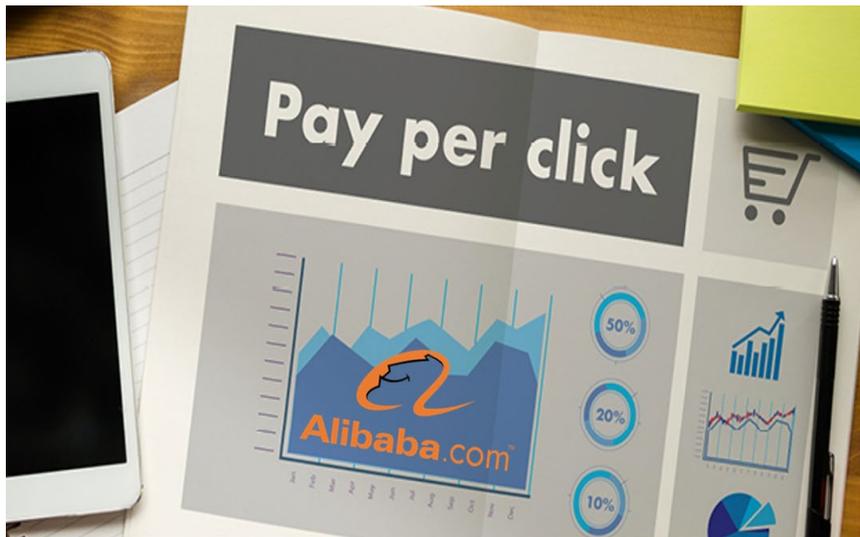


MARKETING EN ALIBABA.COM: ENCUENTRA POTENCIALES COMPRADORES CON KEYWORD ADVERTISING

Aranza Castillo, AMVOS Digital



Las herramientas de marketing se han convertido en algo imprescindible para destacar y diferenciarte de la competencia, lo que servirá a tu empresa para aumentar las ventas dentro de cualquier marketplace.

La principal herramienta de marketing en Alibaba.com a la hora de hacer publicidad es la “publicidad por palabras clave”, también conocida como **Keyword Advertising** “KWA”.

Hablamos de un servicio de valor añadido para los miembros “Gold Supplier” que ayuda a los vendedores a acceder a su público objetivo, es decir, posiciona tus productos entre los primeros resultados de un determinado término de búsqueda.

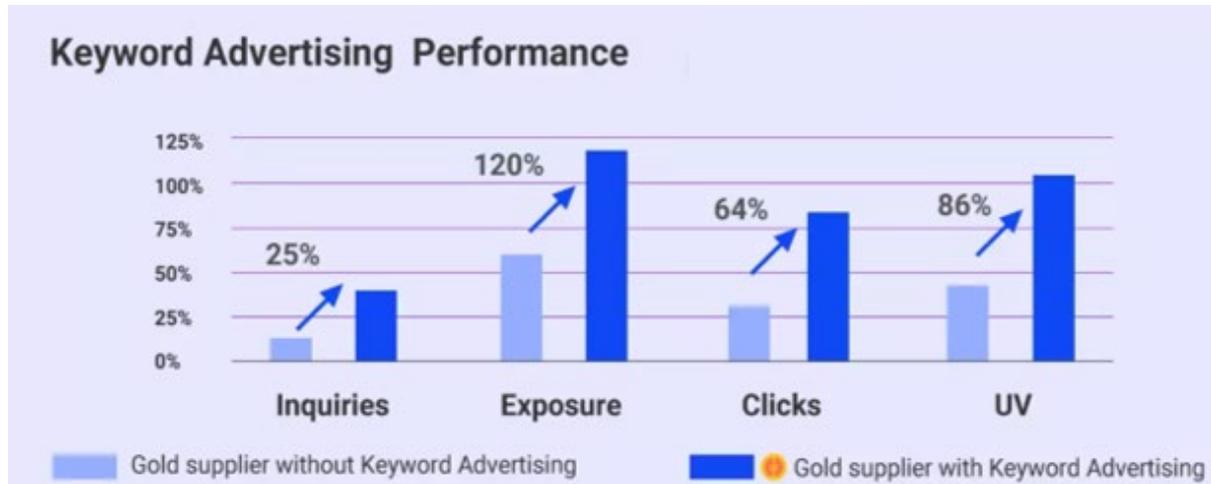
Por regla general, el 90% de los compradores eligen un proveedor que aparece en la primera página de resultados de Alibaba.com. En este sentido, para que nuestros productos aparezcan entre los primeros resultados de Alibaba.com, tendremos que hacer una estrategia de marketing con el KWA.

En este artículo te explicaremos los diferentes tipos de campañas y estrategias a la hora de utilizar la herramienta de KWA, así como los conceptos básicos.



¿Por qué es importante la herramienta de marketing de Keyword Advertising en Alibaba.com?

Crear una estrategia de KWA, te dará ventajas frente a tus competidores, como aumentar 120% la exposición de tus productos y con ello aumentar la posibilidad de obtener leads de potenciales compradores.



¿Como funciona la herramienta de palabras clave de Alibaba.com?

 <p>Mejor posición Reciba el posicionamiento clave en el sitio web y la aplicación móvil de Alibaba.com.</p>	 <p>Segmentación efectiva Su presencia comercial se maximiza cuando los compradores buscan sus productos.</p>	 <p>Pago por clic Pague solo cuando un espectador haga clic en su producto y administre el rendimiento en tiempo real.</p>	 <p>Control de presupuesto Cumpla con sus expectativas publicitarias de acuerdo con su presupuesto deseado.</p>
--	---	--	---

Una campaña de palabras clave en Alibaba.com, consiste en repartir un presupuesto en un determinado número pujas por palabras clave, o producto, con un determinado presupuesto diario, en una o varias regiones.

Las campañas en KWA funcionan por CCP, por lo que tu presupuesto se consumirá según la audiencia que haga clic en tu producto y podrás llevar el control fijando un presupuesto diario.

Una vez que tienes una cuenta activa Gold Supplier con productos optimizados, lo primero que tienes hacer es dar de alta el servicio. Te recomendamos solicitar el alta a través del account manager asignado a tu cuenta.

Deberás realizar el pago de la cantidad que deseas invertir en tu campaña antes de poder utilizar la herramienta.



En la siguiente imagen podrás ver el proceso:



Para determinar los productos que queremos posicionar en los primeros resultados de búsqueda, además de realizar un análisis para identificar las palabras clave más efectivas validas activas en la cuenta, debe existir una relación entre las palabras clave que contienen nuestros productos y el promotional score de nuestros productos.

Señalado en negrita, ya que es un punto muy importante, si queremos promocionar una palabra, esta palabra primero tiene que estar dentro de nuestro producto, recomendable en el título y dentro de la descripción. La calidad de la información del producto y la relación de la palabra clave con el producto, nos ayudará a obtener un mayor promotional score, fundamental si queremos que nuestro producto aparezca en las primeras posiciones.

Podrás controlar el presupuesto diario, así como editar las pujas según la oferta del día, buscar y añadir palabras clave, siempre y cuando estás palabras estén dentro de tus productos, así como pausarlas o eliminarlas en cualquier momento de la campaña.

Y a todo esto ¿Qué es el Promotional Score de Alibaba.com?

Es un sistema por el que Alibaba.com, en función de la correlación de la palabra clave con el producto y teniendo en cuenta la calidad de la información del mismo, le atribuye de 1 a 5 estrellas.

Un producto puede tener un promotional score diferente para cada palabra clave. El score se actualiza constantemente.





El factor tiempo es importante, si acabas de abrir tu cuenta de Alibaba.com lo mejor será que concentres tus esfuerzos iniciales en subir los productos y actualizar/optimizar la información que aparece en ellos. Si tienes un producto con las fichas completas, el hacer actualizaciones y modificaciones continuas nos ayudará a obtener un promotional score más alto.

Esta puntuación representa la valoración del propio Marketplace a ese producto concreto, con una determinada palabra clave.

¿Pero por qué es tan importante? El promotional score decide si tus productos cumplen con los requisitos básicos para los puestos de publicidad de palabras clave.

Toda gira en torno a este puntaje, lo ideal es tener entre 3 y 5 estrellas para que tus productos puedan optar a aparecer entre los mejores resultados.

¿Dónde se muestran los productos de Publicidad de palabras clave en Alibaba.com?

Existen 5 zonas en donde podrás promocionar tu producto, pero para hacerlo, es necesario contar con un promotional score de mínimo 2 estrellas, en función del puntaje, tu producto podrá aparecer en los primeros cinco resultados de búsqueda o en las primeras cuatro posiciones de bajo de cada página.

En la siguiente imagen podemos ver las posiciones y el puntaje requerido

Zona 01: Las primeras 5 posiciones en la primera página de los resultados de búsqueda.

Zona 02: 10 posiciones a la derecha en cada página de los resultados de búsqueda.

Zona 03: 4 posiciones debajo de cada página de los resultados de búsqueda.

Zona 04: 10 posiciones en la primera página de resultados de búsqueda de la app.





La zona 01, en la esquina superior izquierda, será la zona que acapare más la atención de los visitantes. Será esta sección en la que más nos interese aparecer.

¿Qué tipos de campaña de publicidad de palabras clave se pueden hacer en Alibaba.com?

Ahora que ya sabes los primeros pasos y los requisitos básicos para poder utilizar la herramienta, te explicamos los diferentes tipos de campañas de publicidad de palabras clave en Alibaba.com.

Existen tres opciones de realizar la campaña:

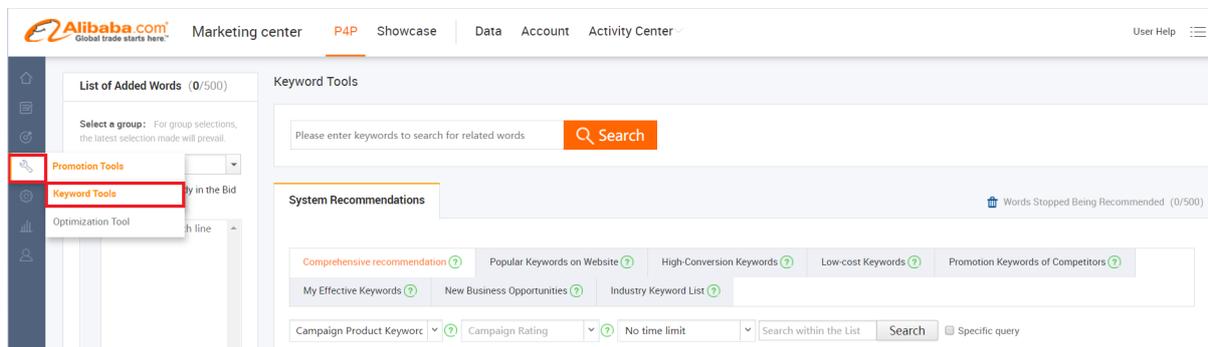
1. Campaña manual; por palabras clave a las que asignamos productos.
2. Campaña inteligente; por producto, en donde Alibaba.com se encarga de definir las palabras clave inteligentemente
3. Campaña automática; en donde le das vía libre a Alibaba.com para que promocione tus productos, indicando únicamente un presupuesto y un determinado tiempo.

A continuación, explicamos el funcionamiento de cada una.

1. Campaña manual, puja fija personalizada por palabra clave:

Consiste en identificar las palabras clave más eficientes para nuestros productos, en función de la competencia, el CPC y la frecuencia de búsqueda.

Lo podrás verificar dentro de la herramienta de marketing de Alibaba.com, menú Promotion tools > Keyword Tools.



En esta sección podrás ver las palabras clave recomendadas, las palabras clave más utilizadas de las categorías de tus productos, las que están utilizando tus competidores, entre otras.

Si identificas que tu competidor está utilizando palabras clave de alta conversión, asegúrate primero de incluirlas en tus productos para poder promocionarlas.

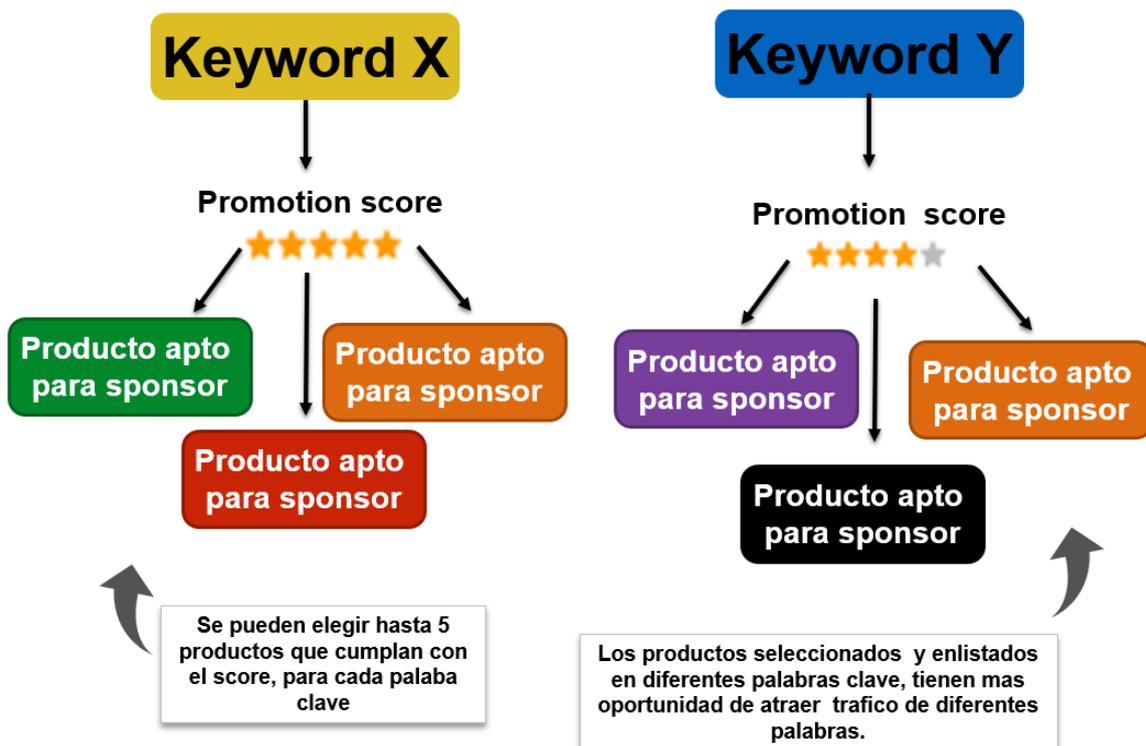


En esta misma sección podremos ver el promotional score de nuestros productos y el precio promedio de la puja. Una puja alta nos puede dar pistas, de que es una palabra clave con mayor volumen de búsqueda y por lo tanto con más competencia.

En esta sección podremos determinar que palabras clave incluir en nuestra campaña y sobre todo identificar que productos debemos optimizar para obtener un promotional score más alto.

Keyword	Campaign Rating	Instant Product Ranking	search trends	Average Bid of Competitors	Industry Relevance	Recommendation Time Limit
< ham block	★★★★★	13		0.45		>15 days
< Ham meat	★★★★★	11		0.54		>15 days
< Jamon iberico	★★★★★	9		0.45		>15 days

El siguiente esquema resume el funcionamiento de la campaña manual, la cual se basa en la elección de palabras clave, a las cuales les asignaremos los productos que cumplen con el puntaje para ser promocionados:





2. Campaña inteligente, puja automática por producto, estableciendo oferta máxima:

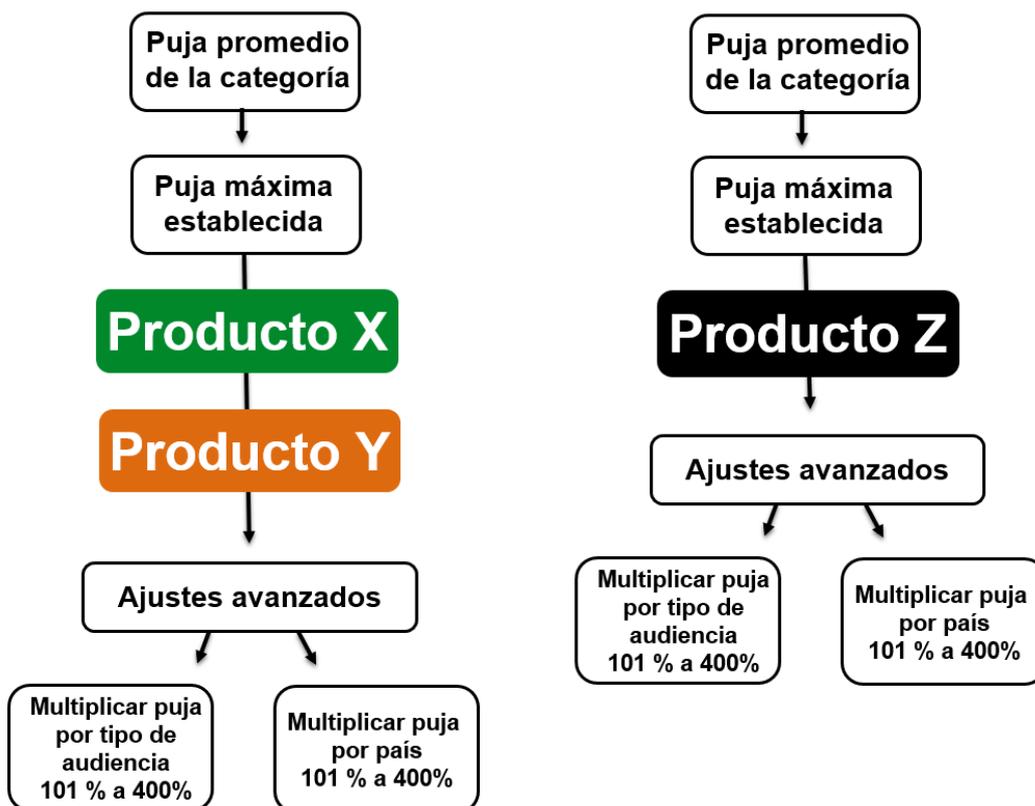
Consiste en seleccionar los productos que queremos patrocinar por una determinada puja. Partiremos del coste de la puja promedio de la categoría y en base a eso podremos establecer una oferta máxima por puja.

Las pujas serán automáticas, con un mínimo de \$0,50 USD y Alibaba.com determinará las keywords que mejor se adapten a nuestro producto, pero en ningún caso podremos elegir las.

La campaña inteligente tiene la ventaja de poder delimitar la audiencia, así como atraer más tráfico de ciertas regiones, multiplicando la puja mínima que establecimos por un 101% a 400%.

La campaña inteligente tiene una función muy interesante, que son los filtros para delimitar la audiencia. Resultan muy útiles cuando se tienen datos previos del comportamiento de la audiencia, de esta manera podemos enfocar adecuadamente la estrategia a los productos y regiones aún más específicas.

El siguiente gráfico resume el funcionamiento de la campaña inteligente, podremos crear diferentes campañas con una selección de productos y unos filtros específicos que sabemos funcionan para ese producto.





2.1. Campaña inteligente: Delimitar la audiencia con una estrategia de pujas

La principal ventaja que tiene la campaña inteligente, es que podremos aumentar las posibilidades de llegar a compradores potenciales, esto se hace a través de un sistema de multiplicado de puja.

Podremos establecer una puja máxima personalizada con un mínimo de \$0.50 USD que será la puja para toda la audiencia en los países o regiones que seleccionemos, y elevaremos esta puja entre un 101% a 400% para la audiencia y/o país en concreto que seleccionemos para grupos de productos.

Alibaba.com nos indicará la puja promedio para la categoría de nuestro producto. Con este dato podemos orientarnos y calcular nuestra puja máxima para toda la audiencia.

La puja máxima también será la puja base para los filtros de selección de audiencia, y se podrá multiplicar para aumentar las posibilidades de llegar a la audiencia seleccionada.

Si estás interesado en avanzar en este tema, en el Industrial Marketing Center te podemos ayudar. Contacta con nosotros.





No es posible solo direccionar la publicidad a los filtros de audiencia, por lo que recomendamos programar \$0.50 USD como puja máxima, (que será la puja general) y luego la multiplicaremos entre un 101% a 400% en los países interesantes y audiencia específica, de esta manera es como logramos aumentar el tráfico de compradores interesantes.

2.2. Campaña inteligente: Establecer ofertas por audiencia

Seleccionar un público específico mejorará la ventaja al ganar este tráfico. Por ejemplo, si el rango de oferta para un solo clic en esta campaña es [1, 10], el rango de oferta para la audiencia será [1, 10 * tasa de oferta]. Cuando el tráfico llega a varias etiquetas de audiencia, el rango de oferta de audiencia más alto se utilizará en la oferta real.

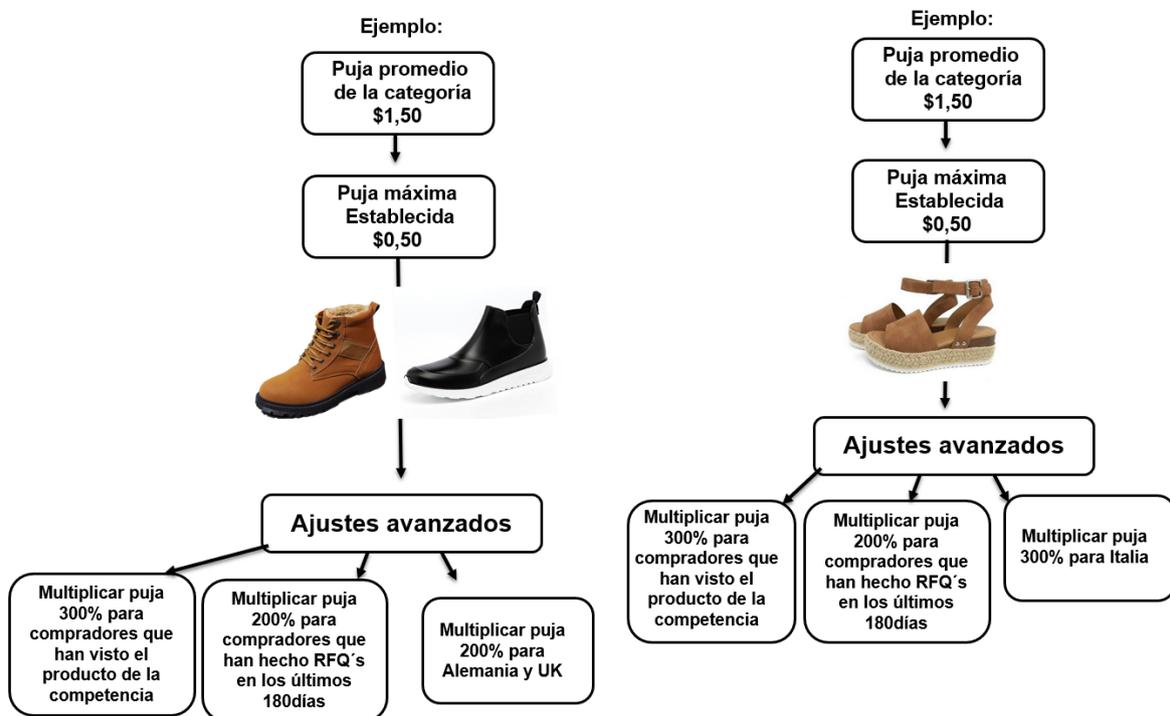
Dentro de los ajustes avanzados de nuestra campaña podremos multiplicar la puja para que nuestros productos se muestren con más frecuencia a cierta audiencia. La herramienta cuenta con un gran número de filtros para delimitar tu audiencia lo mejor posible, a continuación, te mencionamos los que consideramos más interesantes:

- Audiencia que tiene una preferencia potencial por esta categoría. Se refiere a los compradores que han hecho clic para iniciar la página de detalles del producto o la página de la tienda de la categoría de tercer nivel en los últimos 180 días.
- Audiencia que tiene una preferencia potencial para comprar en esta categoría. Específicamente, se refiere a los compradores que han iniciado consultas de la competencia, RFQ, etc. en la categoría de tercer nivel en los últimos 180 días.
- Compradores que han ingresado a la página de detalles del producto o la página de la tienda en los últimos 180 días a través de clics.
- Compradores que enviaron consultas a la tienda en los últimos 180 días.
- Compradores que han visto los productos de la tienda en cualquier página de la plataforma Alibaba.com en los últimos 180 días.
- Compradores con una alta preferencia de MOQ: según las características de comportamiento de un usuario en los últimos 180 días, como visitas, clics y consultas, se calcula la preferencia de MOQ del usuario.
- Los compradores que han tenido una plataforma de Alibaba.com cuentan durante al menos dos años.
- Compradores con alta frecuencia de retorno: se refiere a los compradores con alta probabilidad de regresar en función de las visitas recientes de los usuarios, clics, consultas, etc.



- Compradores potenciales: compradores estimados con una buena disposición comercial en línea, en función de las características de comportamiento en línea del usuario, como visitas, actividad, transacciones, consultas y otros en los últimos 180 días.
- Compradores altamente activos: según las características de comportamiento del usuario, como visitas, clics y consultas en los últimos 180 días, se calculan y pronostican los posibles compradores activos en el futuro cercano.
- Nuevos compradores en la plataforma Alibaba.com o compradores que visitan la plataforma por primera vez en medio año.

A modo de repaso, en el siguiente esquema resumimos con un ejemplo práctico, de un fabricante de calzado, el funcionamiento de la campaña inteligente con ajustes avanzados delimitando la audiencia, podremos crear varias campañas al mismo tiempo con diferentes estrategias:



3. Campaña automática

Como su propio nombre lo indica, es la manera más sencilla de crear campañas de palabras clave en Alibaba.com, en donde le otorgas prácticamente vía libre para que seleccione entre todos los productos de tu tienda y los promocióne automáticamente.

El sistema selecciona dinámicamente los productos de la campaña en función de factores como la competencia del tráfico en línea, la correlación entre el tráfico y



los productos, el rendimiento estimado de la campaña y la calidad de los productos. La selección dinámica se actualiza una vez al día.

Al igual que en la campaña manual y la campaña inteligente, primeramente, tendrás que elegir la categoría de tus productos que quieres promocionar, establecer un presupuesto diario, mínimo de \$20 USD y una puja máxima que estás dispuesto a gastar por clic.



Simple y eficiente

Con un clic para lanzar la campaña, no es necesario elegir o comprar palabras clave



Promover inteligencia

La recomendación inteligente y la combinación de los productos de toda la tienda permiten campañas fáciles para usted.



Lanzamiento preciso

Adquiera tráfico rápidamente y llegue a los clientes con precisión

* Límite de consumo diario

Establezca un límite de consumo de no menos de \$ 20.

* Límite superior de oferta

Seleccione una industria para ver las ofertas sugeridas.

Cambiar la industria ▾

Enviar

Al igual que la campaña inteligente, también cuenta con los mismos filtros de selección de audiencia por región y comportamiento, con la opción de multiplicar la puja mínima establecida entre un 101 y 400 %.

Para estos filtros puedes dejar que Alibaba.com multiplique las pujas automáticamente o bien editarlas manualmente. Si has elegido este tipo de campaña, te aconsejamos seguir las recomendaciones de Alibaba.com para ajustar los filtros de manera inteligente.

Si es la primera vez que te aventuras a hacer una estrategia de Keyword Advertising en Alibaba.com y no cuentas con el conocimiento previo, consideramos que esta es una excelente opción para comenzar a utilizar la herramienta, o bien si quieres probar este tipo de campaña, creemos que siempre es interesante poner en marcha diferentes estrategias y ver los resultados que has obtenido de cada una.

Ahora que ya sabes los diferentes tipos de campañas que te ofrece la herramienta Keyword Advertising de Alibaba.com, te aconsejamos visitar el siguiente artículo, en donde te explicamos las nociones básicas de las herramientas y los primeros pasos para crear una campaña:

<https://www.amvos-digital.com/herramientas-de-marketing-en-alibaba/>