

# Cómo aumentar su base de clientes para el *Black Friday 2020*

## Comienza tu estrategia con Segmentación por audiencia de Criteo

Para invertir tu presupuesto eficiente esta temporada de ventas, necesitas empezar a impactar públicos más propensos a comprar sus productos o servicios.

Criteo ofrece tres opciones para lograr la audiencia adecuada, entonces invierte su presupuesto solo en los anuncios que se muestran para compradores interesados. Tú puedes construir su audiencia con sus datos primarios o públicos en sí Agregados Criteo, basados en nuestros datos de intención única de compra.

### *Commerce Audiences*

**Incrementar el interés en nuevas audiencias que compran artículos como el suyo y ganar nuevos clientes.**

**Cómo funciona:** Segmentar nuevos clientes de su empresa que son comprando activamente en línea. Construya el público objetivo de su empresa campaña usando una combinación de las siguientes opciones de orientación:

- Más de 1000 categorías de productos
- Más de 1000 intereses de marca
- Poder adquisitivo y tipo de artículo

### *Similar Audiences*

**Atraer el interés de nuevas audiencias que se parecen con tus mejores clientes y ganar nuevos clientes.**

**Cómo funciona:** Segmentar nuevas audiencias que actúan exactamente como los compradores de su sitio web y aplicación. Contar con Criteo similar al impacto de compradores en línea que tienen los mismos comportamientos de navegación y compra que tus clientes existentes.

### *Lista de contactos / CRM*

**Recupere a sus clientes y aumente ventas online, In-App o en la tienda**

**Cómo funciona:** Segmenta tus clientes existentes en línea y fuera de línea utilizando sus propios datos, incluyendo web y aplicaciones, datos fuera de línea (como CRM o transacciones en la tienda) y segmentos de datos de terceros de tu plataforma de gestión de datos (DMP).



## Co-marketing

**Incrementar las ventas en los sitios de socios**

**Cómo funciona:** Trabaje en asociación con un minorista para expandir sus ventas al entorno digital y conectarse con los consumidores en línea en la web y en aplicaciones.

A través de una campaña que involucra a una marca y un minorista, Criteo analiza la información de consumidores que visitaron esa categoría de producto específica dentro del entorno del minorista online y les impacta con piezas firmadas por ambas empresas. Trabaja el universo de personas que ya ha expresado interés en el tipo de producto y ya ha realizado alguna acción para buscar ese producto, o categoría - en ese minorista.



## App Marketing

**Atraiga a más compradores a la experiencia de tu app**

**Cómo funciona:** Cuando ejecuta su campaña de instalación de aplicaciones con Criteo, utilizamos nuestros datos de intención de compra para identificar a los consumidores con más probabilidades de descargar su aplicación y conviértase en compradores comprometidos. Diríjase a los usuarios que son nuevos en su aplicación mediante información sobre productos y empresas similares a la suya, y que comportarse como los mejores usuarios de su aplicación.

### La diferencia de Criteo: nuestros datos de intención de compra

Criteo puede ayudarlo a crear mejores experiencias publicitarias a escala, utilizando comportamientos de compra reales en lugar de suposiciones. El Criteo Shopper Graph, se compone de datos comportamientos de navegación y compra en tiempo real, no encuestas y me gusta, del 75% de Usuarios de Internet de todo el mundo. Eso incluye:

**+1.500 millones**  
de compradores online activos

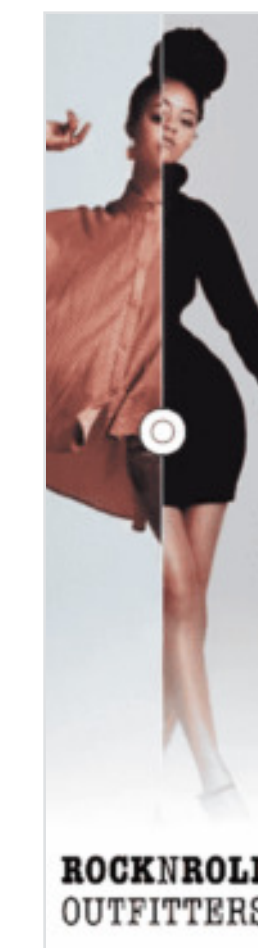
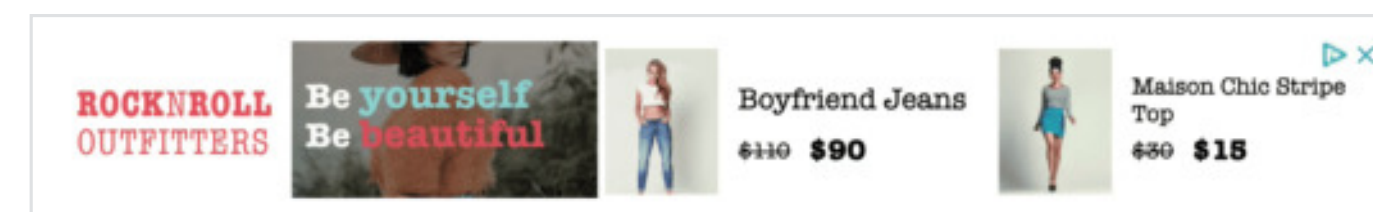
**35B +**  
eventos de compras capturado en la web y In-App

**\$ 900 mil millones**  
transacciones anuales de ecommerce (tres veces más que en Amazon)

**+120**  
señales de intención para compra

### Formatos de anuncios de Criteo

Atraiga a nuevas audiencias con creatividades de marca, elementos interactivos y contenido personalizado:



**Empieza en Criteo.com**

**criteo.**