



Talenter

Glosario del Emprendedor Digital



roadmap

Parte del **RoadMap** del emprendedor digital implica ir aprendiendo en el camino. No solo de barreras, paradas, señales, sino de idiomas. Montarse en la plataforma online implica familiarizarse con terminología propia. Aprenderla, te hará la vida más fácil. En principio podrás sentirte abrumado, ya te acostumbrarás, y como parte de ese plan de adaptación, te entregamos **Talenter**, el glosario del emprendedor digital.

1 Autoresponder

(Servicio) Herramienta que te ayuda a automatizar envíos o secuencias de correos electrónicos. Es la base de datos donde se almacenan las listas con todas las direcciones de correo electrónico recopiladas de tus clientes. Es literalmente el corazón de todo negocio digital.

Algunos ejemplos conocidos: GetResponse, InfusionSoft, Mautive.

2 Ads

Grupo de anuncios creados para una campaña a fin de lograr convertir prospectos en clientes que compran.

3 B2B (Business-to-Business)

Relaciones, transacciones en las que las partes involucradas son empresas. Enfoque: procesos organizacionales, entender el producto desde adentro.

4 B2C (Business-to-Customer)

Relaciones, transacciones dadas desde las empresas hacia los clientes. A estos últimos va el producto final. Por esto los términos **Marketing B2B/B2C**.

5 Bounce o rebote

Email marketing- Es un mensaje que se envía al remitente cuando por alguna razón un correo electrónico no llega con éxito a un buzón.

6 Bounce Rate

Es el porcentaje la frecuencia con la cual tus emails no llegan a la bandeja de entrada de tus destinatarios.

A nivel de tráfico web, se refiere a las veces con las cuales los visitantes entran a tu sitio y lo abandonan sin haber llevado a cabo acción alguna.

7 Campaña (email marketing/Publicidad)

En Email marketing es la serie de correos automatizados que se envían durante la promoción y lanzamiento de un producto propio o no.

(Anuncios) Es el período en el cual un anuncio está activo para que aparezca a un target específico.

8 Cookie

Archivo codificado que se instala en tu navegador, creado para hacer seguimiento de la conducta o comportamiento de un usuario.

9 CTA – Call-to-Action – Llamada de acción

Se denomina así eso que deseas que tu prospecto o cliente haga, ya sea clicando un enlace, una imagen, suscribirse a tu lista o membresía.

10 CTR - Click Throgh Rate

Variable medible, relevante en tus campañas. Es el promedio o porcentaje entre el número de visitantes de una página y los que pulsan sobre un enlace en un correo electrónico o un anuncio que ve el visitante / prospecto.

11 Conversión

Dícese de la acción que determinas como objetivo lleve a cabo un prospecto /cliente. Tasa de... | Término que se refiere porcentaje de personas promedio que llevaron a cabo la acción planteada a realizar.

12 Coaching / Marketing 101

Es la relación directa, en persona, cara a cara con tu cliente.

13 Deliverability o entregabilidad

Dícese de la capacidad que tienen tus emails de llegar con éxito al buzón de tus destinatarios (No caen en spam)

14 Ebook

Libro en Formato digital, generalmente en archivos PDF, para ser leído en dispositivos móviles, tabletas y computadores personales.

15 E-learning

Se llama así a la nueva manera de aprender, de forma digital.

16 Engagement

Es la conexión, el vínculo emocional, el enganche que logras con tu audiencia a través de tu contenido, anuncio o email marketing.

17 Enovatter / InfoEmpresario / InfoProductor

Nombre del emprendedor digital, el cual, afianzado en su talento, crea un producto digital. Movimiento.

18 Embudo

Es un sistema de procesos, una serie de pasos y etapas por los cuales pasa un usuario /cliente para adquirir un producto final. Contiene desde un producto de menor valor hasta uno de gran precio y valor.

19 Estudio de mercado

Es una investigación que se lleva a cabo para validar la factibilidad y viabilidad de un producto y cuán posible es que la gente lo adquiera.

20 Funnel

Sust. Inglés (Véase: Embudo)

21 Growth hacker

Persona muy creativa, de gran capacidad de análisis, conocedor de herramientas y/o metodologías, que sabe de todo un poco. Ayuda a otros a crear y desarrollar un negocio digital.

22 InfoProducto

Producto digital de información, creado a partir de tu idea, pasión o talento.

23 Landing / Opt-in page

Página de captura o de aterrizaje en donde el prospecto deja sus datos para acceder a tu lead magnet o oferta.

24 Lead

En el mundo digital este término refiere tu prospecto, quien posteriormente se convertirá en tu cliente.

25 Lead Magnet

(También: anzuelo, imán de prospectos o soborno ético) Obsequio (generalmente gratuito) irresistible, útil y de alto valor que das a tu visitante a cambio de su dato más importante: su email. Este puede ser un ebook, PDF, audio, curso corto, video, etc.

26 Micronicho

Segmento específico dentro de un mercado. Este es más reducido que tu nicho. [Mercado: Salud & Bienestar. Nicho: Nutrición. Subnicho: Pérdida de peso. Micronicho: Pérdida de peso para mamás que acaban de dar a luz]

27 Nicho de mercado

Área o segmento en el cual, como infoproductor, infoempresario o cualquiera sea el nombre de tu talento, deseas incursionar.

28 Open Rate, o tasa de apertura

Una de las variables medibles para determinar el éxito de tu campaña de email marketing. Representa en porcentajes, la cantidad de personas que recibieron tus emails e hicieron clic para abrirlo.

29 Plug-ins

Es el conjunto de aplicaciones o herramientas que te permite potenciar tu página web o blog en WordPress.

