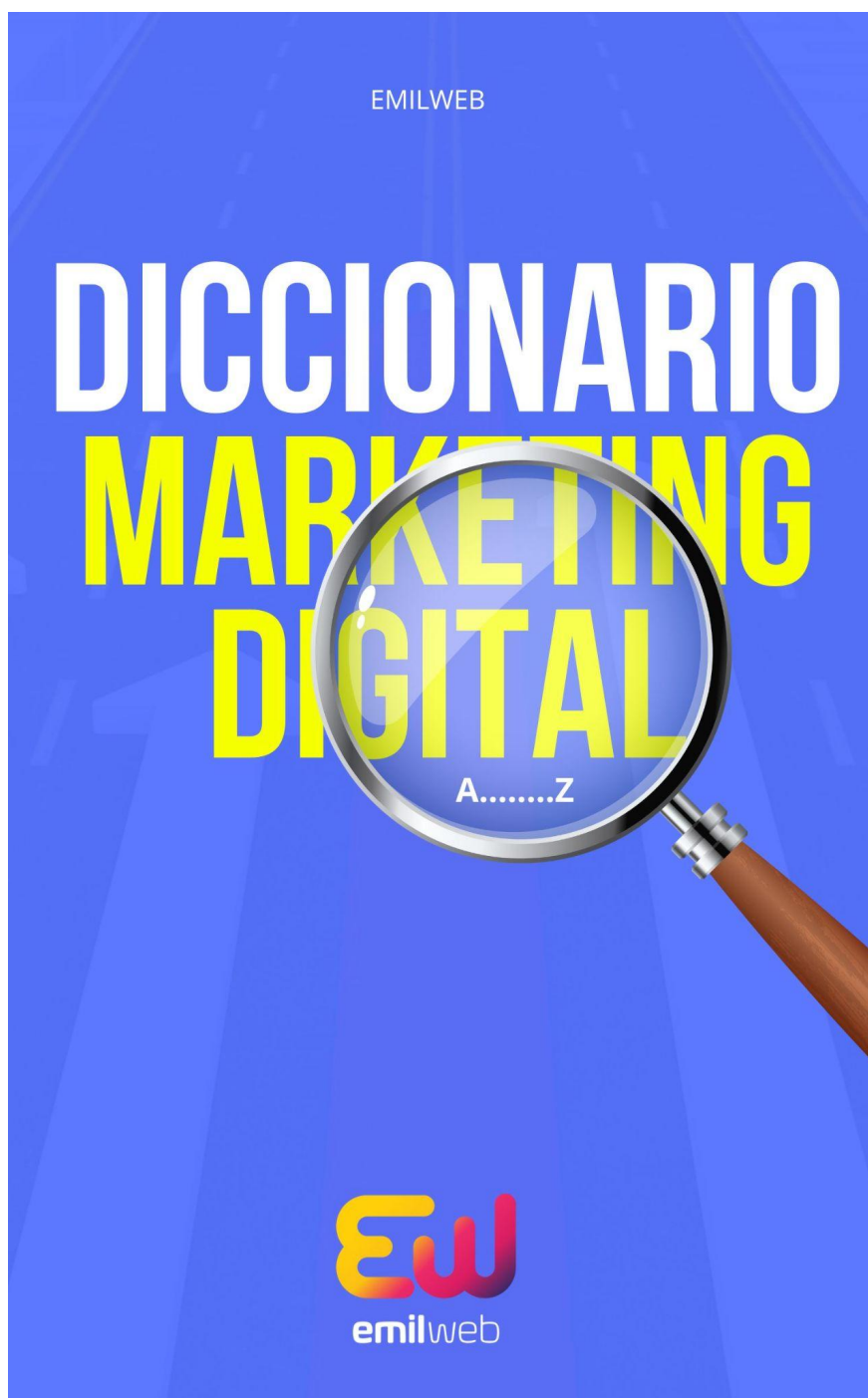


EMILWEB

# DICZIONARIO MARKETING DIGITAL



A.....Z



**!** **IMPORTANTE:** Este ebook es un documento **recopilatorio** creado a través de largas horas de investigación con el objetivo de brindarte información **DEPURADA** y funcional. **Por ningún motivo** declaramos que sea contenido propio o exclusivo de la LaldeaDigital

Nuestro trabajo consiste en investigar, leer y depurar la información dispersa en internet.

Elegimos únicamente lo que te ayudará a complementar tus estudios y que muchas veces se esconde entre notas falsas, manipuladas o mal intencionadas. En síntesis, curamos el contenido para que tú no tengas que perder tiempo leyendo blogs o páginas basura ayudándote a **acelerar tu proceso de estudio**.

Este contenido es colaborativo, la información estará respaldada al final del ebook de sus respectivas bibliografías y créditos a sus autores respetando su trabajo . ¡Que lo disfrutes!.

# A

## **Acortadores Url:**

Son herramientas con las que se reduce el tamaño de la dirección url de una página. Muy útiles sobre todo para publicaciones en redes sociales.

## **Adsense**

Herramienta de la red de publicidad de Google, con ella tendrás anuncios publicitarios de terceros en tu web ganando dinero por eso.

## **Adwords**

Programa clave de publicidad online también de Google, con ella puedes crear distintos formatos de campañas publicitarias y aparece en el buscador de Google mediante subastas.

También tiene la opción de publicidad Display en la que tus campañas de imagen o vídeo pueden promocionarse por ejemplo en Youtube.

## **AIDA**

Se refiere al Método AIDA: Atención, Interés, Deseo, Acción. Son las fases por las que pasan los usuarios hasta que realizan su compra.

## **Alcance**

Se refiere a una métrica sobre el número de personas al que se muestra tu publicación ya sean; publicaciones en redes sociales, en tu web o publicidad como tal. No implica que interactúen, ni siquiera que realmente le presten atención.

## **Algoritmo de Google**

Algo que sin duda capta la atención de todos los que nos dedicamos al Marketing Digital debido a sus cambios, por lo que seguramente leerás mucho sobre el tema, y en resumen se refiere a las fórmulas con las que Google posiciona en su buscador, todo un arte y mucho trabajo poder aparecer en las primeras posiciones de manera natural.

## **AMP**

Por sus siglas en inglés Accelerated Mobile Pages, su traducción literal es Páginas Móviles Aceleradas. Es un tipo de lenguaje de programación propio, variante del lenguaje en código HTML. Según Google mejora la velocidad de carga de las webs en dispositivos móviles, aunque tiene sus desventajas, en páginas de alto volumen de contenido en imágenes o vídeo puede ser útil por cargar de forma inmediata.

## **Analítica**

La clave del Marketing Digital es que todo es analizable. La web, las redes sociales, la publicidad..

Todo puede y debe ser analizado y con ello puedes ver cómo se comportan los usuarios y mejorar o potenciar tus estrategias según consideres para lograr tus objetivos.

## **Anchor Text**

También conocidos como Textos Ancla. Son los enlaces que se hacen como hipervínculo en un texto para que al pinchar en el redirija al usuario (y a Google) hacia otra dirección web.

Pueden ser enlaces internos dentro de tu propia web o enlaces externos redirigiendo a páginas de terceros.

## **APP**

En la época que vivimos creo que es sobradamente conocida esta sigla refiriéndose a Aplicaciones, todos tenemos instaladas más de una en nuestra móvil o tablet, que nos ofrecen distintos servicios.

## **Auditoría de Marketing**

Análisis sistemático, independiente y periódico del entorno del Marketing de la Empresa, sus objetivos, estrategias y actividades, con la intención de determinar las áreas que plantean problemas y oportunidades y recomendar un Plan de acción que mejore los resultados del Marketing de la Empresa. Una auditoría efectiva es comprensiva (cubre todos los aspectos) y es sistemática (involucra una serie de pasos).

---

# **B**

## **B2B**

Por sus siglas en inglés (Business to Business), se refiere al modelo de negocio Empresa a Empresa.

## **Back- End**

Todos los elementos que involucran la administración de operaciones de un sitio, desde tecnología hasta fulfillment e integración de sistemas.

## **Backlinks**

Son enlaces entrantes que redirigen desde otras páginas a tu web. Cuando tienes enlaces entrantes naturales desde páginas de calidad, tu web gana notoriedad y mejora ante los «ojos» de Google, por lo tanto, mejora tu posicionamiento.

## **Banner**

Se trata de un formato publicitario, este elemento flotante se puede ubicar en distintas partes de una web; arriba, abajo o en los laterales.

## **Bartering**

Intercambio de productos entre empresas sin necesidad de mediar dinero.

**Basic Consumer Benefit**

Beneficio principal que ofrece el producto al consumidor. Es la base de una promesa, por eso debe decidirse cuidadosamente y responder a la expectativa creada.

**Big Data**

Grandes datos, pues en eso consiste, en almacenar gran cantidad de datos o información para ser posteriormente analizada y poder utilizarla en beneficio de la empresa.

**BIO**

Utilizado en redes sociales, refiriéndose al texto de la biografía donde el usuario tiene su presentación.

**Black Hat SEO**

Son técnicas que aunque no son ilegales, si son penalizadas. Con ellas buscan la manera de mejorar el posicionamiento natural en los buscadores.

**Bot**

Son robots o aplicaciones de software que realizan tareas automáticas.

**Brandend Content**

Consiste en crear contenido relacionado a una marca, para que esta conecte con el consumidor.

**Branding**

Conjunto de acciones que se realizan para potenciar una marca personal o comercial.

**Breadcrumbs**

Las migas de pan son herramientas que nos facilitan el rastro de la navegación de un usuario por la página web.

## **Business Plan**

Documento-guía de una empresa orientado hacia la rentabilidad.

## **Buyer Persona**

Es una definición ficticia de nuestro cliente potencial, basada en distintos datos como los comportamientos de los usuarios, necesidades, gustos y aficiones...

---

# **C**

## **Call to Action**

Llamada a la acción, lo verás mucho escrito en sus siglas CTA, es una estrategia para conseguir que el usuario realice una determinada acción, clicando en el botón o enlace concreto.

## **Canal de Distribución**

Medio utilizado para hacer llegar los productos hasta su último consumidor.

## **Canibalización de Keywords**

Tiene lugar cuando dentro de una misma web hay varias páginas compitiendo por la misma palabra clave. Esto confunde a los motores de búsqueda y hace perder posicionamiento.

## **Campaña**

Se refiere al conjunto de grupos de anuncios que se crean para promocionar algún producto o servicio.

## **Chat Bot**

Son programas que simulan mantener una conversación proporcionando respuestas a los usuarios.

## **Ciclo de Compra**

Es el proceso por el que el usuario pasa antes de realizar la compra.

**Ciclo de Vida de un Producto**

Es el proceso por el que un producto pasa desde que se lanza al mercado hasta que se retira.

**Clic**

Nos referimos a la acción de situar el ratón y pulsar sobre un enlace determinado.

**Clicmaps**

Técnica de analítica que nos indica mediante un mapa de clics los lugares donde clican los usuarios.

**Clickbait**

Es la técnica de escribir titulares sensacionalistas para conseguir clics o ingresos. También conocido como ciber anzuelo.

**Cliente Potencial**

Aquel cliente que creemos que se puede convertir en comprador de nuestro producto o servicio.

**CMS**

Son gestores de contenido para poder gestionar tus propios contenidos, por ejemplo WordPress.

**Comisión**

Retribución percibida por los vendedores consistente en un porcentaje determinado sobre las ventas efectuadas

**Comunidad Online**

Conjunto de seguidores de una marca.

**Community Manager**

Profesional encargado de gestionar las redes sociales de una empresa fomentando la comunicación entre sus seguidores, atendiéndolos y generando contenido para fidelizarlos.



**Contenido de Valor**

Es la creación de contenido que pueda ayudar o aportar información a otros usuarios.

**Contenido Duplicado**

Su propio nombre indica es tener cierta cantidad de texto duplicado. Hay dos tipos; contenido duplicado interno, que sería duplicar textos en tu propia web, con la consecuencia de confundir al buscador y que penalice el posicionamiento, y contenido duplicado externo, que se refiere al plagio de contenidos.

**Contenido Generado por los Usuarios**

Cuando los usuarios normalmente fidelizados crean contenido propio sobre una marca y facilitan su propagación. Es una buenísima forma de potenciar una marca.

**Conversión**

Se refiere a la acción que realiza un usuario y genera beneficio para la empresa. Pasando de ser usuario a cliente.

**Cookies**

Son archivos codificados que se instalan en el navegador. Estos archivos envían información entre el navegador y los sitios web visitados.

**Copy**

Puede referirse al profesional que crea los textos de promoción de una campaña publicitaria, o a los propios textos en sí.

**CPA**

Coste por adquisición. Así nos referimos en publicidad digital cuando el anunciante paga tras conseguir una venta.

**CPC**

Coste por clic. En publicidad hablamos de ello cuando el pago de la publicidad se hace una vez que un usuario clicca en el anuncio.

**CPL**

Coste por lead. En publicidad se refiere al modelo de pago por suscripción de usuario.

**CPM**

Coste por mil impresiones. En términos publicitarios en este caso de display, hace referencia al pago por cada mil impresiones.

**CPMV**

Coste por mil impresiones visibles. En publicidad de display, se refiere al pago por cada mil impresiones visibles, si el anuncio está en la parte inferior de la página y el usuario no llega a ver esa parte no se cobrará la impresión.

**Cross Selling**

Estrategia que consiste en seducir al cliente para convencerlo de que necesita dos productos el inicial que pensaba comprar y un complemento.

**CTR**

Es la fórmula con la que medir el rendimiento de nuestras campañas de publicidad se calcula haciendo un porcentaje del número de clics dividido entre el número de impresiones.

**Curación de Contenido**

Es la técnica de buscar y seleccionar los mejores contenidos que aporten valor y compartirlos con nuestra audiencia. Es muy bueno también para poder obtener ideas para crear nuestro propio contenido.

-----

**D****DA**

Dominio de Autoridad, en SEO se refiere a la popularidad de una web.

## **DAFO**

El análisis DAFO es una de las bases de un buen análisis de un plan de Marketing. En él se indican, Debilidades y Fortalezas de la situación interna de la empresa, y las Amenazas y Oportunidades externas que pueden influir igualmente en la empresa. También es conocido como “Análisis **FODA**”

## **Dashboard**

Este término lo podrás ver referido al área de administración de la web o blog, pero en Marketing se refiere a la representación gráfica de los principales *KPI* que intervienen para conseguir los objetivos de tu negocio, con estos datos podemos optimizar la estrategia para el negocio.

## **Diferenciación de Producto**

Es una estrategia para distinguir el producto propio de los competidores, con el fin de que parezca único y gozar así de una situación de monopolio.

## **Diseño Responsivo**

Es la forma de diseño web que pretende la correcta visualización en los distintos medios; móvil, ordenador y tablet.

## **DM**

Usado en la red social Twitter, se trata de un mensaje privado entre dos usuarios.

## **DNS**

Es el sistema de nombres de dominio, sirve para conocer la dirección IP de la máquina donde está alojado el dominio al que queremos acceder.

## **Dominio**

Es el «nombre» que se adquiere en internet, y que se utiliza como dirección para que las personas nos encuentren.

---

# E

## **Ebook**

Es un libro en formato digital en el que se suele profundizar sobre una temática para ofrecer a los seguidores otro formato como fuente de información. (Lo que estás leyendo, es un ebook)

## **Ecommerce**

Es un comercio electrónico. Consiste en el mismo proceso de una tienda física pero trasladada a internet.

## **Email Marketing**

Es la estrategia de envío de promociones de servicios, productos o información por correo electrónico a tus usuarios.

## **Embeber**

Es la acción de incrustar un contenido en lenguaje de programación en otro lenguaje diferente, con estos códigos se suelen añadir imágenes, vídeos, infografías.

## **Embudo de Conversión**

Identifica los distintos pasos que tiene que dar un cliente potencial para cumplir nuestro objetivo dentro de la web.

## **Enlace**

También conocidos como link o hipervínculos es la conexión entre dos sitios web, bien sea una imagen o texto que al ser clicado te redirigen a otra dirección web diferente.

## **Engagement**

Es el grado de interacción de los usuarios con la marca.

## **Estrategia de Contenidos**

Se emplea con el fin de planificar, gestionar y desarrollar todo el contenido enfocado a la mejor experiencia de usuario.

## **Etiquetas**

Son fragmentos de código que se incluyen en las páginas web para poder hacer análisis y seguimientos.

### **Etiquetas Canonical**

Etiqueta de código que se inserta en la fuente de la página, indicando a los buscadores qué contenido publicar cuando dentro de la misma web hay contenido duplicado.

### **Evergreen**

Contenido que sin ser actualizado perdura en el tiempo.

### **Experiencia de Usuario**

Lo puedes ver con las siglas UX (User Experience) se refiere a todos los factores que intervienen en la interacción del usuario en una web, valora la facilidad de manejo dentro de la misma.

-----

## **F**

### **Facebook Ads**

Dentro de esta red social podemos tener el perfil tradicional o una **fan page** con la principal diferencia de que son los usuarios quienes deciden si te quieren seguir, y con las que además puedes acceder a la herramienta Facebook Ads para realizar campañas publicitarias dentro de la misma red social.

### **Facebook Marketplace**

Espacio dentro de esta red social en el que los usuarios pueden comprar o vender productos y/o servicios.

### **Follow Friday**

Utilizado en Twitter como #FollowFriday o #FF para recomendar que se sigan a los usuarios mencionados en el tuit.

### **Funnel de Ventas**

Representación gráfica en forma de embudo que identifica los pasos de los usuarios de un ecommerce hasta llegar a la conversión.

---

## G

### **Gamificación**

Estrategia de marketing digital para aumentar el engagement, consistiendo en crear diferentes tipos de juegos fuera de un entorno lúdico.

### **Google Adsense**

Herramienta de Google en la que ofreces tu web para publicitar en ella anuncios de terceros.

### **Google Adwords**

Plataforma de publicidad de Google, mediante un sistema de subastas gestiona la publicidad online para aparecer en el buscador junto a búsquedas orgánicas.

### **Google PageRank**

Conjuntos de algoritmos que utiliza Google para designar la popularidad de una web.

---

## H

### **Hashtags**

Comúnmente utilizada en redes sociales se trata de una palabra precedida de almohadilla (#) con ella se identifican temáticas fácilmente.

### **Hosting**

Servidor que ofrece el servicio de alojamiento de páginas web.

---

# I

## **Inbound Marketing**

Estrategia de marketing para conseguir aumentar seguidores y fidelizarlos mediante contenido de valor.

## **Indexar**

En marketing digital hacemos referencia a páginas indexadas cuando esas páginas aparecen en los resultados de búsqueda de Google.

## **Influencer**

Persona con cierta autoridad en redes sociales dentro de una temática.

## **Impresiones**

Son el número de veces que aparece tu anuncio y se supone que es visto.

---

# K

## **KPI**

Indicadores de Palabras Clave de Desempeño es su traducción y son métricas para poder medir los objetivos marcados..

## **Keywords**

Palabras Clave, hacer referencia a las palabras por las que queremos aparecer en el buscador dentro de nuestra temática.

---

# L

## **Landing Page**

Las páginas de aterrizaje dentro de una web son aquellas que aparecen tras entrar a una web por medio de un anuncio. Son la clave para convertir visitantes en leads y futuros clientes.

**Leads**

Son los usuarios que facilitan sus datos para seguir recibiendo información sobre un servicio, marca o producto.

**Lead Magnet**

Consiste en proporcionar contenido gratuito en formatos distintos (ebooks, webinars..) y con alto valor de calidad a cambio del correo electrónico del usuario.

**Lead Nurturing**

Estrategia de fidelización, en la que ofreces contenido de valor a un lead durante un tiempo hasta lograr que compre nuestro producto o servicio.

**Lead Scoring**

Método de puntuación de leads según el interés mostrado en los productos, para entender en el punto se encuentra en el proceso de venta.

**Lealtad de Marca (Brand loyalty)**

Cualidad referida a los consumidores que repiten normalmente la compra de una misma marca o producto.

**Link Baiting**

Estrategia en la que se ofrecen contenidos de valor en un formato original para conseguir que nos enlacen de forma natural. Es una técnica de link building.

**Link Building**

Una de las bases del SEO para aumentar la autoridad de una web consiguiendo el mayor número de enlaces desde páginas terceras con cierta popularidad que hará mejorar a su vez la tuya.

**Link Juice**

Técnica SEO de transferencia de autoridad entre páginas mediante enlaces internos para mejorar el posicionamiento.



**Linkedin Ads**

Sistema publicitario dentro de esta red social con la que podemos promocionar nuestra página, nuestro perfil, eventos..

**Long Tail**

De gran importancia para el SEO se refiere a la longitud de nuestras palabras clave, siendo más específicas tendremos menos competencia pero también menor número de búsquedas, eso sí, aumentará nuestro tráfico web ya que daremos respuesta a búsquedas más concretas.

-----

**M****Marca Personal**

Tu «huella» o «esencia» digital, para ser reconocido. Todo un mundo para trabajar y ganar notoriedad.

**Marketplace**

Es una especie de «Centro Comercial Online» donde un sitio web permite tanto a vendedores como a compradores relacionarse para efectuar una transacción.

**Marketing Automation**

Con Marketing automatizado, nos referimos a todos aquellos procesos que permiten ser automatizados para lograr mayor eficiencia y poder hacer seguimiento de los resultados.

**Marketing B2B**

Marketing Business to Business, marketing de venta entre empresas.

**Marketing B2C**

Marketing Business to Consumer, marketing que realizan las empresas que venden directamente al consumidor.

**Marketing de Contenidos**

Es la creación de contenidos relevantes para atraer a tu público objetivo y conseguir fidelizarlos.

**Marketing de Guerrilla**

Marketing con estrategias inesperadas que consiguen atraer la atención con su ingenio y creatividad.

**Marketing Directo**

Estrategia de marketing en la que la comunicación va directamente al cliente como individuo y es invitado a responder por teléfono, correo, correo electrónico o visita personal.

**Marketing Emocional**

Es la estrategia para lograr un vínculo afectivo con los usuarios consiguiendo que sientan la marca como algo propio.

**Marketing en Tiempo Real**

Consiste en publicar contenido atractivo en tiempo real relacionado con algún acontecimiento o noticia intentando conseguir mediante creatividad y agilidad la viralidad en los medios sociales.

**Mercado Objetivo**

Una parte del mercado total, con posibilidades de comprar o que sea capaz de comprar un producto.

**Meta Tags**

Las meta etiquetas, se incluyen en las páginas web sin ser vistas por el usuario, se utilizan para facilitar información a los buscadores. Importantes para el SEO de una web.

**Multinivel**

Sistema comercial que se basa en la venta y en la formación de una red de distribuidores.

-----

**N**

## **Networking**

Consiste en ampliar nuestra red de contactos profesionales, se puede hacer en eventos en persona por ejemplo o en redes sociales que estén destinadas a ellos como es el caso de LinkedIn.

## **Neuromarketing**

Con esta técnica se estudia los estímulos del cerebro en las decisiones de compra y analiza cómo impactan los estímulos publicitarios.

## **Newsletter**

Publicación digital mediante correo electrónico con la intención de fidelizar y mantener actualizados a los usuarios.

---

# O

## **Objetivo**

En marketing se refiere al resultado que se pretende alcanzar en un periodo de tiempo según los recursos disponibles. Para saber si estamos logrando el objetivo debemos monitorizar y medir a través de KPIs nuestras acciones.

## **Objetivo SMART**

Specific, Measurable, Achievable, Realistic y Timely o lo que es lo mismo, Específico, Medible, Alcanzable, Realista, y en un Tiempo determinado. Son las características esenciales de una buena estrategia de marketing digital.

## **Outbound Marketing**

Estrategia intrusiva en la que se interrumpe al usuario para captar su interés.

---

# P

## **Page Rank**

Es la forma en que el Google clasifica y valora la importancia de una web.

### **Páginas de Móviles Aceleradas**

Conocidas como AMP por sus siglas en inglés se refiere a las webs creadas con una programación propia optimizadas para que carguen más rápido en los dispositivos móviles.

### **Palabras Clave**

También conocidas como Keywords, son términos por los que los usuarios encuentran en el buscador lo que quieren localizar. Aquí podéis aumentar la información.

### **Plan de Acción**

Es un conjunto de tareas organizadas que deben ser ejecutadas con los recursos disponibles y potenciales, para la consecución de los objetivos fijados.

### **Planificador de Palabras Clave**

Herramientas que facilitan la investigación de palabras clave tanto para textos de anuncios, como para encontrar temáticas de interés por ejemplo.

### **Podcast**

Publicación digital en audio o vídeo que se puede descargar. Muy utilizado en blogs.

### **Porcentaje de Rebote**

Métrica que indica los porcentajes de sesiones en las que los usuarios abandonan una página sin hacer nada.

### **Prospecto**

Comprador potencial

### **Público Objetivo (Target group)**

Conjunto de personas destinatarias de las diversas acciones de las empresas, tanto actividades de marketing como de comercialización, elegidas en función de ciertas

---

# Q

## **Quality Score**

Clasificación de los buscadores para valorar la calidad de los anuncios.

---

# R

## **Ranking en Buscadores**

La posición que tiene una web dentro de los buscadores.

## **Ratio de Conversión**

Métrica que indica el porcentaje de usuarios que convierten ( o realizan una acción) dentro de una web o blog.

## **Reglamento General de Protección de Datos**

RGPD se refiere al reglamento europeo para la recogida y tratamiento de los datos personales de los usuarios.

## **Relevancia**

Se refiere a la importancia, visibilidad, posicionamiento y capacidad de una marca en crear un vínculo con sus seguidores consiguiendo que difundan sus contenidos.

## **Remarketing**

También conocido como Retargeting son estrategias para recuperar a los usuarios que ya demostraron cierto interés en sus productos o servicios, puesto que pueden ser potenciales clientes.

## **Rich Snippets**

Los Fragmentos Destacados son esos pequeños fragmentos de textos que aparecen cuando haces una búsqueda en el buscador debajo de los títulos proporcionando más información. Clave para captar la atención de los usuarios.

## **ROI**

El Retorno de Inversión es la fórmula que calcula el beneficio obtenido en relación a la inversión realizada.

Mucho más completa es la información que nos deja Aula CM.

---

# **S**

## **Scroll**

Movimiento en la pantalla, clickeando en el lateral de la ventana.

## **Search Console**

Plataforma de Google que ayuda a optimizar la visibilidad de una web dentro del buscador.

## **Segmentación**

División del mercado en grupos más pequeños que comparten ciertas características.

## **SEM**

Nos referimos a SEM cuando hablamos sobre campañas de anuncios de pago. Podéis ampliar información con este artículo.

## **SEO**

Es conseguir el mejor posicionamiento de manera natural (no pagada) en los motores de búsqueda.

## **SERP**

Se refiere a los resultados naturales que aparecen en los buscadores para una consulta concreta.

### **Sitemap**

El mapa del sitio web es un archivo en el que indicar a los buscadores las páginas por las que quieres que pase y no pierda tiempo rastreando otros componentes de la web que no sean relevantes.

### **SMM**

Social Media Marketing, consiste en las acciones llevadas a cabo por una marca para promover sus productos o servicios creando un vínculo con su público dentro de las redes sociales.

### **SMO**

Social Media Optimization es un término que hace referencia al conjunto de acciones realizadas en redes sociales con una finalidad publicitaria.

### **Storytelling**

Es una técnica que consiste en contar historias para conectar emocionalmente con el usuario.

-----

## **T**

### **Target**

Es el segmento al que se dirige una campaña publicitaria, mediante diferentes segmentaciones se consigue llegar a los usuarios que pueden ser potenciales clientes.

### **Tasa de Abandono**

Se refiere al porcentaje de usuarios que se dan de baja en un periodo de tiempo determinado. Si la tasa de abandono es alta se nos escapan clientes, por lo tanto tenemos que trabajar su fidelización.

### **Tasa de Conversión**

Se refiere al porcentaje de usuarios que realiza una acción concreta que previamente hemos designado como objetivo pudiendo ser desde una reserva, rellenar un formulario, una compra..

### **Test A/B**

Es una técnica para comparar dos versiones de un email, una web o un anuncio, con ella identificas cual es la que mejor funciona con tu público objetivo.

### **TOFU**

Hace referencia la fase más alta del embudo de conversión, donde creas contenido para aumentar visitas y ayudar así a que el usuario conozca el producto o servicio para que se interesen en el.

---

## **U**

### **Up Selling**

Es una técnica de ventas en la que provocas al cliente a comprar un segundo producto similar o más avanzado pero más caro, y esa es la diferencia con Cross Selling.

---

## **V**

### **Valor Añadido**

En marketing hace referencia a una característica diferencial de un producto o servicio para destacar sobre la competencia.

---

## **W**



**Webinar**

Es una conferencia, taller o curso online que permite que todas las partes asistentes puedan interactuar entre sí.

---

**Y****Youtube Analytics**

Sistema de monitorización y análisis de la plataforma.

**Youtube Ads**

Plataforma de anuncios de paga en Youtube.

# FINALMENTE...

Este ebook está abierto a tus contribuciones, es **MUY IMPORTANTE** mantenerlo actualizado y lo mejor nutrido posible, razón por la cual te invitamos a participar poniéndote en contacto desde nuestro sitio web, tus créditos aparecerán siempre respetando tu trabajo.

También te recomendamos corroborar que tienes la versión actualizada de este ebook, ya que constantemente hacemos mejoras para brindarte contenido fresco y de calidad.

## CRÉDITOS Y AGRADECIMIENTOS:

★ **Cecilia Rodríguez**

Curadora de contenido en la Facultad de Marketing.