

KPI's principales de Sponsored Brand Video

ADVERTISING COST OF SALES



ACOS es el porcentaje de ventas directas alcanzadas gracias a las campañas de Sponsored Ads. El ACOS se calcula dividiendo el gasto total entre las ventas totales generadas.

PRESUPUESTO



Es la cantidad promedio que estás dispuesto a gastar en tu campaña.

CLICS



Un clic se produce cada vez que un comprador hace clic en un anuncio. La métrica de clics es un recuento de cuántas veces los clientes han hecho clic en un anuncio.

TASA DE CLICS (CTR)



Es la proporción de la frecuencia con la que los compradores hacen clic en su anuncio cuando se muestra. El CTR se calcula con el número de clics divididos por las impresiones.

COSTE POR CLIC (CPC)



El importe medio que has pagado por un clic en el anuncio. Se calcula dividiendo el gasto total por el número total de clics.

VISTAS DE PÁGINA DE DETALLES (DPV)



El número de páginas vistas de la página de detalle de los productos de su marca atribuidos a sus anuncios.

ESTIMACIÓN DE CLICS PERDIDOS



Estimación de clics adicionales que la campaña podría haber recibido si no se hubiera quedado sin presupuesto.

ESTIMACIÓN DE IMPRESIONES PERDIDAS



Impresiones adicionales estimadas que la campaña podría haber recibido si no se hubiera quedado sin presupuesto.



ESTIMACIÓN DE VENTAS PERDIDAS

Ventas adicionales estimadas que la campaña podría haber generado si no se hubiera agotado el presupuesto.



IMPRESIONES

Una impresión se produce cada vez que se muestra un anuncio. La métrica de impresiones es el número total de veces que su anuncio se ha publicado.



PEDIDOS NEW-TO-BRAND

Medición de los pedidos atribuidos de clientes nuevos de tu marca en Amazon.



VENTAS NEW-TO-BRAND

Ventas totales de nuevos clientes de tu marca atribuidos a tus anuncios. Los compradores son "nuevos en la marca" si no han comprado a la marca en los últimos 365 días.



PEDIDOS

El número de pedidos de Amazon que los compradores realizaron después de hacer clic en los anuncios de tu marca.



% PEDIDOS NTB

El porcentaje del total de pedidos de usuarios nuevos en la marca.



% VENTAS NTB

El porcentaje del total ventas (en moneda local) realizadas por nuevos usuarios a la marca.



PRESUPUESTO RECOMENDADO

Presupuesto recomendado a considerar para minimizar las posibilidades de que su campaña se quede sin presupuesto y pierda impresiones, clics y ventas.



ROAS

ROAS es el total ventas de productos dividido por el gasto publicitario total. Se representa como un número que se interpreta como un índice (multiplicador) en lugar de un porcentaje.



VENTAS

Las ventas son el valor total de las compras atribuidas a sus anuncios.



VENTAS POR PEDIDO

El valor promedio de los pedidos de Amazon de los compradores después de hacer clic en los anuncios.



GASTO

La cantidad total de dinero gastado en ejecutar la campaña.



TOP OF SEARCH

Es el porcentaje de impresiones que se muestran en las primeras posiciones del total de impresiones alcanzadas en un determinado intervalo de fechas.



UNIDADES POR PEDIDO

El número promedio de unidades que los compradores incluyen en sus pedidos después de hacer clic en sus anuncios.



UNIDADES VENDIDAS

El número total de unidades que los compradores incluyen en los pedidos después de hacer clic en tus anuncios.



VCPM

La cantidad promedio pagada por 1000 impresiones visibles. Se calcula con el gasto total dividido por el número de impresiones visibles (en miles).



IMPRESIONES VISIBLES

El número de impresiones que vieron los compradores.

Amazing

Agencia de Marketing Digital Especializada en Amazon

LinkedIn: [linkedin.com/company/amazingsalesconsulting](https://www.linkedin.com/company/amazingsalesconsulting)

Facebook: @amazingsalesconsulting

Instagram: @amazingsalesconsulting

Amazing: amazingagency.io

Contacto: hola@amazingagency.io

amazon ads
Advanced
partner