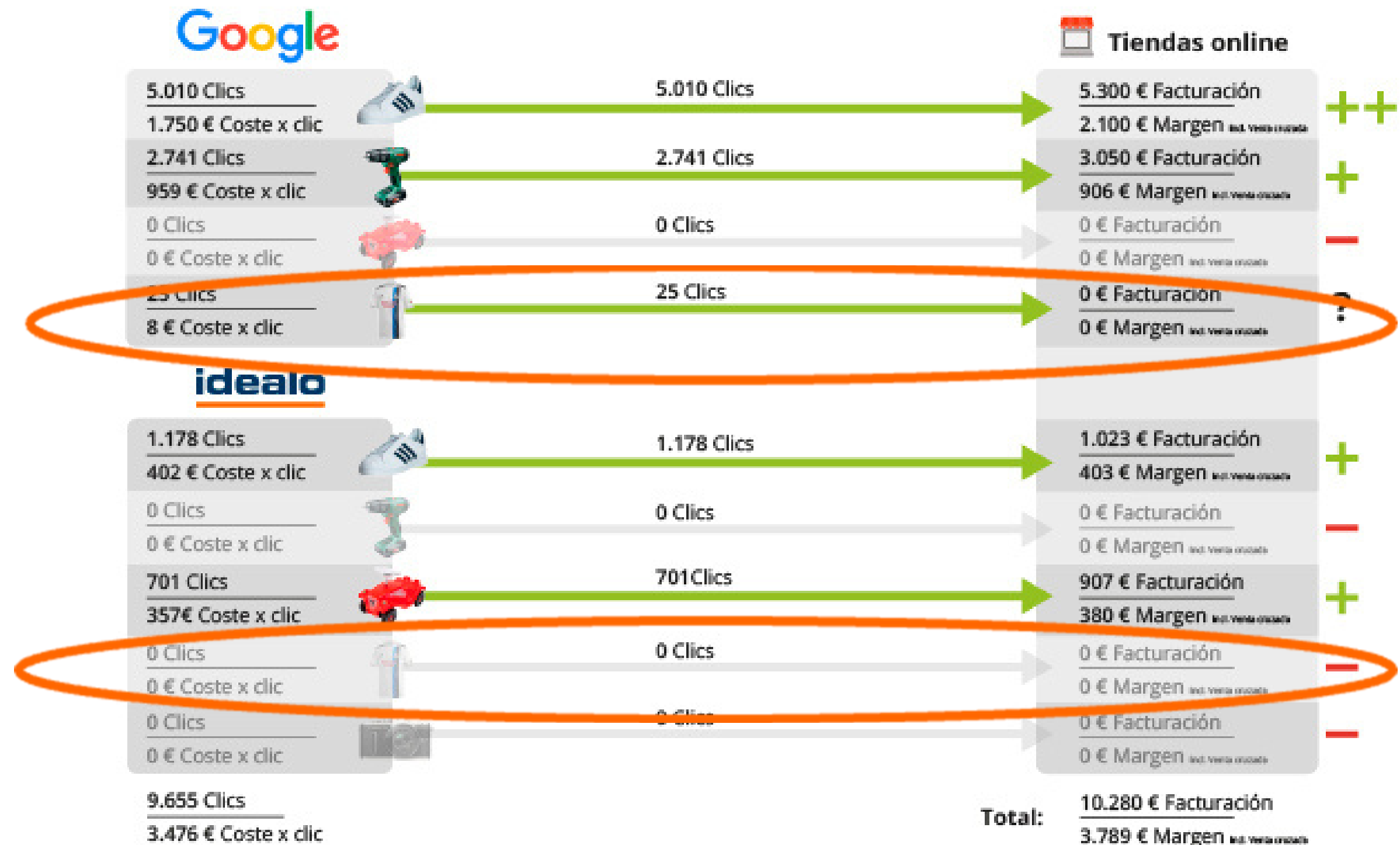
VS.

Sponsored		
Products	Comparison Sites	
 <a href="#">Casio Uhren GBD-200-9...</a> €120.63 uhrcenter.de Free shipping ★★★★★ (218) By Google	 <a href="#">G-SHOCK Digitaluhr "G...</a> €122.99 Galeria Free shipping ★★★★★ (218) By Google	 <a href="#">G-Shock G-Squad...</a> €118.30 Brandfield.de Free shipping By Producth...
 <a href="#">CASIO Quarzuhr...</a> €137.68 OTTO +€5.90 ship... ★★★★★ (218) By shoppin...	 <a href="#">Casio G-Shock GBD-...</a> €126.65 Uhr247.de Free shipping By Producth...	 <a href="#">G-SHOCK Uhr GBD-200-9 ...</a> €149.00 Casio Onlinest Free shipping By Adferenc...



## 5. Análisis del desempeño según las diferentes redes de adquisición:

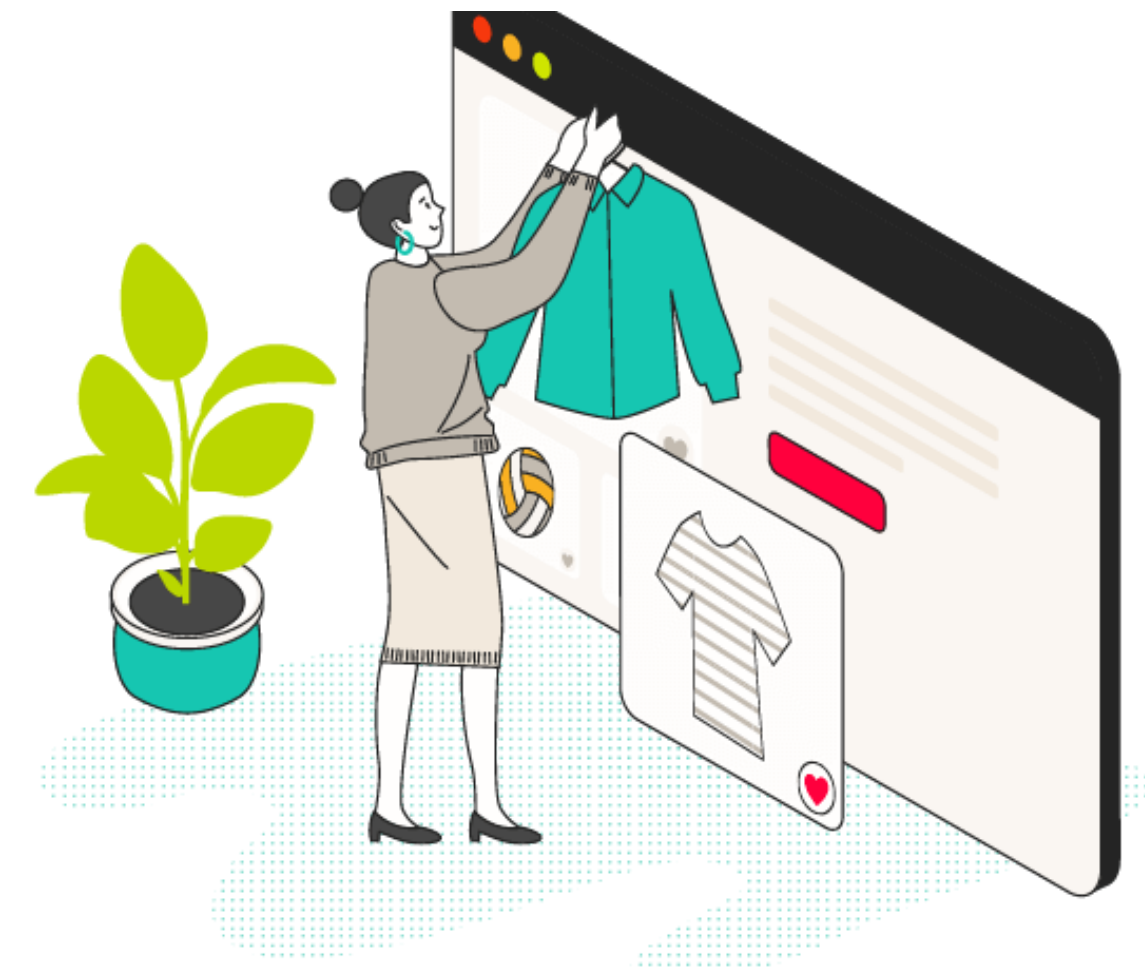
Para productos nuevos o menos conocidos, es posible extraer los datos correspondientes de otros canales de distribución. Simplemente busque el mismo producto en otra red.



## 6. Agrupación de productos similares:

Al identificar los diferentes productos que pertenecen a la misma familia y que generaron el mismo patrón de clics, se tiene la posibilidad de agrupar estos productos y, por lo tanto, asociar los datos especialmente para los nuevos productos que aún no han generado suficientes clics.

Ejemplo: las camisetas de los equipos de fútbol deben agruparse porque las ventas de cada una dependen de un período específico.



**Resultado de esta práctica  
en las 100 tiendas online  
de mayor éxito:**

**+11,6% ROAS**



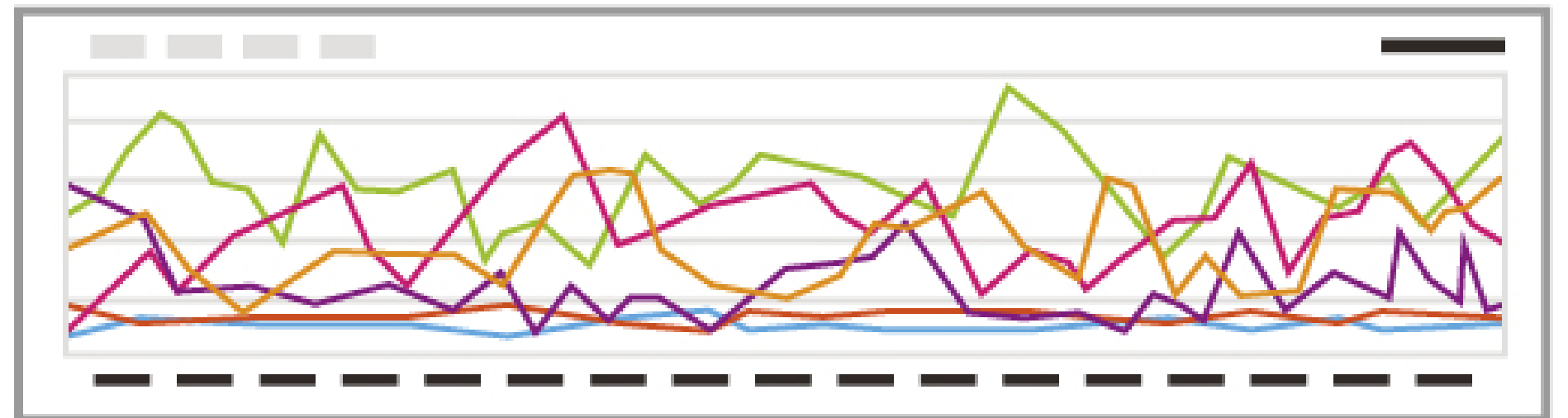
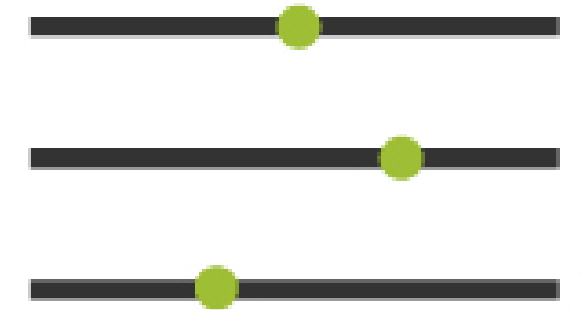
## 7. Inteligencia competitiva tarifaria:

Es muy importante tener una visión de la competencia y de los precios que cobran tus competidores.

Para ello, Channel Pilot Pro cuenta con un módulo de inteligencia competitiva cuyo objetivo es analizar los precios de mercado en las redes de ventas y marketing en tiempo real.

### Análisis de precios de mercado

	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3	Mi precio
Gafas	€ 100	€ 102	€ 110	€ 95
Bascula	€ 24	€ 25	€ 27	€ 28
Silla	€ 50	€ 52	€ 55	€ 49



## 8. Precios dinámicos

A partir del análisis de los precios del mercado, podrás ajustar tus precios en tiempo real para mantener siempre una ventaja competitiva en los canales de adquisición.

Un ejemplo de regla básica: "Siempre 1 euro más barato que el segundo más barato"

También es posible aumentar el precio cuando la competencia es muy baja.

**Precios de la competencia**

	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3	Mi precio
Gafas	€ 100	€ 102	€ 110	€ 99
Bascula	€ 24	€ 25	€ 27	€ 23
Silla	€ 50	€ 52	€ 55	€ 49



€ 99

€ 23

€ 49

Ajustar

Ajustar

Ajustar

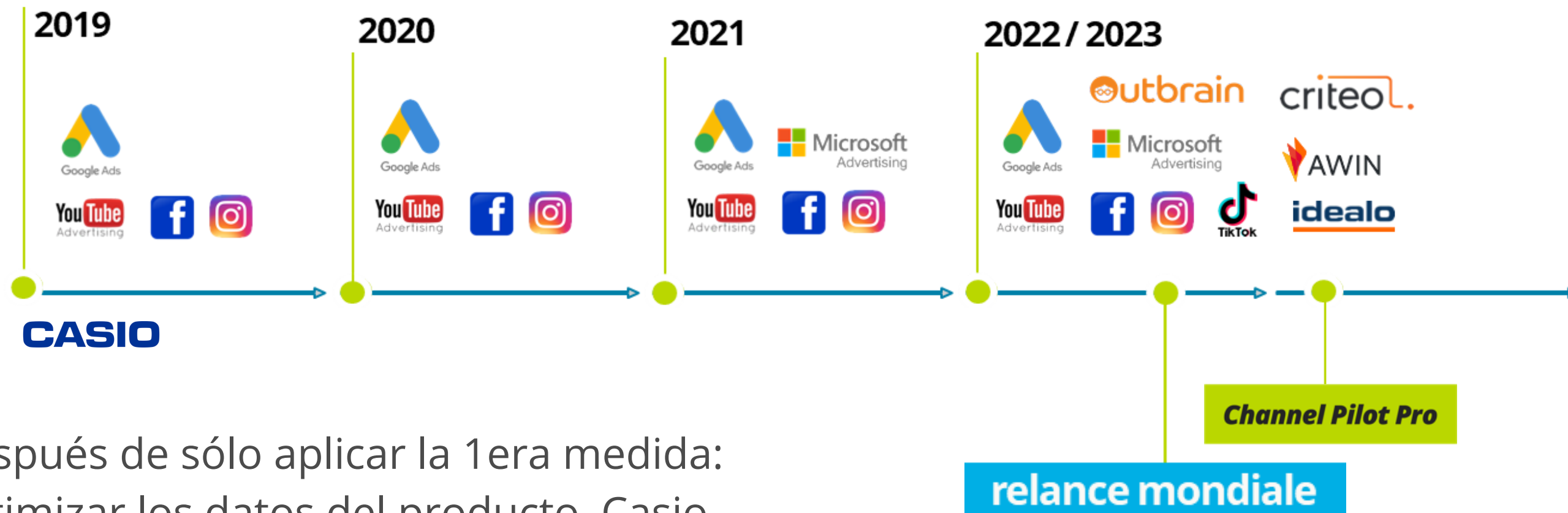
**Resultado de esta práctica  
en las 100 tiendas online  
de mayor éxito:**

**+21,8% ventas**

**+11,9% margen**



# Channel Pilot Pro y CASIO



Después de sólo aplicar la 1era medida: optimizar los datos del producto, Casio pudo mejorar su rendimiento:

**+26% CTR**  
**+12% ROAS**  
**+19% Ventas**



**CASIO** ”

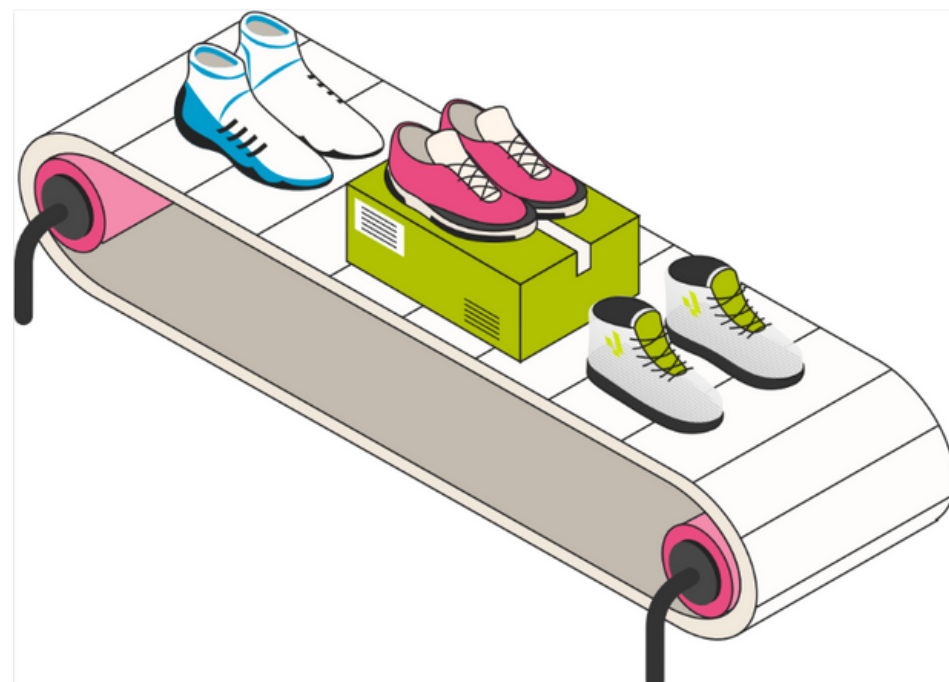
*Channel Pilot Pro no sólo pudo ayudarnos con nuestro feed maestro, sino que también ofreció muchas otras opciones que nos parecieron súper interesantes para nuestra estrategia multicanal.*



**Channel Pilot Pro**

Los canales de adquisición han proporcionado una ventaja distintiva para las marcas y los vendedores en línea.

Casio, uno de los líderes en el mercado de relojes y en innovación, es un vivo ejemplo que muestra la importancia de optimizar los datos de producto y monitorear el desempeño en los canales de adquisición para alcanzar sus objetivos e incluso superarlos.



## CONCLUSION



Sin embargo, es importante tener en cuenta que cada negocio es único, por lo que es esencial probar diferentes enfoques y medir los resultados para determinar qué funciona mejor para su negocio.





Los expertos de Channel Pilot Solutions estarán allí para apoyarlo y guiarlo en la toma de decisiones de comercio electrónico.

**José Antonio Jiménez Bisbe**



Country Manager  
 jose.antonio-jimenez@channelpilot.com  
 T +34 911 98 19 26

**Luis Munoz**



Sales Manager  
 luis.munoz@channelpilot.com  
 T +34 911 98 19 26

## CHANNEL PILOT PRO

-  Optimización de feed de datos de productos
-  Gestión de feeds & Google LIA
-  Optimización del rendimiento
-  Integraciones de Marketplace

-  Seguimiento de la competencia
-  Precio dinámico
-  Conexión con proveedores
-  Automatización de campañas SEA



**OM REVISIONS**



4,5 (295 opiniones)