



Simulación Stukent

Guía rápida del Alumno

El objetivo de esta guía rápida es ayudarte paso a paso en la creación de tu cuenta de alumno Stukent. Sigue los pasos que se indican a continuación y estarás listo para iniciar a manejar campañas de publicidad en línea de forma exitosa y aprender jugando la simulación Stukent.

Tabla de Contenidos

Sección 1

Creación de tu Página Principal 3

Sección 2

Desempeño de Palabras Clave e Investigación de Producto..... 8

Sección 3

Creación de tu Primera Página Destino 11

Sección 4

Creación de tu Primera Campaña Publicitaria 14

Sección 5

Creación de tu Primer Grupo de Anuncios... 20

Sección 6

Creación de tu Primer Anuncio 23

Sección 7

Modificación de Palabras Clave 28

Sección 8

Campaña de Correo Electrónico 31

Sección 1

Creación de tu Página Principal

Sección 1 - Creación de tu Página Principal

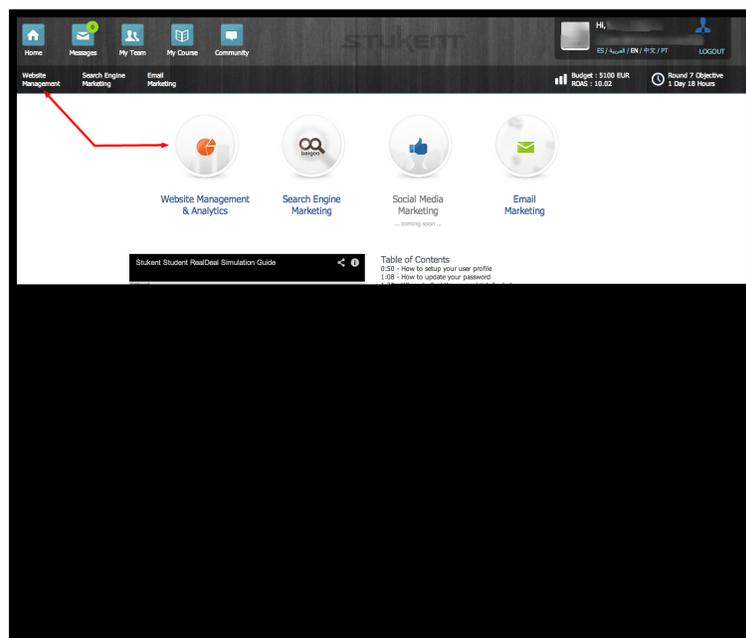
Imagina que has sido contratado como el Director de Mercadotecnia en Internet para una compañía local que vende tabletas móviles. Por lo tanto te han asignado la responsabilidad de administrar todo lo referente al comercio electrónico de la tienda. Tu jefe te da recomendaciones generales y te desea suerte en tu nueva tarea de vender tabletas en línea.

Por medio de ésta guía te indicaremos los pasos que tienes que seguir para que promuevas tus productos en línea, generes tráfico hacia tu sitio, conviertas tráfico en ventas y cómo puedes **hacer crecer tu lista de contactos de correo electrónico**.

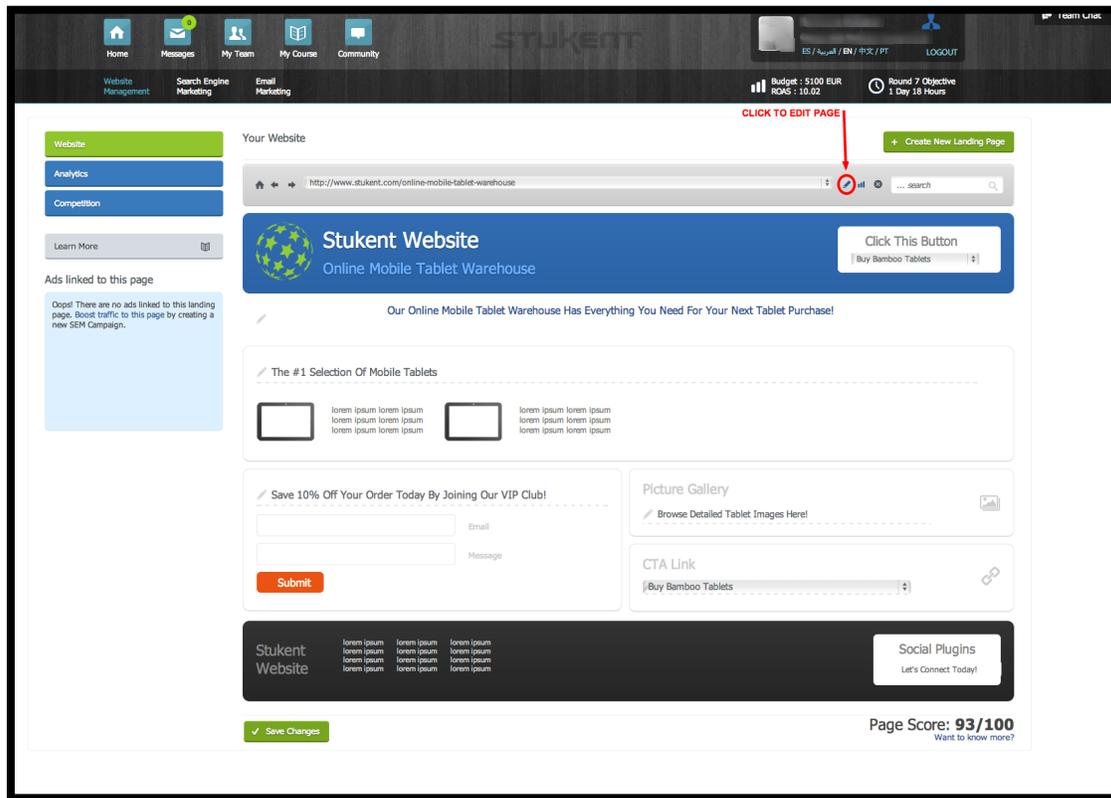
Así que iniciemos. Lo primero que vas necesitar hacer es crear un sitio web para promover las diferentes marcas de tabletas que tú quieres vender. En la simulación Stukent tú no necesitas saber programación html para iniciar a construir tu presencia en internet ya que solo tienes que seleccionar elementos que te mostraremos y escribir texto.

¿Cómo hago esto?

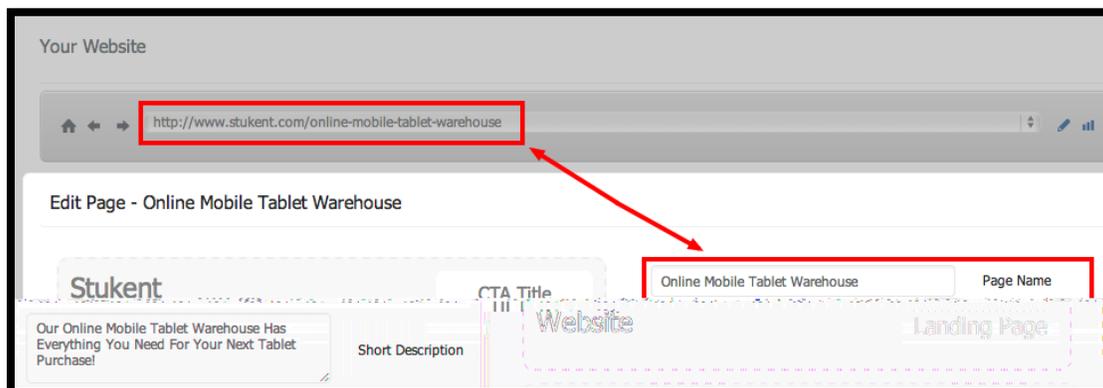
Paso #1 – Da clic en la liga “Administración del Sitio Web” ubicada en el menú de la parte superior o bien en el módulo de la página principal.



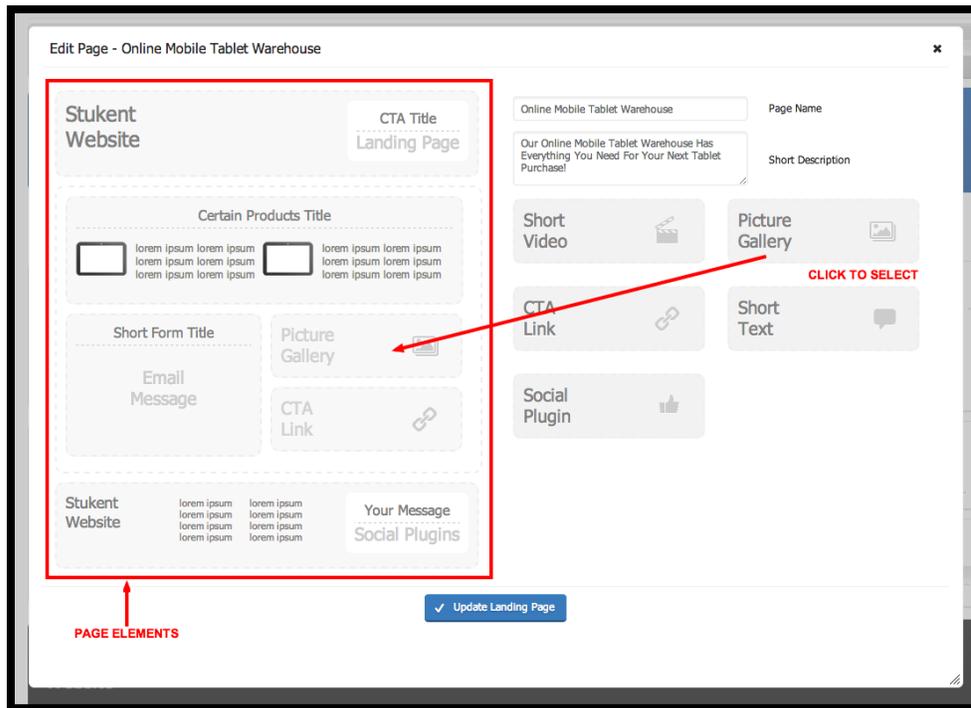
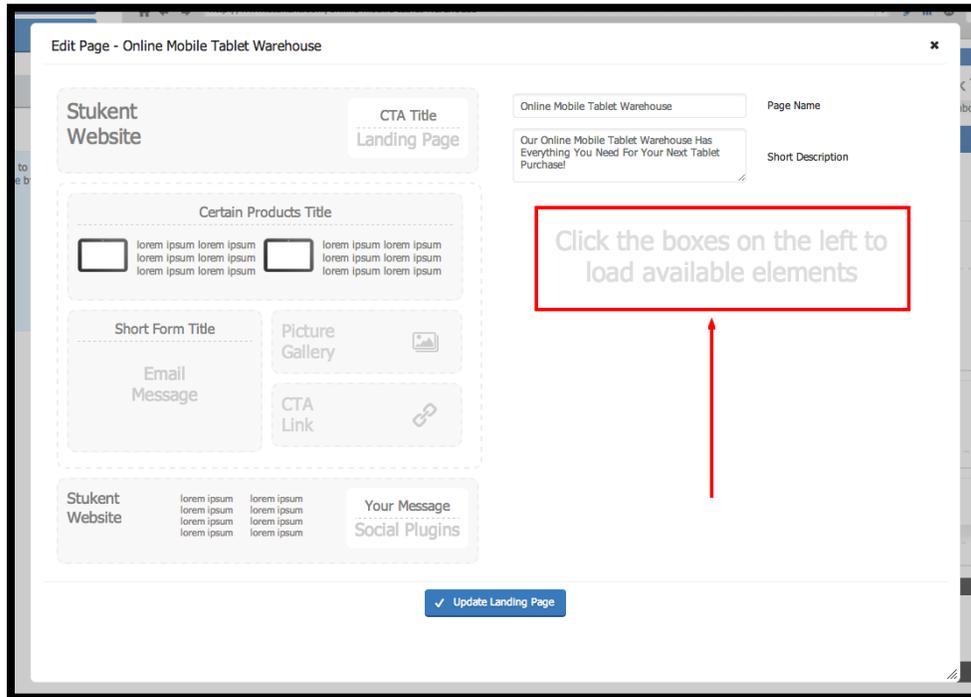
Paso #2 – Da clic en el icono del lápiz ubicado en la parte superior derecha de la barra de navegación de tu nueva página.



Paso #3 – Asigne un nombre distintivo a tu página principal.

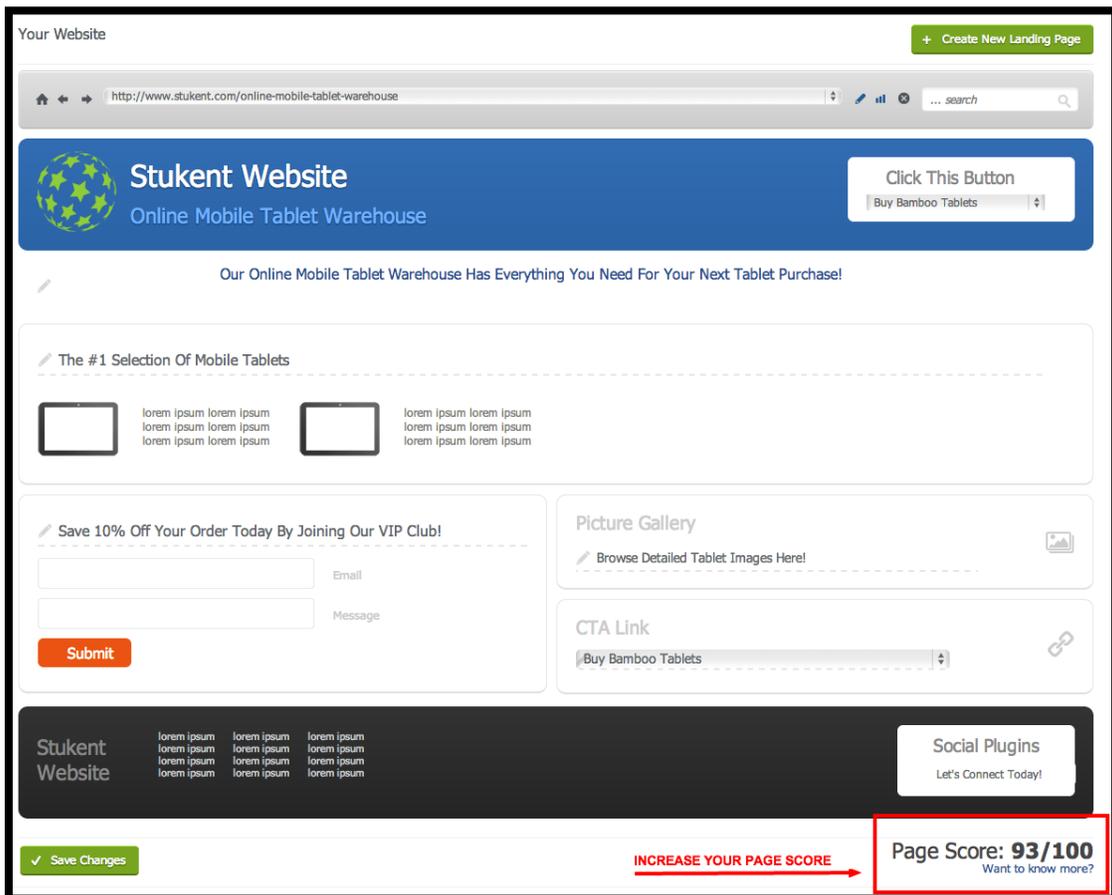


Paso #4 – Da clic en los diferentes elementos que constituyen la página web y selecciona las opciones que tú creas más conveniente para que tus prospectos.



Paso #5 – Una vez que hayas terminad en editar tu página da clic en “actualizar página destino” en el botón ubicado en la parte inferior de la pantalla.

Paso #6 – Pon atención en la calificación que se muestra en la parte inferior del lado derecho de tu sitio. Siempre deberás de revisar este número para tratar de aumentar la calificación estar cerca del 100. La forma para hacer esto es probar con diferentes elementos en tu sitio y escribir mensajes de venta atractivos para tus prospectos. Tú puedes revisar el desempeño de cada uno de tus cambios al grabarlos y ver como el número de la calificación cambia.



Sección 2

Desempeño de Palabras
Clave e Investigación de
Producto

Sección 2 - Desempeño de Palabras Clave e Investigación de Producto

Ya que has creado el sitio web de tu compañía, ahora podrás hacer investigación acerca de cuál tableta va a ser más rentable para vender en tu tienda en línea. Tendrás que hacer investigación acerca de que marcas de tabletas quieres vender y en que palabras clave quieres invertir o pagar para que su sitio sea colocado en los resultados de los motores de búsqueda.

Toma nota en papel o en una hoja de cálculo acerca de las opciones de tabletas y palabras clave que quieres usar. Vas a requerir esta información para tu campaña más adelante en las siguientes secciones.

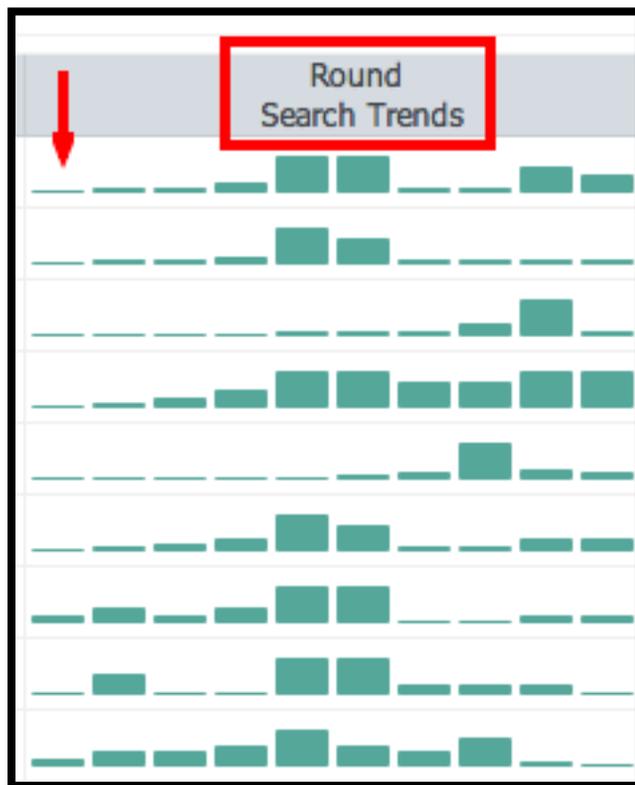
¿Cómo hago esto?

Paso #1 – Da clic en la opción “Mercadotecnia en Motores de Búsqueda” que se encuentra en el menú de la parte superior o bien en el módulo de la página principal. Posteriormente da clic en el botón de “Investigación” ubicado en la parte izquierda de la pantalla.

The screenshot shows the Google AdWords interface. At the top, there is a navigation bar with icons for Home, Messages, My Team, My Course, and Community. Below this, there is a secondary navigation bar with 'Website Management', 'Search Engine Marketing' (highlighted with a red box and an arrow), and 'Email Marketing'. The main content area shows a table of keywords for the US market. The left sidebar has a 'Research' tab highlighted with a red box and an arrow, with a red text label 'THEN CLICK "RESEARCH" TAB' pointing to it. The table has the following columns: Keyword, Market, Keyword Competition, Average Search Volume, and Approximate CPC. The table lists various tablet models and their associated metrics.

Keyword	Market	Keyword Competition	Average Search Volume	Approximate CPC
tablet	US	High	90500	3.91
android tablet	US	High	90500	1.55
hp tablet	US	Medium	74000	0.64
tablet pc	US	High	49500	1.96
amazon tablet	US	Low	40500	0.77
acer tablet	US	High	33100	0.91
asus tablet	US	High	33100	0.63
samsung tablet	US	High	33100	1.21
sony tablet	US	Medium	27100	0.53
toshiba tablet	US	High	22200	0.71
best android tablet	US	Medium	18100	2.18
wacom tablet	US	High	18100	0.54
windows tablet	US	High	18100	1.11
samsung galaxy tablet	US	High	18100	1.07
blackberry tablet	US	High	14800	0.96
tablet surprise	US	Low	12100	0.12
galaxy tablet	US	High	12100	1.33
lenovo thinkpad tablet	US	Medium	12100	0.63

Paso #2 – Ahora podrás ver la lista de palabras clave. Pon atención de que existe más de una página con palabras clave, por lo tanto es importante que navegues en todas las páginas. Navega y familiarízate con las diferentes marcas de tabletas que podrás vender en línea. Pon atención en los indicadores claves de desempeño como “el Numero de Búsquedas Promedio”, y “Costo por Clic”, ya que te ayudarán a decidir que tabletas y palabras es más conveniente usar. También pon atención en la columna “Tendencias de Búsquedas por Rondas” ubicada del lado derecho. Esta columna muestra las tendencias de búsqueda por palabra clave por ronda, iniciando del lado izquierdo con la primera ronda y finalizando del lado derecho con la última ronda.



Tu jefe quiere que utilices las palabras clave y tabletas más rentables. Por lo tanto deberás encontrar el balance perfecto entre un alto volumen de búsquedas y un bajo costo por clic. **Recuerda de tomar nota de los productos y palabras clave que quieres vender para que uses esta información más adelante en la simulación.**

Sección 3

Creación de tu Primera Página Destino

Sección 3 - Creación de tu Primera Página Destino

Hasta ahora,

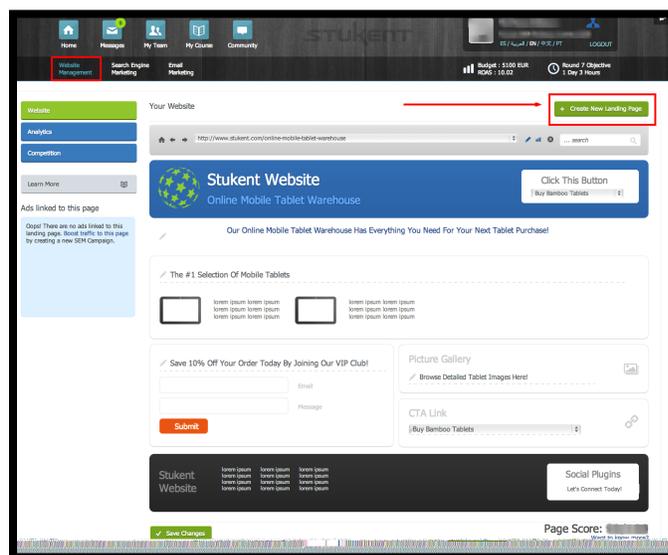
- Ya has creado la página principal de tu compañía
- Ya realizaste una investigación de palabras clave y producto
- Y ya tienes en mente por lo menos una marca que quieres vender con múltiples palabras clave

Ahora es tiempo de crear una página destino dentro de tu sitio en donde promoverás la tableta que quieres vender. Vamos a usar Nike como ejemplo. Nike no muestra todos sus productos en su página principal. Lo que hace es que agrupa sus productos en distintas páginas para facilitar el proceso de búsqueda por parte del consumidor y que pueda encontrar así más fácilmente el producto deseado. Esto le permite optimizar cada página web aumentando así su probabilidad de aparecer en los resultados de los motores de búsqueda cuando el consumidor está buscando productos Nike.

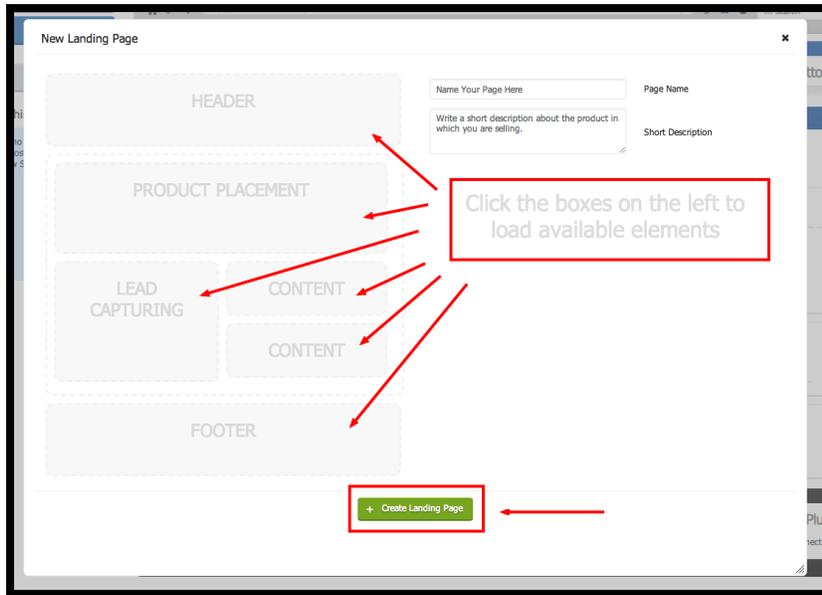
Tú estás haciendo exactamente lo mismo pero para tabletas. Ahora vamos a construir páginas destino utilizando los resultados de la investigación de palabras clave y producto realizada en la sección 2.

¿Cómo hacerlo?
Paso #1 - Da clic en “Administración

del Sitio Web”. Posteriormente da clic en el botón verde titulado “Crear una Nueva Página Destino” ubicado en la parte superior del lado derecho.



Paso #2 – Asígnale un nombre a tu nueva página destino y agrega una breve descripción. Continúa construyendo tu página con los elementos presentados durante la construcción de tu página principal. Recuerda escribir texto que refleje el producto que estas tratando de vender con frases que hagan un llamado a la acción al consumidor.



Recuerda que tu página destino tiene que ser relevante en base al producto, palabra clave y anuncio con los que está asociada. Por ejemplo un consumidor realizara una búsqueda en un motor de búsqueda y vera tu anuncio, le dará clic al anuncio e ira a tu página destino, y si es lo que está buscando posiblemente comprara el producto.

Sección 4

Creación de tu Primera Campaña Publicitaria

Sección 4 - Creación de tu Primera Campaña Publicitaria

Para poder iniciar tu campaña publicitaria para vender tus tabletas en línea, primero vas a tener que crear una campaña para organizar tus anuncios. La mejor estrategia sería construir tu campaña enfocada a promover tu página destino, por lo tanto se recomienda generar campañas publicitarias específicas por cada página destino.

Es importante destacar que siempre podrás editar una campaña una vez creada. También es importante mencionar que el presupuesto con el que dispones al inicio de cada ronda son \$5,000 dólares y estos no se transfieren entre rondas por lo tanto se aconseja utilizar todo el presupuesto en cada ronda.

El proceso de creación de la campaña te guiará por los pasos que tienes que seguir para generar tu primera campaña de publicidad en línea, agregando palabras clave en grupos de anuncios y posteriormente creando los anuncios.

¿Cómo hago esto?

Paso #1 – Selecciona la opción “Mercadotecnia en Motores de Búsqueda” y da clic en el botón “Campañas” ubicado del lado izquierdo.



Paso #2 – Da clic en el botón “Nueva Campaña” ubicado en la parte superior de lado izquierdo.

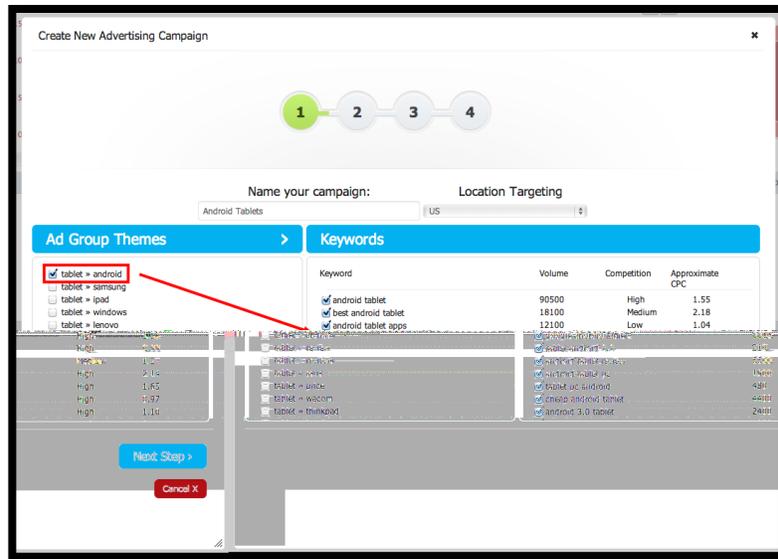


Paso #3 – Ahora es tiempo de nombrar tu primera campaña publicitaria. Escoge un nombre que está relacionado con tu página destino y anuncio.

También tienes la opción de seleccionar grupos de anuncios por temas. Debido a que ya sabes que palabras claves quieres usar, las puedes agrupar por temas como por ejemplo por marca seleccionando la casilla deseada. Al seleccionar un de tema de grupo de anuncios, éste automáticamente se agregará como un grupo de anuncios dentro de tu campaña. No tienes que usar todas las palabras claves sugeridas en un grupo de anuncios si no lo deseas, simplemente tienes que remover las palabras clave que no quieres incluir.

(Para aprender más acerca de la creación de grupos de anuncios, revisar la sección 5)

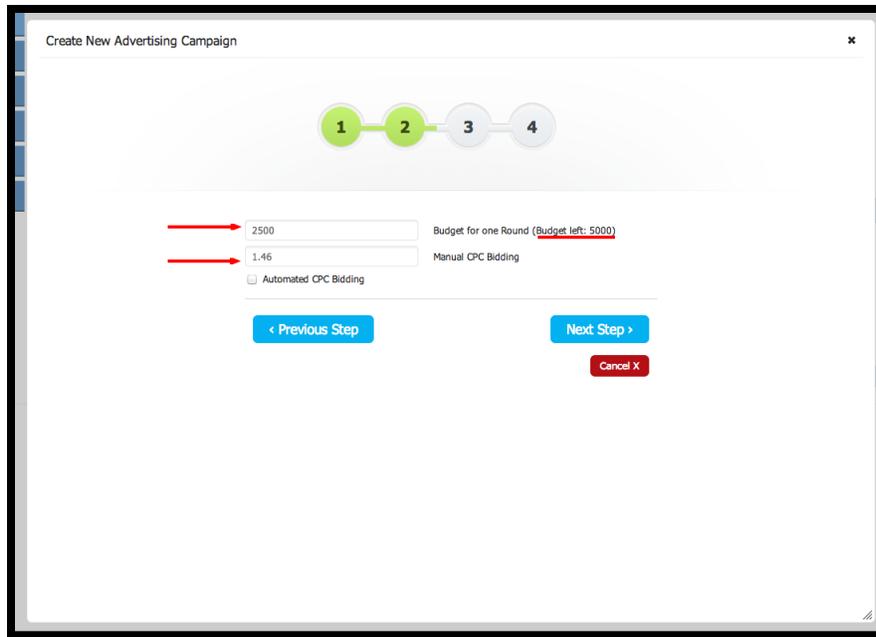




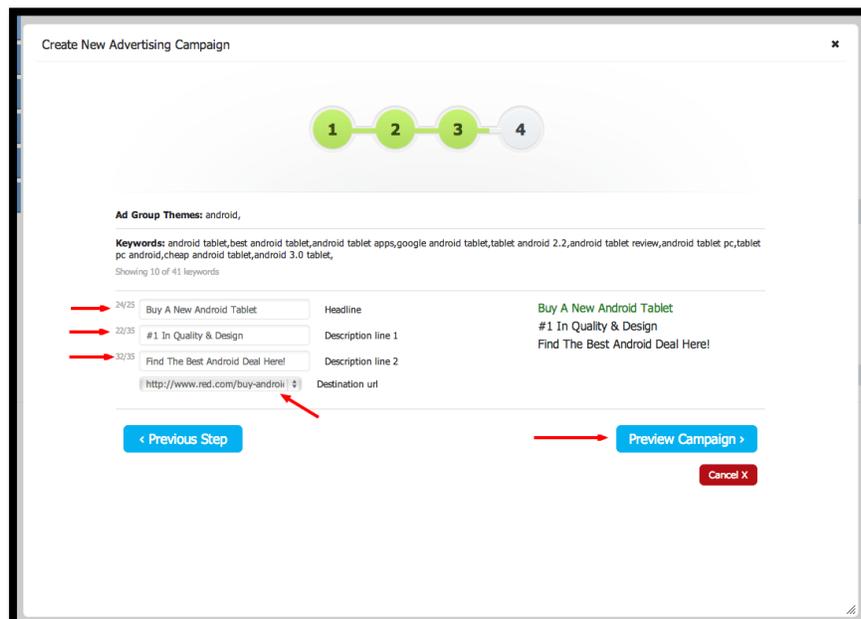
Paso #4 – En este paso es cuando tienes que determinar tu presupuesto publicitario por campaña. Recuerda que tu presupuesto por ronda es \$5,000 dólares. Es importante que inviertas todo el presupuesto publicitario en cada ronda.

La casilla de “Subasta Manual CPC” muestra una cantidad pre-determinada. Este precio indica cuanto estás dispuesto a invertir cada vez que alguien le da clic a uno de tus anuncios. Entre más alto el precio que especifiques, más van a ser las probabilidades de ocupar una posición alta en los resultados de búsqueda pagada. Sin embargo, tus costos se incrementarán lo que puede afectar al desempeño total de la campaña. La clave está en encontrar el precio que es el más rentable y que genera el mayor número de clics.

La opción “Subasta Automatizada CPC”, automatizará todo lo descrito en el párrafo anterior. No requiere que especifiques un costo por clic determinado. Esta opción parecería sencilla al principio pero conforme vayas adquiriendo experiencia con la subasta de palabras clave, encontraras que es más rentable que tú manualmente especifiques el costo por clic que estás dispuesto a pagar.

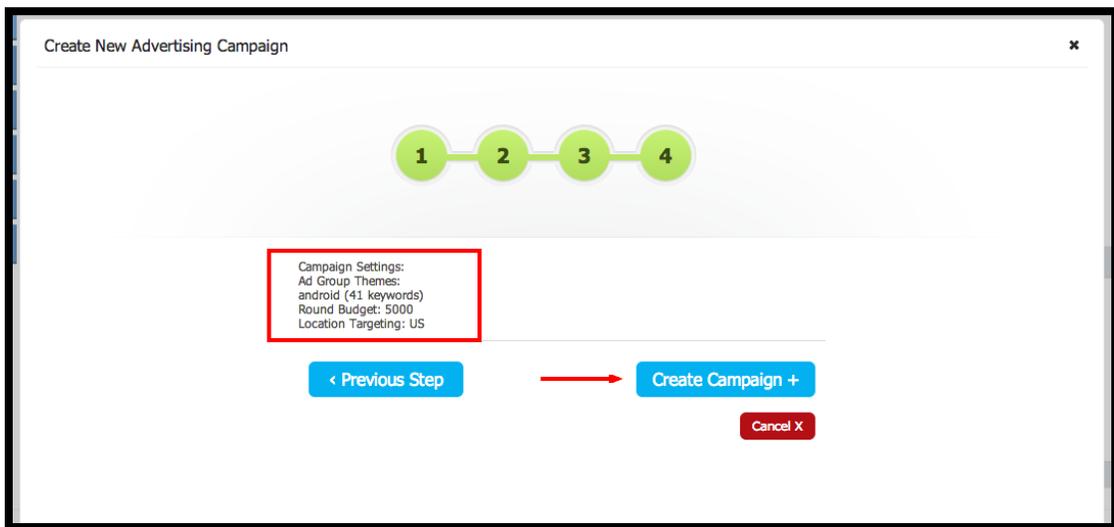


Pasó #5 – Una vez que tu presupuesto está determinado, ya puedes generar tu primer anuncio. Para esto va a ser necesario que escribas el encabezado del anuncio, dos oraciones describiendo el producto y la liga URL que tiene que ser la página destino creada en la seccion 3. Es importante destacar que puedes ver como el anuncio va a quedar en la parte derecha de la pantalla. Recuerda utilizar palabras clave y llamado a la acción al



consumidor en el texto que escribirás en cada anuncio. Esto ayudará al motor de búsqueda Baigoo, saber cuándo colocar tu anuncio en los resultados de búsqueda y obtener mejores posiciones que tus competidores.

Paso #6 – Revisa la configuración de tu anuncio de campaña y si todo está correcto, dale clic a “Crear Campana” y listo. Si necesitas hacer cambios solo selecciona la opción “Paso Anterior” para regresarte y hacer los cambios deseados.



(Para aprender más acerca de cómo crear anuncios, revisa la sección 6)

Sección 5

Creación de tu Primer Grupo de Anuncios

Sección 5 - Creación de tu Primer Grupo de Anuncios

Un Grupo de Anuncios es una forma de organizar tus anuncios dentro de una misma campaña. Se recomienda que agrupes palabras clave con significados comunes y escribas textos publicitarios enfocados a cada anuncio en base al grupo que pertenecen.

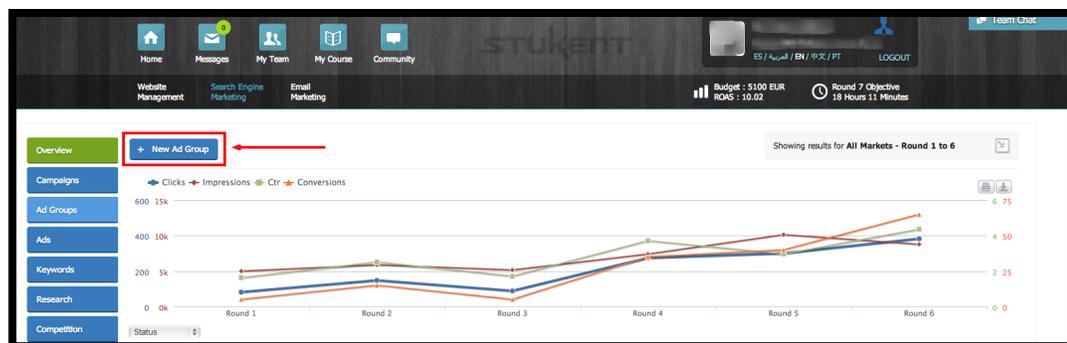
Nota: Si seleccionaste un tema de grupo de anuncios cuando estabas creando la campaña entonces ya seleccionaste un grupo de anuncios y puedes omitir esta sección y continuar en la sección 6. En caso de que no hayas seleccionad un tema de grupo de anuncios, entonces te guiaremos por el proceso de cómo crear uno a continuación.

¿Cómo hago esto?

Paso #1 – Selecciona “Mercadotecnia en Motores de Búsqueda” y da clic en el botón “Grupo de Anuncios” ubicado del lado izquierdo.



Paso #2 – Da clic en el botón “Crear un Grupo Nuevo de Anuncios” ubicado en la parte superior del lado izquierdo.



Paso #3 – Ahora crea un nombre para tu nuevo grupo de anuncios y asigna tu grupo de anuncios a la campaña que recientemente creaste en la sección 4. Una vez que hayas hecho esto, podrás seleccionar una por una las palabras clave que quieras utilizar en tu grupo de anuncios.

Create New Ad Group

1 2 3 4

Name your ad group:

Select campaign: Bamboo

Keywords

Search:

Keyword	Volume	Competition	Approximate CPC
tablet	90500	High	3.91
tablet pc	49500	High	1.96
android tablet	90500	High	1.55
sony tablet	27100	Medium	0.53
samsung tablet	33100	High	1.21
hp tablet	74000	Medium	0.64
asus tablet	33100	High	0.63
acer tablet	33100	High	0.91

Next Step >

Cancel X

Sección 6

Creación de tu Primer Anuncio

Sección 6 - Creación de tu Primer Anuncio

Ya casi estás listo para comenzar a vender tabletas en línea. Tu jefe estará muy orgulloso. Hasta aquí ya has hecho búsqueda de palabras clave y selección de tabletas que vas a vender en tu sitio. Ya creaste también tu primera campaña publicitaria y también organizaste tu campaña en grupo de anuncios.

Ahora es tiempo de crear tu primer anuncio. Tu anuncio será asociado al grupo de anuncios que acabas de crear y que está organizado dentro de tu campaña publicitaria que también acabas de crear y que a su vez está asociada a tu página destino que generaste para la página de tu compañía que se dedica a la venta de tabletas.

Nota: Cuando creaste tu campaña se te pregunto crear tu primer anuncio. Esta sección te ayudara a entender ese proceso de forma más detallada y también se te explicara como podrás crear un anuncio fuera del proceso de creación de campaña.

¿Cómo hago esto?

Paso #1 - Selecciona “Mercadotecnia en Motores de Búsqueda”, y da clic en el botón “Anuncios” ubicado del lado izquierdo.



Paso #2 – Da clic en el botón “Nuevo Anuncio o Prueba A/B” ubicado en la parte superior del lado izquierdo.

Paso #3 – Selecciona la campaña y grupo de anuncio recientemente creados. Solo podrás crear un anuncio o una prueba A/B por campaña.

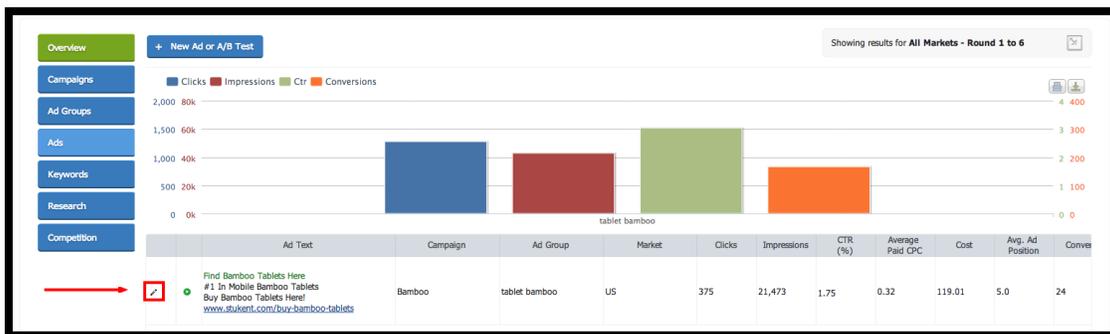
Paso #4 – Escribe el encabezado, las dos oraciones de descripción del producto, y selecciona el URL de tu página destino de reciente creación. Da clic en el botón verde “+ Crear Anuncio” ubicado en la parte inferior del lado izquierdo.

The screenshot shows the 'Ads & A/B Testing' interface. At the top, there are dropdown menus for 'Bamboo' and 'tablet bamboo'. Below these are input fields for:

- Headline: 'Find Bamboo Tablets Here' (0/25 characters)
- Description line 1: '#1 In Mobile Bamboo Tablets' (0/35 characters)
- Description line 2: 'Buy Bamboo Tablets Here!' (0/35 characters)
- Destination url: 'Buy Bamboo Tablets' (with a dropdown arrow)

 A green '+ Create A/B Test' button is visible in the top right. At the bottom left, a green '+ Create Ad' button is highlighted with a red box and a red arrow. A red arrow also points to the 'Destination url' field. A note at the bottom right states: 'Remember that the quality of the ad influences the linked landing page'.

(Siempre podrás editar un anuncio después de que fue creado solo tienes que seleccionar el icono del lápiz que se encuentra del lado izquierdo del anuncio).



***Bonus* – ¿Qué es una Prueba A/B?**

Tu anuncio has estado activo por un par de días y ahora tu jefe te pregunta cómo se ha desempeñado el anuncio. Tú le contestas que tú crees que bien. Pero a tu jefe no le gusta la palabra “creo” por lo tanto te pregunta que si tienes alguna prueba que puedas implementar y comparar el anuncio con otro para saber si está siendo

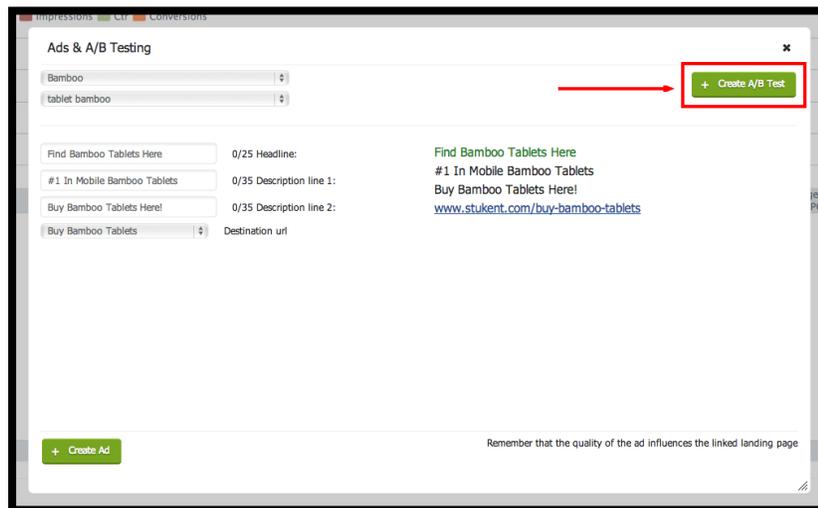
exitoso o no. Tú recuerdas que tienes la opción de crear Pruebas A/B y se lo informas a tu jefe y ahora el sí está complacido con la respuesta.

¿Cómo hago una Prueba A/B?

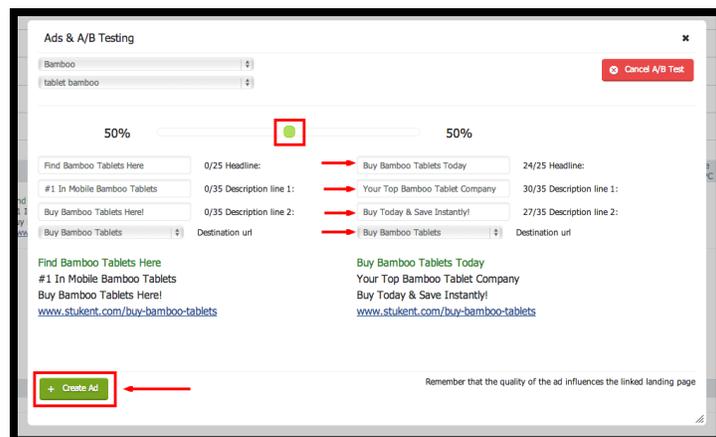
Paso #1 - Selecciona “Mercadotecnia en Motores de Búsqueda”, después da clic en el botón “Anuncios” del lado izquierdo.

Paso #2 – Da clic en el botón azul “Nueva Prueba A/B” ubicado en la parte superior del lado izquierdo.

Paso #3 – Posteriormente da clic en el botón verde “+ Crear Prueba A/B” ubicado en la parte superior del lado derecho.



Paso #4 – Ajusta tu segundo anuncio para que se despliegue 50% del tiempo en el motor de búsqueda Baigoo. La idea es crear dos muy buenos anuncios y que compitan entre sí. Esto te permitirá conocer cual recibe más clics y que tableta se vende más desde tu sitio. Ya que hayas finalizado de



escribir el texto del anuncio, simplemente da clic en el botón verde “+ Crear Anuncio” que se encuentra en la parte inferior del lado izquierdo.

Ahora podrás ver los dos anuncios en tu tablero de anuncios y la prueba A/B se habrá creado de forma exitosa.

	Ad Text	Campaign	Ad Group	Market	Clicks	Impressions	CTR (%)	Average Paid CPC	Cost	Avg. Ad Position	Convers
✓	Find Bamboo Tablets Here #1 In Mobile Bamboo Tablets Buy Bamboo Tablets Here! www.stukent.com/buy-bamboo-tablets	Bamboo	tablet bamboo	US	375	21,473	1.75 ★	0.32	119.01	5.0	24
	A/B Ad										
✓	Buy Bamboo Tablets Today Your Top Bamboo Tablet Company Buy Today & Save Instantly! www.stukent.com/buy-bamboo-tablets	Bamboo	tablet bamboo	US	0	0	0	0.00	0.00	n/a	0

Page 1 of 1 | View 1 - 2 of 2

Sección 7

Modificación de Palabras Clave

Sección 7 – Modificación de Palabras Clave

En la sección #2 hiciste investigación acerca de las mejores palabras clave y tabletas para tu tienda. En la sección #4 tuviste la opción de agregar palabras clave en grupo en la forma de temas de grupos de anuncios cuando creaste la campaña. Si no hiciste esto entonces en la sección #5 se te dio la opción de agregar palabras clave manualmente (una a la vez) creando así un grupo de anuncios.

En esta sección aprenderás como agregar palabras clave a tu campaña publicitaria. Imagina que tus anuncios han estado corriendo por un par de días y te has dado cuenta de que algunas palabras no están haciendo conversiones. Por lo tanto hiciste una nueva búsqueda de palabras clave y encontraste una muy interesante que quieres agregar. En esta sección te explicaremos como hacer eso.

¿Cómo hago esto?

Paso #1 - Selecciona “Mercadotecnia en Motores de Búsqueda”, da clic en el botón “Investigación” que se encuentra del lado izquierdo.

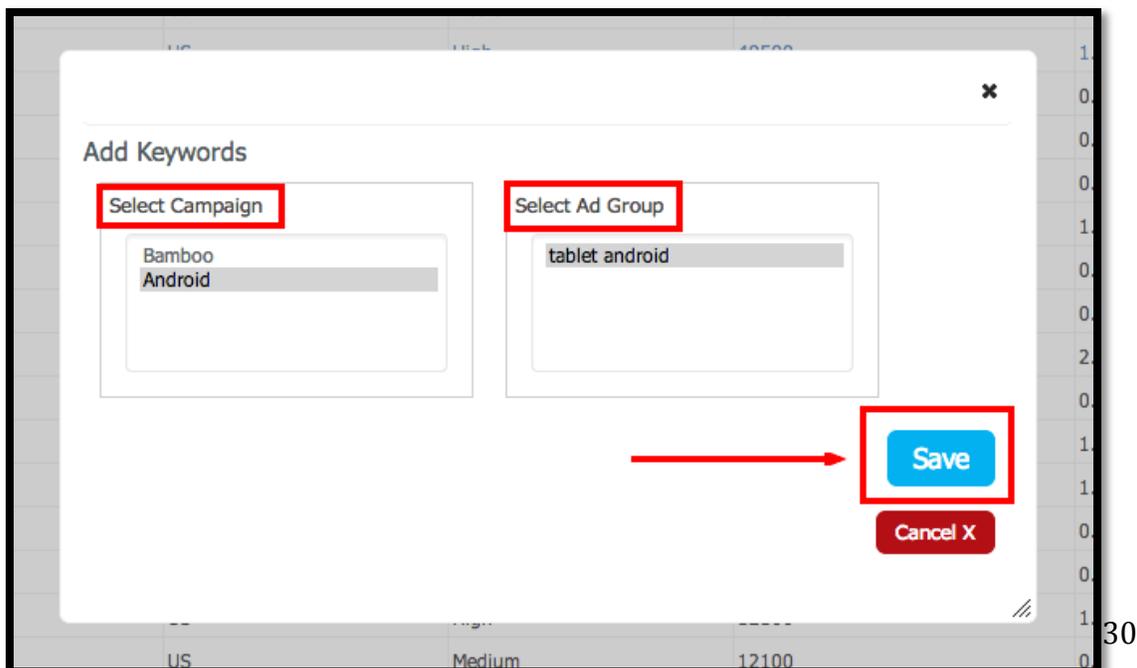
Keyword	Market	Keyword Competition	Average Search Volume	Approximate CPC	Round Search Trends
tablet	US	High	90500	3.91	
android tablet	US	High	90500	1.55	
hp tablet	US	Medium	74000	0.64	
tablet pc	US	High	49500	1.96	
amazon tablet	US	Low	40500	0.77	
acer tablet	US	High	33100	0.91	
asus tablet	US	High	33100	0.63	
samsung tablet	US	High	33100	1.21	
sony tablet	US	Medium	27100	0.53	
toshiba tablet	US	High	22200	0.71	
best android tablet	US	Medium	18100	2.18	
wacom tablet	US	High	18100	0.54	
windows tablet	US	High	18100	1.11	
samsung galaxy tablet	US	High	18100	1.07	
blackberry tablet	US	High	14800	0.96	
tablet surprise	US	Low	12100	0.12	
galaxy tablet	US	High	12100	1.33	
lenovo thinkpad tablet	US	Medium	12100	0.63	

Paso #2 – Navega por la lista de palabras; puedes aumentar el número de palabras que aparecen en una página o bien puedes ir a las siguientes páginas para revisarlas.

También tienes la opción ubicada del lado izquierdo en la parte inferior de hacer una búsqueda de la lista bajo ciertos criterios, actualizar la lista o bien exportar la lista a Excel para examinarla.

Cuando te encuentras palabras que quieres agregar da clic en la casilla del lado izquierdo. Cuando termines de navegar solo da clic al botón azul “+ Agregar Palabras Clave” ubicado en la parte superior del lado izquierdo.

Paso #3 – Ahora necesitas seleccionar la campaña apropiada y el grupo de anuncios indicado para colocar tus nuevas palabras clave. Si has creado múltiples campañas y grupo de anuncios entonces podrás ver estas opciones desplegadas para tu seleccionar la opción más indicada. Si solo has creado una sola campaña y un solo grupo de anuncios entonces esto será lo único que se desplegara. Y por último necesitaras seleccionar “Guardar” para que se registren los cambios. Podrás ver las palabras clave al dar clic en el botón “Palabras Clave” del lado izquierdo.



Sección 8

Campaña de Correo Electrónico

Sección 8 – Campaña de Correo Electrónico

Cuando creaste tu página destino en la sección #3, incluiste una forma para capturar información de tus prospectos incluyendo su cuenta de correo electrónico. Las personas que visitan tu sitio pueden decidir compartir su cuenta de correo contigo si sienten que recibirán algo importante de tu parte.

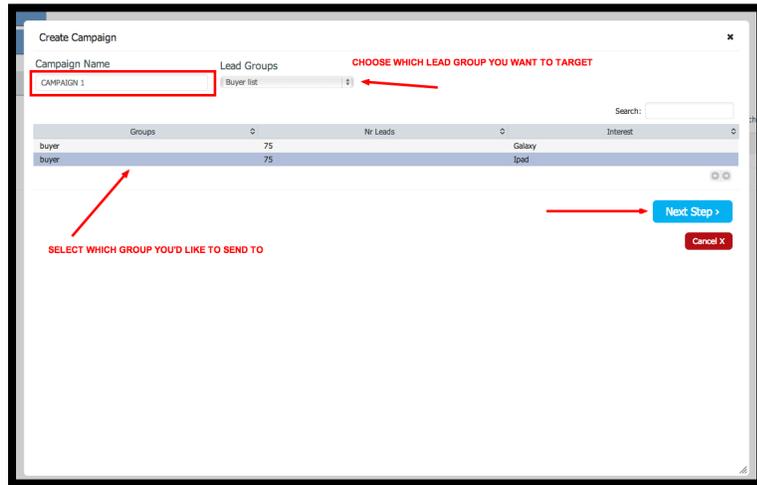
Tu jefe está orgulloso del trabajo que has hecho hasta ahora en la página de la compañía. Ahora él quiere que contactes a todos los prospectos por medio del correo electrónico para promover las tabletas.

¿Cómo hago esto?

Paso #1 – Selecciona la opción “Campaña de Correo Electrónico”. Una vez que estas en el tablero de campañas de correo electrónico es aconsejable leer la sección “Aprender Más”. Esta sección explica los conceptos clave y cuáles serán tus objetivos.

Paso #2 – Dar clic en el botón verde “Crear tu Primera Campaña de Correo Electrónico”.

Paso #3 – Asígnale un nombre a tu campaña y selecciona el tipo de audiencia que quieres contactar “clientes” o “prospectos” y dar clic en siguiente paso.



Paso #4 – Personaliza tu mensaje de correo electrónico escribiendo el título del correo, nombre del producto, especificaciones y beneficios. También tendrás que seleccionar a que página destino este correo enviara tráfico. Dar clic a “Guardar Campaña” para finalizar.

The screenshot shows a 'Create Campaign' window with a 'Create A/B Version' button at the top. Below it, the 'Version A' section contains several form fields: 'Email Subject' (with a red arrow pointing to it), a blue 'STUKENT WEBSITE' button, a 'PRODUCT NAME' field (with a red arrow), 'FEATURES' and 'DESCRIPTION' fields (both with red arrows), a blue circular 'HERO IMAGE' placeholder, a 'GIANT LINK' dropdown menu (with a red arrow pointing to the 'select landing page ...' option), an orange 'LIMITED OFFER BANNER' button, a grey 'STUKENT LOGO / UNSUBSCRIBE LINK' field, and a 'SOCIAL LINKS' field. At the bottom, there are three buttons: '< Previous Step' (blue), 'Save Campaign' (blue), and 'Cancel X' (red).

Paso #5 – Puedes seleccionar hacer una Prueba A/B para tu campaña de Correo Electrónico. Esto te permitirá crear un segundo correo ligeramente diferente al primero. Los dos correos serán enviados a tus suscriptores y tú podrás ver cual correo convierte mejor. A tu jefe, esto le sorprenderá.

Revisa la pantalla inferior. Es fácil y rápido programar una Prueba A/B. Solo tienes que dar clic en el botón verde “Crear Prueba A/B”. Llena los dos formatos de correos electrónicos con distinto texto. Así podrás comparar cual atrae más tráfico y cual convierte mejor. Guardar la campaña y listo has terminado.

Create Campaign ✕

Create A/B Version 50% 50%

Version A

Awesome Email Subject Line Email Subject

STUKENT WEBSITE

PRODUCT NAME
Product A

PRODUCT NAME
Product B

PRODUCT NAME
Product C

LIMITED OFFER BANNER

BIG LINK
buy-android-tablets

HERO IMAGE

LATEST NEWS
Visit our website for new deals of the month!

STUKENT LOGO / UNSUBSCRIBE LINKSOCIAL LINKS

Version B

Cool Email Subject Line Email Subject

STUKENT WEBSITE

PRODUCT NAME
Product A
FEATURES

HERO IMAGE

PRODUCT NAME
Product B
FEATURES

PRODUCT NAME
Product C
FEATURES

BIG LINK
buy-android-tablets

STUKENT LOGO / UNSUBSCRIBE LINKSOCIAL LINKS

< Previous Step Save Campaign Cancel X