

# Cómo impulsar las ventas entre nuevos clientes esta *Temporada de Fiestas 2020*

**Influye en los consumidores que han mostrado interés en tus productos y servicios pero que aún no han realizado ninguna compra**

Estos comportamientos habituales de los consumidores dificultan la adquisición de nuevos clientes:

## Consumidores distraídos

Los consumidores están conectados a todas horas del día y cambian continuamente de dispositivos, sitios web, medios, redes sociales y apps. Cuando están comprando online, su ruta de compra incluye muchos puntos de contacto y distracciones.

¿Cómo logro mantener la atención de los consumidores distraídos lo suficiente para que compren?

## Compradores indecisos

Debido a toda la información y las muchas opciones que tienen los consumidores, la fase de consideración es cada vez más larga. Los consumidores pasan mucho tiempo evaluando diferentes empresas y productos antes de realizar una decisión de compra. Durante el proceso interactúan con muchos retailers y marcas diferentes.

¿Cómo logro que los consumidores indecisos recuerden mi marca cuando estén listos para comprar?

## Buscadores de gangas

Sea o no sea Black Friday, algunos compradores simplemente quieren conseguir el mejor precio. Esto crea un proceso de compra complejo, ya que estos consumidores buscan las mejores gangas entre diversos retailers y marcas. Con la pandemia del coronavirus y la situación de incertidumbre económica mundial, los consumidores, en general, miran más que nunca los precios.

¿Cómo me aseguro de que estos buscadores de gangas ven mis promociones de la Temporada de Fiestas?

**Criteo para el re-engagement de clientes:** Atrae de nuevo a nuevos visitantes para que te compren

Criteo te ayuda a impulsar las ventas entre nuevos clientes y a reducir el abandono de carrito. Logra atraer de nuevo a los consumidores que acaban de conocer tu negocio pero que se fueron sin comprar y ayúdales a descubrir los productos que quieren comprar y las mejores ofertas.

**Vuelve a atraer a nuevos clientes que:**



Visitaron tu sitio web



Utilizaron tu app



Visitaron tus tiendas

## Tecnología de publicidad de Criteo

Aumenta la eficiencia de tus campañas y crea mejores experiencias publicitarias para tus nuevos clientes

### Criteo Shopper Graph

Nuestro gráfico de identidades contiene los datos de intención de compra exclusivos de Criteo. Observamos la navegación en tiempo real y los comportamientos de compra para ver la intención de compra y los procesos de compra reales. Ayudamos a nuestros anunciantes a conectar los diferentes canales donde la gente compra.

**+2.500 millones** de compradores online activos

**+35.000 millones** de eventos de compra capturados en la web y In-App

**900.000 millones de dólares** en transacciones de ecommerce anuales (más del triple que Amazon)

**+120** señales de intención de compra por consumidor

### Motor de Criteo de IA (Artificial Intelligence)

Nuestro galardonado Criteo AI Engine analiza, de manera continua, datos del **Criteo Shopper Graph** y crea anuncios que influyen en cada consumidor en el momento que está listo para tomar una decisión de compra. A continuación te contamos cómo funciona:

#### Los productos oportunos

**Las Recomendaciones de producto de Criteo** basadas en los comportamientos generales de un consumidor, no solo teniendo en cuenta los últimos artículos vistos en tu sitio web, por lo que ofreces productos y ofertas personalizados a cada consumidor.

#### La creatividad oportuna

##### La tecnología **Dynamic Creative Optimization+ (DCO+)** de Criteo

tarda milésimas de segundo en decidir qué formato de anuncio y creatividad es la que tiene más posibilidades de atraer a cada consumidor.

#### El momento oportuno

##### **Criteo Predictive Bidding**

garantiza que gastas tu presupuesto de manera inteligente presentando anuncios a los consumidores cuando y dónde tienen más probabilidades de interactuar con ellos.

## CONSEJO DE CRITEO

### Haz crecer tu base de clientes con una estrategia de publicidad Full-Funnel

#### • Potencia el interés

Lanza una campaña Commerce Audiences, Similar Audiences o Location Audiences con Criteo para impulsar el interés de nuevos clientes.

#### • Impulsa las ventas

A la vez, lanza una campaña de Criteo para volver a atraer a nuevas audiencias que mostraron interés pero que se fueron sin comprar.

### Criteo tiene soluciones para impulsar las ventas en todos los canales:



Tu sitio web



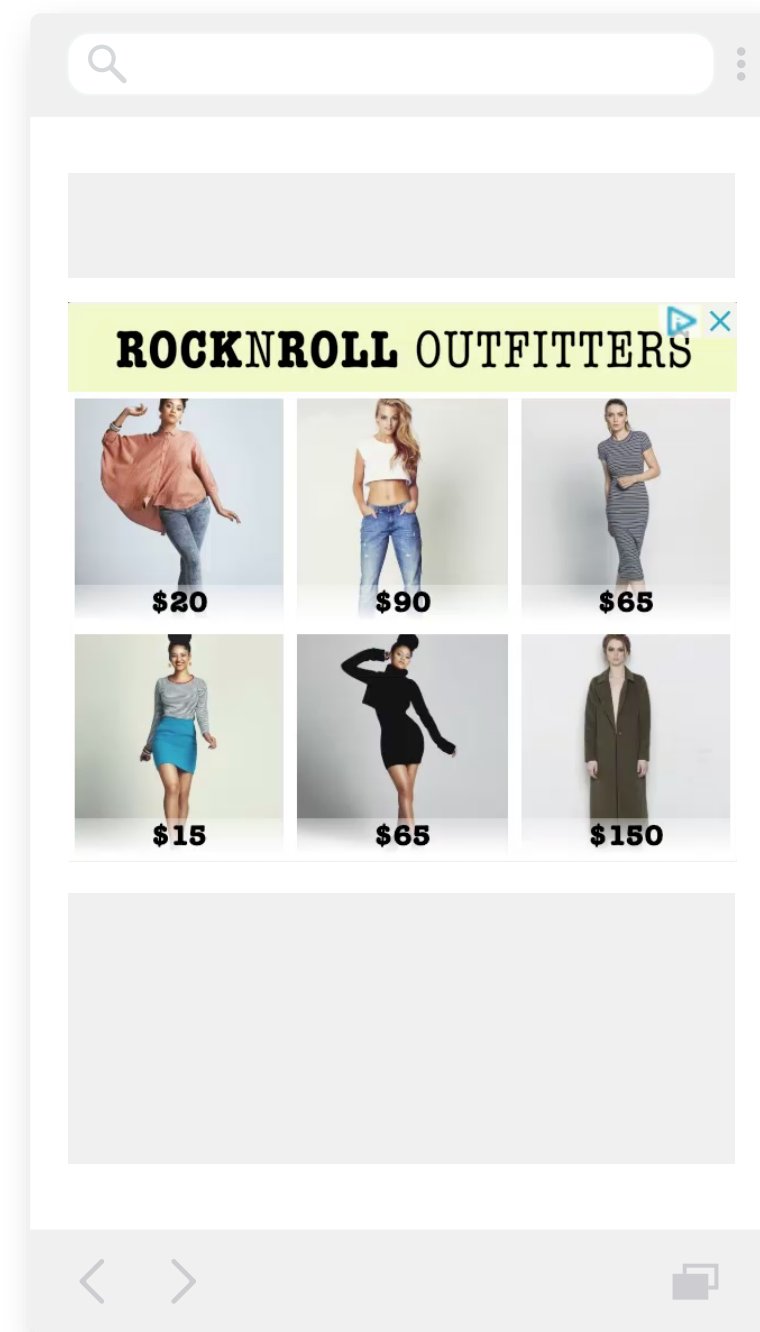
Tu app



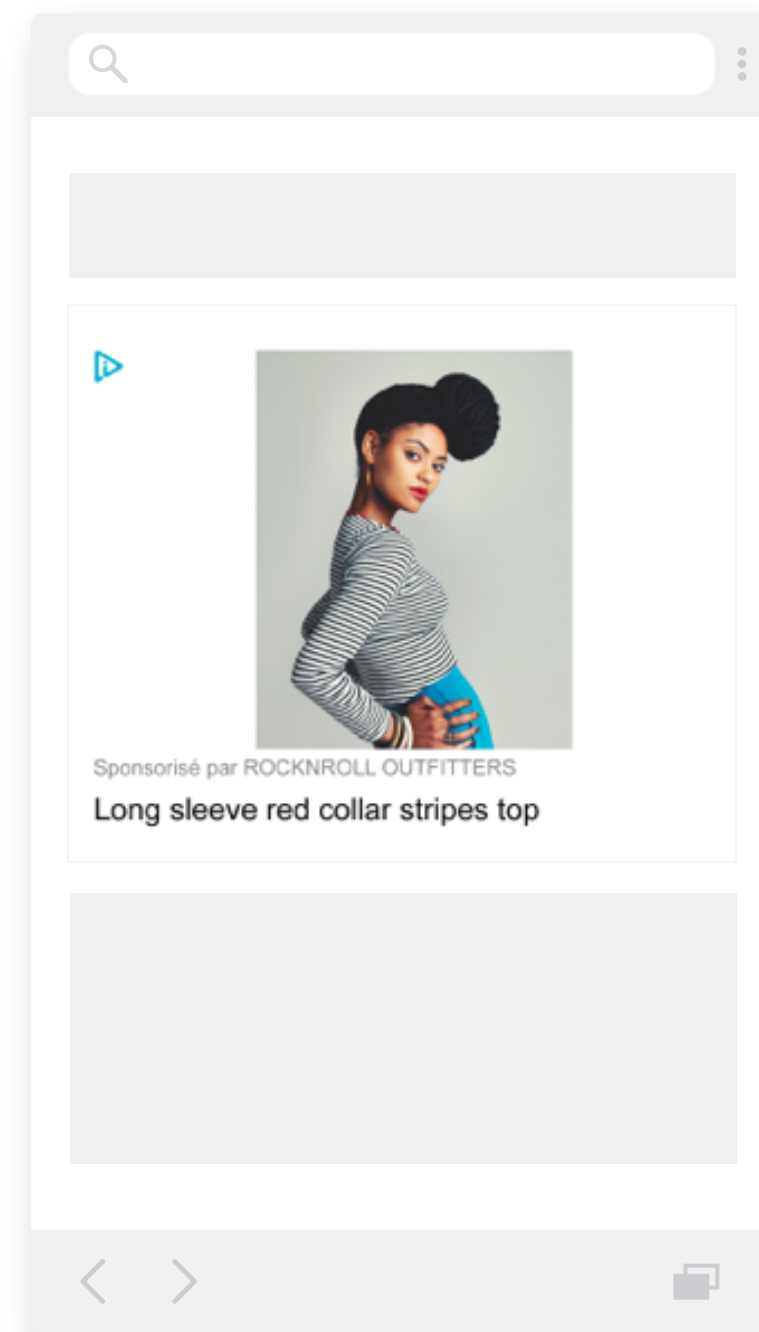
Tu tienda física

## Formatos de anuncios de Criteo

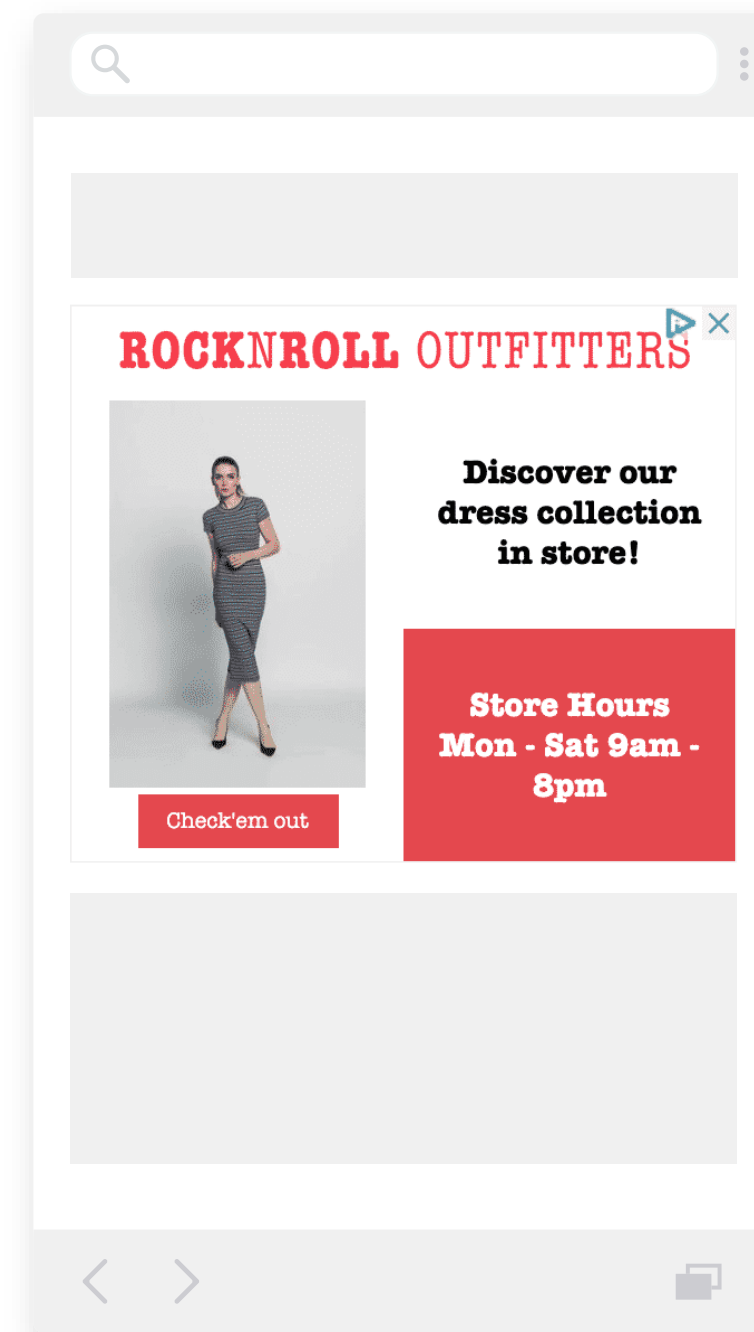
Atrae de nuevo a nuevos clientes con imágenes de productos de gran calidad, recomendaciones y ofertas personalizadas y elementos interactivos.



Mosaico



Nativo



Tienda

### Percepción de la publicidad y sensibilidad

Este año, más que nunca, los anunciantes deben interactuar con los consumidores con sensibilidad y ofrecer las recomendaciones de productos, creatividades y formatos de anuncios apropiados en el momento oportuno. O te arriesgas a enviar el mensaje incorrecto a tu audiencia.

Juntos, el **Criteo Shopper Graph** y el **Criteo AI Engine** ofrecen anuncios únicos a todos los clientes con...

#### La creatividad oportuna

DCO+ garantiza que cada anuncio sea relevante y se dirija a cada persona en especial.



#### El contexto oportuno

Nuestra tecnología ofrece los anuncios más relevantes posibles en momentos en los que un consumidor tiene más probabilidades de realizar una compra.



## Criteo para el re-engagement de clientes: Diseño de tu campaña

### Define tu objetivo

Crea una campaña de Criteo con el objetivo de impulsar más conversiones online, a través de tu app o en tienda física.

**Vamos a crear una campaña**  
Selecciona el objetivo de marketing que deseas conseguir

**Tráfico del sitio web** →  
Dirige a los consumidores oportunos a tu sitio web

**Conversiones en sitio web** →  
Consigue que los consumidores hagan determinadas acciones en tu sitio web

### Escoge a tu audiencia

Crea una audiencia a partir de tus datos propios para dirigirte a nuevos consumidores que han mostrado un interés en tus productos o servicios pero que aún no han realizado ninguna compra. Criteo mejorará tus perfiles de cliente a partir del Criteo Shopper Graph.

**Audience**  
Selecciona la audiencia a la que deseas llegar

**Similar**  
Dirígete a personas nuevas similares a los visitantes de tu sitio web  
**Audience de Criteo**

**Visitantes del sitio web**  
Vuelve a dirigirte a personas que ya hayan visitado tu sitio web con anterioridad  
**Custom audience**

**Lista de contactos**  
Dirígete a personas mediante su identificador de usuario  
**Custom audience**

**Tipo de visitante**  
Todas

**Días desde la última visita**  
0 días — 60 días

### Selecciona tu estrategia de pujas

Tu estrategia de pujas determina cómo inviertes tu presupuesto y cómo la tecnología de Criteo optimiza tu campaña. Escoge una estrategia de pujas para maximizar tu tasa de conversión.

**Presupuesto y pujas**  
Define el presupuesto y las pujas para lograr tu objetivo de marketing

**Estrategia de pujas**  
Optimiza conversiones

**Controlador de costes**  
Selecciona un tipo de controlador\* Define el presupuesto diario inicial\* EUR/día  
Presupuesto diario

**Controlador de costes**  
Selecciona un tipo de presupuesto\* Define un importe\* EUR/día  
A diario

[Empieza en Criteo.com](#)

criteo.