

# Términos de marketing omnicanal

Estas son las palabras que necesitas saber para hablar como un experto en omnicanalidad:

## BOPUS

Iniciales de "buy online, pick up in store".  
También se conoce como "click-and-collect".

## Brick-and-mortar

Presencia física de un negocio en un edificio u otra estructura.

## Estrategia centrada en el canal

Una estrategia que se enfoca en cumplir unos KPIs y unos objetivos definidos para cada canal específico.

## Click-and-ship

Consumidores que compran artículos de la tienda desde sus smartphones, para que así les envíen la mercancía.

## Cross-channel

Actividad que abarca más de un canal, tales como web, móvil, en tienda, email y direct email.

## Cross-device

Actividad que abarca más de un dispositivo, tales como desktop, portátil, smartphone y tablet.

## Estrategia centrada en cliente

Una estrategia que se centra únicamente en crear una experiencia óptima para el cliente.

## Marketing multicanal

Una estrategia de marketing que opera en varios canales, como social, móvil, direct email y ubicación física, donde cada canal está separado y es independiente de los demás, con su propia estrategia y objetivos.

## Marketing omnicanal

Una estrategia de marketing que se centra en ofrecer una experiencia consistente y personalizada para los clientes en todos los canales y dispositivos, desde desktop hasta móvil, online y offline y en todos los puntos de contacto entre ellos.

## Comprador omnicanal

Consumidores que utilizan una variedad de dispositivos, canales y plataformas para navegar y comprar productos.

## Marketing one-to-one (1:1)

Estrategia de CRM (Customer Relationship Management) que enfatiza las interacciones súper personalizadas.

## Showrooming

Consumidores que miran productos en la tienda, pero hacen la compra online.

## Webrooming

Consumidores que buscan los productos online antes de ir a comprarlos a la tienda.