



Fernando tiene un e-commerce de cajas decorativas que publicita activamente en las redes sociales, pero ha notado que cuando no hace publicidad, la interacción de la página se baja por completo, a unos 10 comentarios en casi un mes y 20 me gusta repartidos en las publicaciones diarias por el mismo periodo. Por lo que acude a ti para una auditoría y consejos para mejorar el rendimiento de su página.

Los datos que te entrega son:

- Precio de venta de las cajas: \$150
- Costo de manufactura: \$30
- Número de seguidores: 3.500
- Segmentación: 15 a 18 años, estudiantes de colegio con pareja.
- Costos de Marketing: \$5.000
- Total de ventas: 50 cajas
- Interacciones: 30 al mes

Tu reto es:

1. Realiza el cálculo de indicadores.
2. Definir qué acciones debe realizar Fernando para mejorar el rendimiento de sus redes sociales.



RETROALIMENTACIÓN

Has respondido correctamente si tu informe incluye los siguientes elementos:

1. Con la información entregada se puede obtener el indicador de costo por adquisición de cliente, la ganancia por venta y el de engagement.
- Costo por adquisición de clientes

$$\frac{\$5.000 \text{ (costo marketing)}}{50 \text{ (total de ventas)}} = 100$$

- Ganancia:

100 (coste de adquisición cliente) + 30 (costo de hechura) = 130 (gasto de venta)

150 (precio de venta) - 130 (gasto de venta) = 20

Porcentaje de ganancia:

150 (precio de venta caja) ----- 100%

20 (ganancia) ----- x%

$20 \times 100 / 150 = 13\%$ de ganancia

El costo de adquisición de clientes en este caso es de \$100, si le sumamos \$30 que es el costo de hechura de la caja, tendremos unos gastos de \$130 por cada caja. El precio de venta de cada caja es \$150, por lo tanto, la ganancia es de \$20 que corresponde a un margen de ganancias del 13%.

Consejo: Según este indicador Fernando debe bajar el costo de adquisición del cliente, puede lograrlo mejorando la segmentación de la publicidad, a personas que tengan más poder adquisitivo y mayor edad, también puede ampliar la segmentación a intereses que tengan que ver con su campo.



SOLUCIÓN

- Indicador de engagement

$$\frac{30 \text{ (interacciones)}}{3500 \text{ (seguidores)}} = 0,008$$

Según este indicador solo el 0,008 de los seguidores están interactuando con su contenido.

Consejo: Sería ideal segmentar al público en personas con intereses afines a la decoración y con un margen de edad mayor que tengan nivel adquisitivo mejor, para mejorar el indicador de engagement de la marca.