





# Medición en Páginas web y Redes Sociales

### David Escobar Gutiérrez

davidescobar@iagua.es http://es.linkedin.com/in/davidescobar Twitter: @DaviZEscobar http://iagua.es

# Programa



- Algunos números sobre Internet y las redes sociales
- 2. Analítica web: ¿Qué es y para qué sirve?
- 3. Medición de tráfico en las páginas web
- 4. Medición en las redes sociales
- 5. Posicionamiento (SEM y SEO)
- 6. iAgua como caso de éxito







# ¿Dónde vamos a medir?

# Internet en España



EVOLUCIÓN DE USUARIOS DE INTERNET									
	2008	9	2009	9 2010 2011 VA		VAR. 10/11			
No	% Penet.	No	% Penet.	No	% Penet.	No	% Penet.	% crec.	
17.902	46,8%	19.921	50,5%	21.598	54,8%	22.726	57,6%	5,1%	

- Durante el tercer trimestre de 2011 son casi 22,8 millones los internautas que accedieron a Internet "en el último mes" (un 55% de la población de España)
- Más de 16 millones los que accedieron "ayer" (un 40% de la población de España).

Datos del informe Internet en España y en el mundo 2011: <a href="http://www.tatum.es/intranet/tatum2003/fotos/pub\_fichero573.pdf">http://www.tatum.es/intranet/tatum2003/fotos/pub\_fichero573.pdf</a>

# Internet en España



	EVOLUC	ION DE LO	S USUARI	OS POR CO	DMUNIDAD
	2008	2009	2010	2011	VAR. 10/11
	%Penet.	%Penet.	%Penet.	%Penet.	% crec.
Cataluña	51,8%	57,1%	59,4%	65,4%	10,1%
Madrid	54,6%	57,8%	60,3%	62,7%	4,0%
Canarias	48,1%	52,4%	56,7%	59,3%	4,6%
Navarra	46,7%	53,8%	52,4%	59,2%	13,0%
Aragón	46,2%	51,3%	54,7%	58,9%	7,7%
Cantabria	46,1%	50,3%	56,3%	56,3%	0,0%
C. Valenciana	41,9%	46,9%	52,1%	56,2%	7,9%
Baleares	54,5%	53,9%	60,2%	56,1%	-6,8%
País Vasco	51,6%	55,4%	56,2%	54,3%	-3,4%
Andalucia	40,2%	44,0%	48,5%	54,3%	12,0%
Rioja, La	47,6%	51,7%	60,9%	52,8%	-13,3%
Castilla-La Mancha	37,0%	43,2%	45,0%	52,1%	15,8%
Murcia	38,7%	39,3%	43,9%	51,6%	17,5%
Asturias	44,0%	45,8%	53,7%	50,7%	-5,6%
Galicia	39,1%	42,0%	44,3%	49,6%	12,0%
Castilla-León	38,2%	41,8%	45,4%	47,9%	5,5%
Extremadura	33,6%	35,9%	45,9%	46,9%	2,2%
	44,7%	48,4%	52,7%	55,0%	

 En 2011, catorce de las diecisiete Comunidades Autónomas tienen índices de penetración de Internet superiores al 50%.





	2008	2009	2010	2011	VAR. 10/11	
	% usuar.	% usuar.	% usuar.	% usuar.	% crec.	
Correo electrónico	88,9%	89,5%	88,6%	87,8%	-0,9%	
Noticias actualidad	.000.0	777	53,7%	53,3%	-0,7%	
Redes sociales	Test		38,3%	52,4%	36,8%	
Mensajería instantánea	48,4%	45,0%	48,9%	41,3%	-15,5%	
Visionado de vídeos	No.		32,9%	36,4%	10,6%	
Música por Internet	1	***	33,9%	34,4%	1,5%	
Operativa bancaria	.0000.0	7777	21,6%	21,6%	0,0%	
Juegos online	3374	***	11,5%	19,6%	70,4%	
Compartir archivos P2P	35,0%	27,4%	25,5%	18,8%	-26,3%	
Compra de prod./serv.			9,8%	10,0%	2,0%	
Llam. telef. ordenador	4,3%	8,3%	8,0%	9,6%	20,0%	
Participar en blogs	.555A	) <del>777.7</del> /	6,0%	7,0%	16,7%	
	176,6%	170,2%	378,7%	392,2%		

Los usuarios de Internet en España acceden, sobre todo, para enviar/recibir correo electrónico, consultar noticias y acceder a redes sociales.

# Internet en el mundo



	2008	2009	2010	2011	VAR. 10/11
	Marzo '09	Diciembre	Junio	Junio	% crecim.
Nº de usuarios (en millones)	1.596	1.802	1.967	2.270	15,4%
Penetración	23,8%	26,6%	28,7%	32,7%	13,9%

En 2011, el uso de Internet ha sobrepasado el 30% del total de la población: 2,267,233,742 millones de personas (a partir de los datos de Internet World Stats)

# Internet en el mundo



WORLD	INTERNET U	SAGE AND June 30, 2	POPULATION 2012	N STATISTIC	s	
World Regions	Population ( 2012 Est.)	Internet Users Dec. 31, 2000	Internet Users Latest Data	Penetration (% Population)	Growth 2000-2012	Users % of Table
<u>Africa</u>	1,073,380,925	4,514,400	167,335,676	15.6 %	3,606.7 %	7.0 %
<u>Asia</u>	3,922,066,987	114,304,000	1,076,681,059	27.5 %	841.9 %	44.8 %
<u>Europe</u>	820,918,446	105,096,093	518,512,109	63.2 %	393.4 %	21.5 %
Middle East	223,608,203	3,284,800	90,000,455	40.2 %	2,639.9 %	3.7 %
North America	348,280,154	108,096,800	273,785,413	78.6 %	153.3 %	11.4 %
<u>Latin America / Caribbean</u>	593,688,638	18,068,919	254,915,745	42.9 %	1,310.8 %	10.6 %
Oceania / Australia	35,903,569	7,620,480	24,287,919	67.6 %	218.7 %	1.0 %
WORLD TOTAL	7,017,846,922	360,985,492	2,405,518,376	34.3 %	566.4 %	100.0 %

- Asia con su numerosa población es la zona con mayor cuota mundial, pero con uno de los índices de penetración más bajos.
- En el otro extremo, Australia (Oceanía) con una población muy pequeña tiene la menor cuota mundial (1%), pero uno de los índices de penetración más altos (67%).
- En cuanto al crecimiento en los últimos años, los más marcados son los de África, Oriente Medio y Latinoamérica/Caribe (3.600%, 2.600% y 1310%, respectivamente).





f continents on Facebook		
r continents on racebook		
Continent ‡	Users ▼	Penetration
Asia	270 283 560	6.99%
Europe	242 783 500	29.89%
North America	241 135 500	45.62%
South America	137 911 980	34.77%
Africa	50 263 740	5.39%
Australia and Oceania	14 677 640	42.35%
	Asia  Europe  North America  South America  Africa	Asia 270 283 560  Europe 242 783 500  North America 241 135 500  South America 137 911 980  Africa 50 263 740

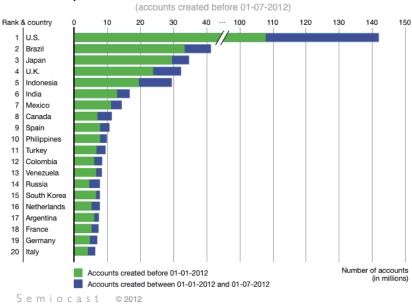
 Facebook supera actualmente los 950 millones de usuarios en todo el mundo

http://www.socialbakers.com/facebook-statistics/

## Twitter en el Mundo







Twitter superó oficialmente este año los 140 millones de usuarios activos y cuenta con más de 500 millones de cuentas registradas.

Semiocast, Techcrunch

# Linkedin en el mundo



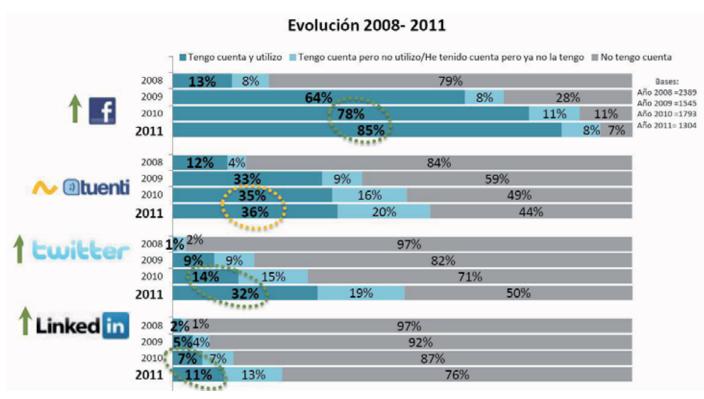


Linkedin superaba en septiembre de 2012 los 187 millones de usuarios en todo el mundo, más de 3 millones en España.

Linkedin, Vincos

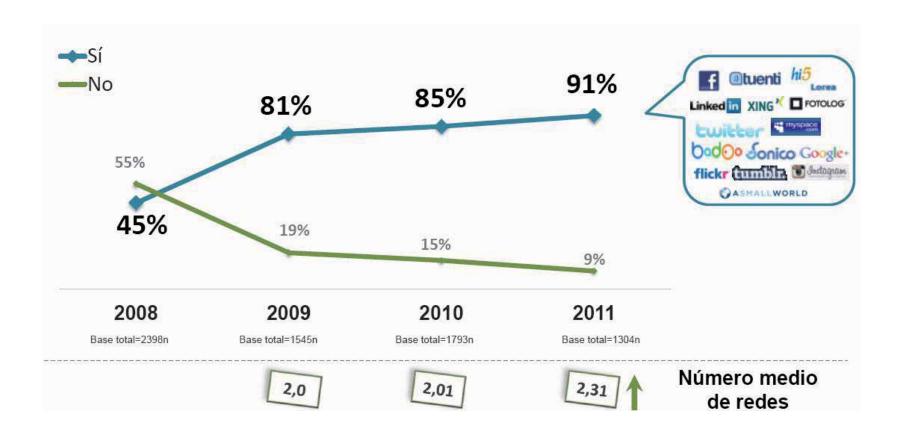
# Redes Sociales España 2011





 Facebook afianza su liderazgo, Tuenti mantiene su estancamiento, Twitter duplica su penetración y LinkedIn crece moderadamente (ya consolidada como la referencia entre las profesionales).

# Penetración Redes Sociales en Españagua



# Facebook en España (I)



### facebook

85% de internautas usa Facebook

•	
	E30
П	33
•	
	170

#### Edad

70% tienen más de 25 años 30,5 años de media

### **Nuevas Altas**

15% se ha incorporado en el último año

#### Evolución del uso

29% "cada vez lo uso más"
55% "mi uso se mantiene igual"

### Uso principal

67% "Seguir la actividad de mis contactos" (con frecuencia)
66% "Comunicación con los contactos" (con frecuencia)

148 contactos de media

### Relación con marcas

65% han tenido contacto con alguna empresa o marca

### Objetivo de relacionarse con marcas

62% "Obtener descuentos, promociones, ofertas..."

### Marcas más seguidas

CocaCola, Movistar, Adidas, Gillete, Nike, BuyVip



### Acceso desde el móvil

37% al menos una vez al mes 30% a diario



### Acceso desde el ordenador

76% acceden a diario

Base Tiene cuenta y utiliza Facebook:1104n

# Facebook en España (2)



	% con frecue +algun	•
	- Relacion	Comunicación
95%	Comunicarme con mis contactos	
95%	Seguir la actividad de mis contactos	otilleo- actualización
93%	Ver fotos y perfiles de otros usuarios	
83%	Editar mi perfil	
81%	Agregar nuevos contactos	
81%	Publicar, colgar contenidos	
80%	Chatear	
74%	Ver videos, música	
65%	e a su página o grupo, fan, "me gusta")	ntacto con alguna marca (unirm
65%	Comentar la actualidad	
63%	relacionados con los estudioso el trabajo	Comentar temas
49%	Crear eventos	
41%	mpartir listas de reproducción de música	Co
38%	he comprado o que me gustaría comprar	Hablar de productos que
	Competer councies published	
37%	Comentar anuncios, publicidad	

Los usos más recurrentes de Facebook están relacionados con:

- Principalmente, la comunicación y seguimiento de contactos. Facebook hoy por hoy es relación, no perder el vínculo...
- Le siguen, el "cotilleo" (ver fotos y perfiles de otros usuarios) que gana peso con respecto al año pasado.
- Otra serie de actividades relacionadas con la "alimentación" de la red, con mantenerla
   viva, pierden peso con respecto al año pasado:
   agregar nuevos contactos
  - consumo de contenidos (reproducir vídeos, música...)
- •Como veremos más adelante, la frecuencia de uso del chat en Facebook, es significativamente menor que en Tuenti.
- •En relación al contacto con marcas o empresas (unirme a su página o grupo, fan, "me gusta"...), dos de cada tres lo ha hecho al menos alguna vez (aunque solo un 21% lo hace con frecuencia)

# Twitter en España (1)



<b>†</b> 61% <b>★</b> 39%	Edad  56% tienen más de 25 años 28,30 años de media	Nuevas Altas  55% se ha incorporado en el último año	Evolución del uso 42% "cada vez lo uso más"
40% *Com	uir la actividad de mis contactos" (con unicarme con mis contactos" 35%		78 followers (media) Contactos seguidos 97(media)
Relación con n	narcas contacto con alguna empresa o marça		Acceso desde el móvil 52% al menos una vez al mes
32% han tenido o	5 7		
Service IV. Se	acionarse con marcas		42% a diario
Objetivo de rela	5 %		

# Twitter en España (2)



La tipologi reflejo de s	Will a soletion to
do inform	% con frecuer
real que u	+alguna
8% de comuni	Seguir la actividad de mis contactos
redes com	Ver perfiles de otros usuarios
9% Con este p	Retwittear
definida po	Comunicarme con mis contactos
7% •la int	Agregar nuevos contactos
las act	
Signifi	TE TO A PERSON DE LA CONTRACTOR DE LA CO
6% pasado 4% por esta	
•Seguir	
4% y la con de form	
3% • Le sig	Comentar la actualidad
7% hashtag	emas relacionados con los estudios o el trabajo
1% Si bien	Ver videos , música
6% edición	uctos que he comprado o me gustaría comprar
y se dai sustituc	Comentar anuncios, publicidad
6% consum	Para fines profesionales

La tipología de actividad llevada a cabo en Twitter es reflejo de su carácter diferencial, más un redistribuidor de información o conversación colectiva en tiempo real que una red social propiamente dicha (propuesta de comunicación, uso, contactos ...diferentes a otras redes como Tuenti o Facebook)

Con este punto de partida, la actividad en Twitter es definida por....

- ■la intensidad con la que se realizan todas las actividades crece de manera
- significativa (comparativamente con el año pasado). Otra muestra más del momento álgido vivido por esta red.
- Seguir la actividad de contactos (53% con frecuencia) y la comunicación (40%) son las actividades realizadas de forma más intensiva...
- Le siguen: ver perfiles de otros usuarios, seguir o leer hashtags, comentar la actualidad y retwittear.
- •Si bien el uso de Twitter como canal donde "mantenerse informado" se dejaba ver en la anterior edición de este estudio, este año cobra aún más fuerza y se dan dinámicas donde entran por ejemplo, la sustitución de los medios de comunicación por el consumo en Twitter de noticias.







# Analítica Web

# ¿Qué es?



- La analítica web es el estudio del comportamiento de los usuarios dentro de una página web.
- Tradicionalmente, se conocía como estadísticas web y comprendía medidas como las páginas vistas, las visitas o el tiempo medio por visita.
  - Con el tiempo, la analítica web se ha convertido en un elemento estratégico de negocio on line, puesto que mide factores tan críticos como el retorno de inversión (ROI) de las campañas publicitarias, los productos más vendidos y los contenidos más populares, la satisfacción de los usuarios o la usabilidad y el diseño de las páginas de un sitio web.

# Utilidad



- Sirve para responder a las siguientes preguntas:
  - 1. ¿Qué hacen nuestros usuarios?
  - 2. ¿Qué les gusta más y qué menos?
  - 3. ¿Cuáles son sus intereses?
  - 4. ¿Cómo nos han encontrado?
  - 5. ¿Qué segmentos son más rentables?
  - 6. ¿Qué problemas tienen?

## **Beneficios**



- Conocer a nuestros usuarios nos permite:
  - Mejorar la usabilidad y la navegación
  - 2. Optimizar el contenido
  - 3. Optimizar las campañas de marketing
  - 4. Mejorar los ratios de conversión
  - 5. Rentabilizar la publicidad

# Métricas



- Las métricas Web (KPI, Key Perfomance Indicators) son indicadores que permiten establecer el éxito o fracaso de una estrategia en Internet.
- Su análisis permite optimizar las estrategias de marketing digital.

### **SMART**



- Cuando se definen KPI's se suele aplicar el acrónimo SMART, ya que los KPI's tienen que ser:
  - 1. eSpecíficos (Specific)
  - 2. Medibles (Measurable)
  - 3. Alcanzables (Achievable)
  - 4. Realista (Realistic)
  - 5. a Tiempo (Timely)

# Ejemplos de KPIs



- Sitios de noticias, revistas, blogs, ...
  - Frecuencia de las visitas
  - Tasa de rebote
  - Efectividad del buscador
  - Promedio de tiempo en el sitio
  - Media de subscripciones RSS
  - Ratio de visitantes nuevos frente repetidores
- Medios Sociales como Facebook, Twitter, Linkedin.
  - Menciones de la marca contra menciones de la competencia
  - Distribución de contenido
  - Participación frente a visualizaciones
  - Índice de satisfacción
  - Ratio de sentimiento
  - Relación visitantes SM respecto a visitantes del sitio

# Herramientas Medición Web



- Sistemas Híbridos
  - MyMetrix de comScore y Netview de Nielsen.
- Páneles (versiones sin híbridar de las herramientas anteriores)
- Sistemas Censales
  - Market Intelligence de Nielsen, Direct de comScore , OJD , Google Analytics
- Otras Herramientas
  - Alexa, Quantcast, Google Trends y Google Adplanner
- Logs de los servidores de las páginas web.

<u>Merodeando</u>

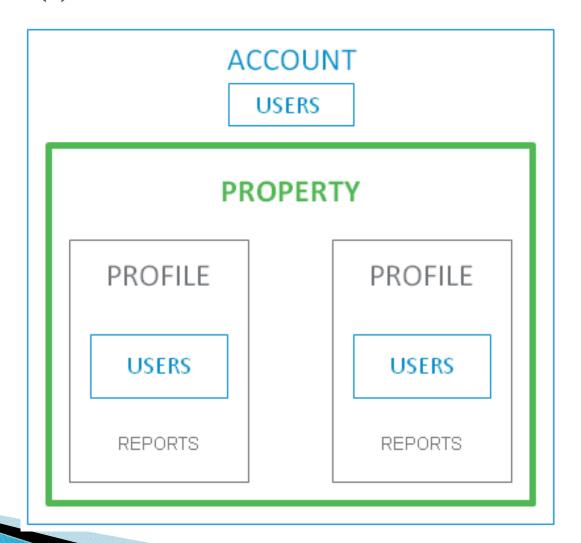
# Definición



- Google Analytics es una herramienta de analítica web que permite a los propietarios de sitios saber el grado de implicación de los usuarios con su sitio web.
- Los clientes de Google Analytics pueden consultar varios informes en los que se describe cómo interactúan los usuarios que visitan sus sitios web con el propósito de mejorarlos.
- Google Analytics recaba información de forma anónima, es decir, informa de las tendencias del sitio sin identificar a sus usuarios.

# Cuentas, Usuarios, Propiedades y Perfiles (I)



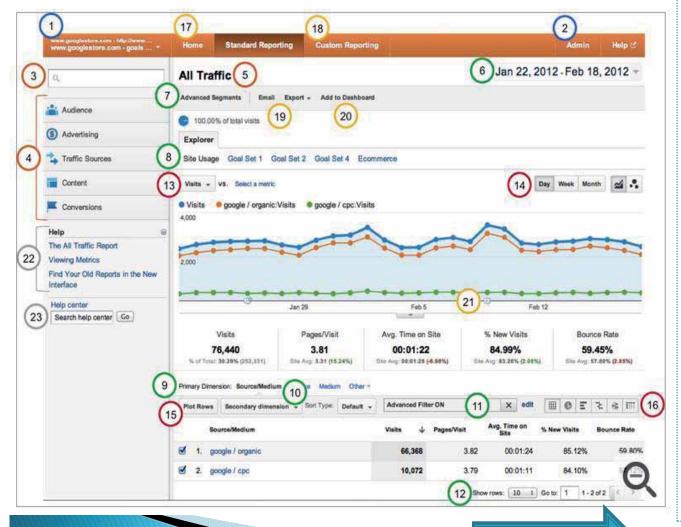


# Cuentas, Usuarios, Propiedades y Perfiles (II)



- <u>Cuenta</u>: punto de acceso a Analytics; es el nivel más alto de la organización.
- Propiedad web: un sitio web, aplicación para móviles, blog, etc.
  - Una cuenta puede contener una o varias propiedades.
- Perfil: punto de acceso a los informes.
  - Un perfil consiste en una vista determinada de datos sobre los visitantes de una propiedad web. Los usuarios de una cuenta añadidos a un perfil pueden ver los informes elaborados a partir de los datos de dicho perfil.
  - Una propiedad web puede incluir uno o varios perfiles.
- Usuarios: se añaden a la cuenta. Un usuario puede identificarse como Administrador o como Usuario.
  - Un administrador tiene acceso completo a todos los perfiles de una cuenta (puede realizar todas las funciones administrativas y ver todos los datos).
  - En cambio, un usuario tiene acceso de solo lectura a los perfiles que especifique para ese usuario (no puede realizar funciones administrativas y solo puede ver los datos de los perfiles especificados).

# Mapa de Interfaz





#### Controles de cuenta

- 1. Selector de cuenta/perfil
- 2. Configuración administrativa
  Navegación por los informes
- 3. Buscador de nformes
- 4. Directorio de informes
- **5.** Título del informe

Controles de inclusión de datos

- 6. Selector de fechas
- 7. Segmentos avanzados
- 8. Selector de grupo de métricas
- 9. Selector de dimensión principal
- 10. Selector de dimensión secundaria
- 11. Filtro de tablas
- **12.** Controles de tablaControles de gráficos y visualización

Controles de gráficos y visualización

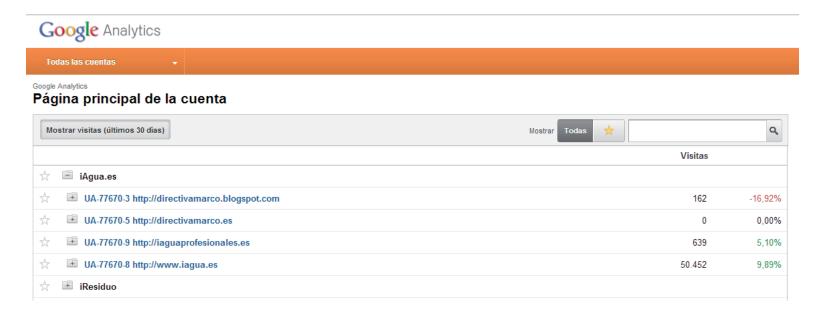
- 13. Selector de vista de métricas
- 14. Selector de aumento de gráfico
- 15. Representar filas
- **16.** Selector de vista de datos Compartir informes, paneles y descargar
- 17. Página principal (<u>Paneles</u>, <u>Tiempo</u> real, Intelligence)
- 18. Informes personalizados
- 19. Enviar por correo electrónico,
- exportar, informes sin muestrear
- 20. Añadir a panel.
- 21. Anotaciones

Recursos de ayuda

- 21. Ayuda contextual
- 22. Cuadro de búsqueda de ayuda

# Página Principal de la Cuenta





- Utiliza la <u>Página principal de la cuenta</u> para:
  - Desplazarte por los activos (propiedades, perfiles y filtros) de la cuenta.
  - Hacer clic en Mostrar visitas para ver el número total de visitas y la variación porcentual de los últimos 30 días.
  - Marcar y ordenar rápidamente los activos con estrellas. Añada o elimine una estrella haciendo clic en el icono de la columna del extremo izquierdo. Cambio entre una lista de todos los activos y una lista de los activos destacados mediante los botones de la barra de menús

### Público





- Los informes Público han sido diseñados para proporcionar información sobre:
  - Quién constituye su público (ubicación, idioma y variables personalizadas)
  - Cómo llega el público a su sitio y cómo lo consume (tecnología, móviles)
  - Fidelización e implicación (comportamiento)

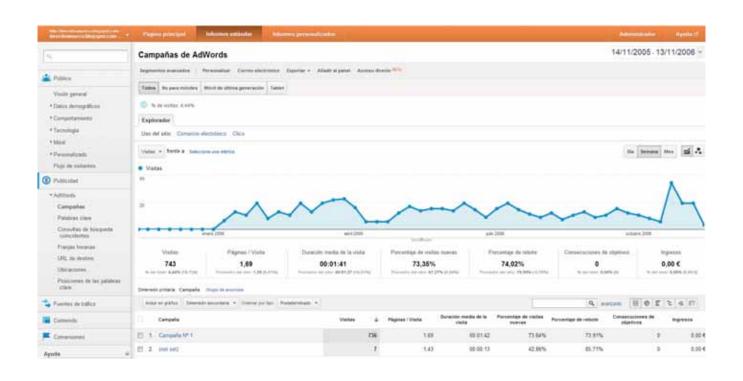
# Público/Visión General



- Resumen de las métricas de visitante. Puede observar las visitas durante el último mes (gráfico de líneas), los visitantes nuevos y recurrentes (gráfico circular), y una lista de valores para cada una de las siguientes métricas:
  - Visitas (número total de visitantes que ha recibido su sitio),
  - · Visitantes únicos (número total de visitantes únicos que han llegado a su sitio),
  - · Páginas vistas (número total de páginas vistas en su sitio),
  - Páginas por visita (promedio de páginas vistas por cada visita),
  - Tiempo medio en el sitio web (promedio de tiempo que cada visitante permanece en su sitio web),
  - · Porcentaje de rebote (porcentaje de visitas de una sola página),
  - Nuevas visitas (porcentaje del total de visitantes que visitaron el sitio por primera vez).
- En la tabla situada al final del informe, puede observar las métricas para los parámetros siguientes:
  - Idioma,
  - País/territorio,
  - Ciudad,
  - Navegador,
  - Sistema operativo,
  - Proveedor de servicios.
  - Sistema operativo móvil,
  - Proveedor de servicios para móviles,
  - Resolución de pantalla del móvil.
- Haga clic en cada parámetro para observar las métricas relevantes (por ejemplo, en el parámetro "Ciudad", podrá observar los valores de cada ciudad). En cada métrica podrá observar el recuento y el porcentaje de visitas.

# **Publicidad**

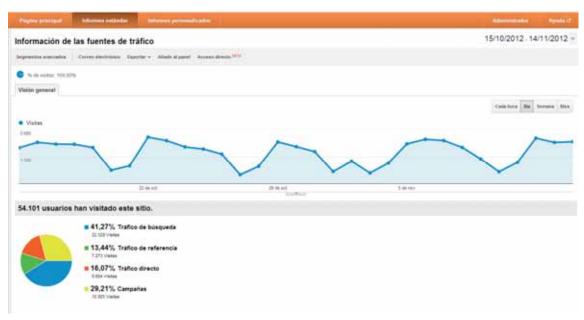




- Este informe desglosa el tráfico de las campañas de <u>AdWords</u>:
  - cuántos visitantes están atrayendo, cuánto dinero gastan estos, en qué medida los visitantes están cumpliendo los objetivos.

# Fuentes de Tráfico/Visión General

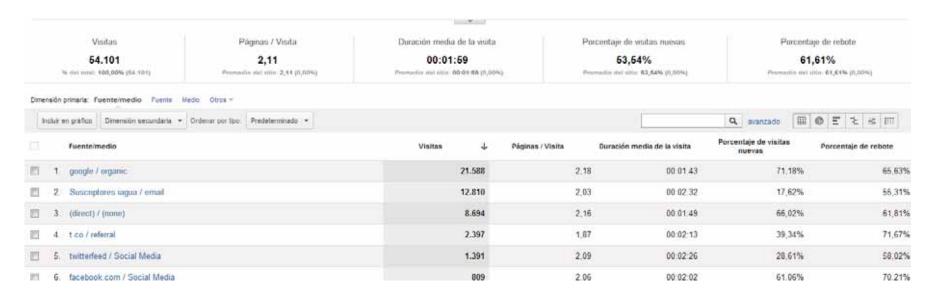




- Resumen de las métricas de las <u>fuentes de tráfico</u>. Incluye las visitas recibidas durante el mes previo (gráfico de líneas), todas las fuentes de tráfico en porcentajes (gráfico circular) y, en la tabla, las métricas de los parámetros siguientes:
  - Palabra clave del tráfico de búsqueda
  - Consulta de búsqueda coincidente del tráfico de búsqueda
  - Fuente del tráfico de búsqueda
  - Fuente del tráfico de referencia
  - Página de destino del tráfico directo

### Fuente vs. Medio





- Este <u>informe</u> incluye estadísticas de los visitantes por:
  - Fuente: motor de búsqueda o dominio de referencia del que procede el tráfico que llega a su sitio, como google (motor de búsqueda) o google.com (dominio). El tráfico directo que no procede de los resultados de un motor de búsqueda ni de un enlace de referencia en un dominio se denomina (directo).
  - Medio: tipo de contenido web que incluía el enlace a su sitio. Por ejemplo, cuando se genera tráfico a partir de enlaces en resultados de búsqueda orgánica, el medio es orgánico, y cuando el tráfico se genera a partir de enlaces en anuncios de banner, el medio es banner. El medio del tráfico directo que no procede de un enlace se identifica como (ninguno).

# Tráfico Directo y de Referencia



### Tráfico <u>Directo</u>:

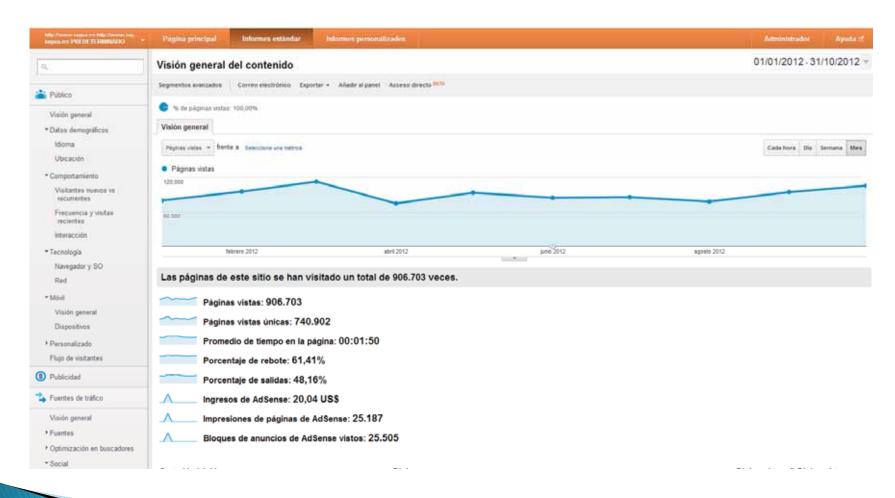
La información incluida en este informe permite ver qué URL son los destinos más populares para el tráfico directo: qué URL los usuarios recuerdan fácilmente (por ejemplo, google.com), qué direcciones aparecen con más frecuencia en el autocompletado o qué páginas son las más marcadas.

### Tráfico de <u>Referencia</u>:

 La información incluida en este informe permite ver qué dominios (y páginas en esos dominios) dirigen tráfico al sitio, cuánto tráfico dirigen, qué páginas de destino son las más populares y en qué medida los visitantes de referencia interactúan con su sitio.

### Contenido





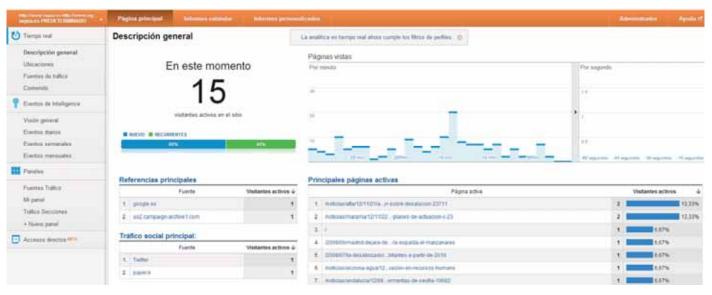
### Visión General Contenido



- Google Analytics realiza el seguimiento de los siguientes tipos de datos relacionados con la <u>interacción de los visitantes con el</u> <u>contenido</u> del sitio:
  - las páginas a través de las cuales los visitantes acceden a su sitio y lo abandonan,
  - la frecuencia con la que visitan páginas individuales y la duración de estas visitas,
  - en qué medida buscan contenido específico en su sitio,
  - el nivel de interacción con ciertos elementos como diapositivas o vídeos insertados,
  - la frecuencia con la que hacen clic en anuncios de AdSense y los ingresos obtenidos de dichos clics.

# Tiempo Real

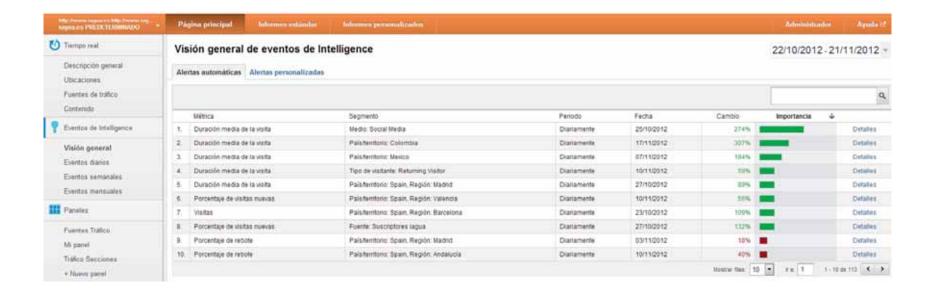




- Real-Time permite monitorizar la actividad del visitante tal y como está ocurriendo en el sitio web.
- Los informes se actualizan continuamente y cada visita de página se informa segundos después de que se produce en el sitio.
- Por ejemplo, se puede ver:
  - cuántas personas están en su sitio en este momento,
  - su ubicación geográfica,
  - las fuentes de tráfico de las que proceden, y
  - · las páginas que estás viendo.
- Con Real-Time, podemos vigilar de forma inmediata los efectos que las nuevas campañas y los cambios en el sitio tienen en el tráfico.

# Intelligence





# Alertas Intelligence



- Analytics supervisa el tráfico del sitio web con el fin de detectar cambios estadísticos significativos para posteriormente generar alertas automáticas o Eventos de Intelligence cuando estos ocurren.
- Analizando estas anomalías con detenimiento, quizás obtengamos información que, de nos ser por las alertas, habría pasado por alto; por ejemplo, un repunte en el tráfico procedente de una determinada ciudad o un sitio de referencia.
- Existen dos tipos de alertas Intelligence:
  - Las alertas automáticas se generan siempre que Google Analytics detecta un cambio significativo en los patrones de tráfico del sitio. Las alertas automáticas se han diseñado para todos los datos de la cuenta, así que puede utilizar este informe para revisar anomalías que hayan ocurrido en el pasado.
  - Las alertas personalizadas se activan y generan cuando el tráfico alcanza un determinado umbral que habrá especificado en la cuenta. Por ejemplo, puede configurar una alerta personalizada que aparezca cuando el tráfico procedente de París descienda en más del 20%. Al crear una alerta personalizada, puede habilitar las notificaciones por correo electrónico y mensaje de texto, de modo que no tendrá que consultar sus informes para saber cuándo se produce el evento.

### Statcounter





- StatCounter nos ofrece los datos en tiempo real, lo que permite saber qué es lo que está ocurriendo ahora mismo en nuestra web.
- La mayoría de características están limitadas en la versión gratuita, pero sirven para monitorizar las últimas 500 visitas a una web.
- Cuenta con una versión de pago pero realmente no llega a ofrecer la profundidad de datos de otros medidores de estadísticas web.







### Statcounter: Datos











# Analítica en Redes Sociales

# Objetivos



- ¿Cuáles son los objetivos de la organización?
- ¿Cómo pueden éstos alinearse con el canal redes sociales?
- 3. ¿Qué puede la organización ofrecer a los usuarios?
- 4. ¿Cómo pueden las Redes Sociales contribuir a los objetivos de la organización?

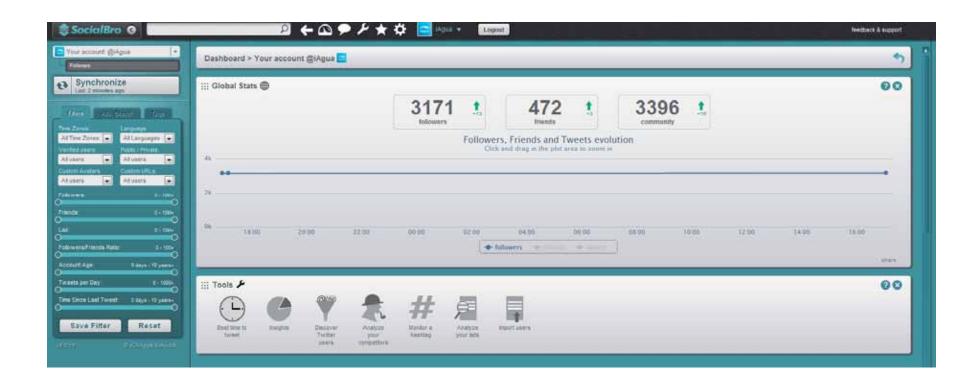
### Métricas



- Tráfico Web remitido a través de redes sociales
- Número de Fans o Seguidores
- La tasa de crecimiento de los fans o seguidores
- Menciones
- Número de impresiones (Facebook)
- Comentarios
- Marcadores sociales (Delicious)
- Geografía de la participación de los seguidores
- Número de suscripciones (Email Marketing, RSS)







https://es.socialbro.com

### SocialBro: Definición



- SocialBro es una solución avanzada para la gestión y el análisis de comunidades de Twitter.
- La herramienta permite a los profesionales del Marketing y el Social Media analizar a fondo sus contactos, gestionarlos y definir sus estrategias en función de ello.

### SocialBro:

# Características Principales



- Sincronización
- Panel de Control
  - Progreso de la Comunidad
  - Herramientas (Analítica en Tiempo Real, Mejor Hora para Twitear, Descubrir competencia, Seguir Hashtag, Analizar Listas, Importar Usuarios, Influencia)
  - Nubes de Etiquetas

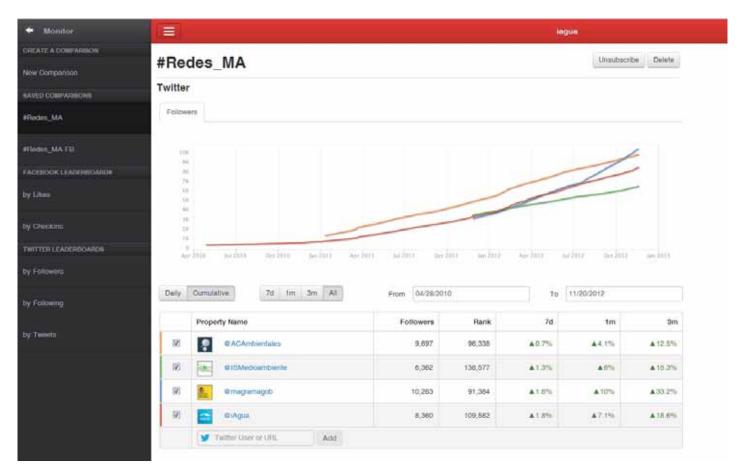
# Otras Herramientas de Medición en Redes Sociales



- Wildfire (comunidad/competencia)
- Mentionmap (comunidad)
- Google Analytics (tráfico generado)
- Klout (influencia)
- Topsy (repercusión)
- Hashtags (Trendsmap)
- Eventos (Twazzup)

# Evolución Perfil y Competencia: Monitor Wildfire

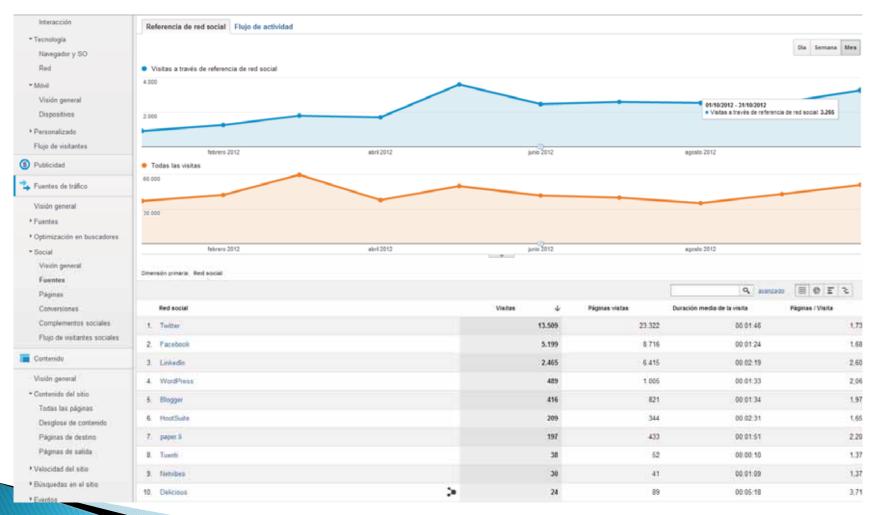




https://monitor.wildfireapp.com

# Tráfico: Google Analytics





# Métricas Google Analytics Social



- Google Analytics define cuatro elementos que definen el impacto social:
  - Fuentes: a medida que el contenido se comparte y más usuarios visitan su sitio, es importante saber cómo interactúan con el sitio los visitantes procedentes de diferentes fuentes sociales.
  - Conversiones: las URL de contenido compartido se convierten en los puntos de acceso al sitio y dirigen el tráfico desde las diferentes fuentes sociales. Si mide la conversión y el valor monetario de este tráfico podrá comprender mejor el impacto de las redes sociales en su negocio.
  - Páginas: cada vez más personas utilizan las redes sociales para compartir y debatir toda clase de contenidos. Es importante saber qué páginas y qué contenido se comparten, además de dónde se comparten y cómo.
  - Complementos sociales: añadir botones de complementos sociales a su sitio (por ejemplo, botones "+1" de Google) permite a los usuarios compartir contenido en redes sociales directamente desde el sitio. Los datos de los complementos sociales muestran qué contenido se comparte y en qué redes.







Mide más de 400 variables de 7 redes sociales http://klout.com





4 - 0 1	N D	topsy.com/s7g=%23redes_ma&window+w	
	-		
SOCIAL SEAR	(CH	SOCIAL ANALYTICS COMPANY	
TOP	S	#redes_ma   Search   Advanced Search	
Search result:	s 1-10 o	out of 18 about #redes_ma 🕒 Create email Alert	
① Latest Results		martanieg MartaMurtusa.  El EdgeRank, es el algoritmo de effacebook que se encarga de definir la relevancia de las publicaciones. #REDES_MA  1677 desa sojo fo llegity 13 detecent Crissophie.	
Past 1 Hour	0		
Past I Day	0	dianagfidalgo Duna Görnez Fidalgo	
Fast 2 Day	B	Calendario que me acabo de currar para @somossannas gracias a #redes_MA. Tod@s seremos medalistas querido @molcru ;-)  Mili hours ago: 4, Depley 13 Defendir. () Payorda.	
Past 7 Day	38	Table Tool Control Con	
Past 30 Day	£33	RT Stristanelosegu: Facebook Modifica su EdgeRank y las Páginas de Fans Pierden Visibilidad http://t.co/Pz2CBXUH #Redes_MA	
All Time	EEB	No Substant renderpois - excellation in thousand as a business or many restriction and a financial renderpois and a financial of the substantial and the substantial a	
teart.			
Everything		Refina tu target con los fitros y las opciones de busqueda guardeuseum accadem com/post/9829673820/hasquedae fitros-accidina	
Links Tweets Photos Videos		roberto_r_f Roberto Kurz Baldys Come refinar tu target en Twitter con @SocialBro http://t.co/isnnbuFt #Redes_MA %F7 days age % Baldy 12 Referent _Q Egyptits _Q 16 more	
Experts		#NatuRed: Redes sociales y Medo Ambiente en #Conama2012   Comunidad ISM	
Setwork.		comunidadiam.ex/blogs/netured-redee ecoleles-y-medio-antiserre-en-conema2012  Clanapfidalgo Diana Génez Fidalgo	
Google Flut. Twitter		Referendo el post de @Roberto_R_R quie nos envia @malvarcita al atenizar en #Redes_MA http://t.co/w2lk230w y#7 deys ago	
Seet		Redes Sociales y Medio Ambiente, L'Instituto Superior de Medio Ambiente	
Prelevance Data		um educardiante com/programas formativas/notes esas embante aplicacion de la este 2 0 et estar 2  M moléro scariago Hárica  Queridos compañeros de #Redes_MA, hoy se habilitan nuevos contenidos sobre FB y TW. Agárrense que viene curvas ;-) http://t.co/SWE0ggt2	
Longuage		MF3 stays ago: 4; Reply 13 historical	
► All Language English 中文	ris.	TwittBoy.com - Todo Twitter en una web: twitter Listas twittboy.com/search/sboy/bwiter-120ustas	
EI # ATT EI ROSSONIA PROCESSIONIA		Todo lo que necestas saber sobre las listas de Twitter via @Twittlloy: http://t.co/osdm52dg #Redes_MA  yF3 bours ugo ↑ Reply 13 Retwent ∴ Y fovorine ♥ 130 norm	
Español Español Français		flacebook Medfica su Algoritme kornado EdgeRank y ka Págnas de flans Perden Vabilidad jummerodo com 2011/flacebook modica-su-elgoriterank y las pagnas-de flans-perden vasibilidad/	
Português Turkça		RT Gtristanelosegui: Facebook Modifica su EdgeRank y las Páginas de Fans Pierden Visibēldad http://t.co/Pz2CBXUH #Redes_MA	



# Hashtags: Trendsmap





### **Eventos: Twazzup**





Twazzup #CONAMA2012

# Conversaciones: Mentionmap





http://mentionmapp.com



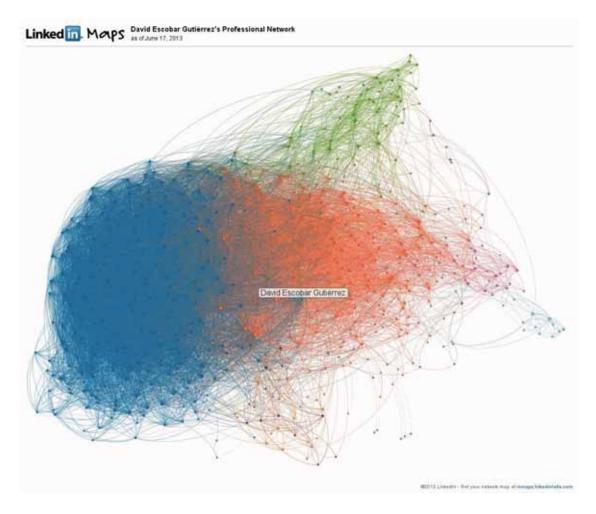




- Las <u>estadísticas</u> de las páginas permiten:
  - Comprender el rendimiento de las páginas.
  - Conocer qué contenidos tienen más eco entre el público.
  - Optimizar la publicación de contenidos para que las personas hablen de tu actividad a sus amigos.







http://inmaps.linkedinlabs.com/

# Estadísticas Grupos Linkedin











# **Email Marketing**

# **Importancia**



- Herramienta fundamental en las estrategias de marketing.
- Una campaña bien enfocada de mailing puede dirigir hacia nuestra web un buen número de tráfico "cualificado".

# Conceptos Básicos



- Captación
- Envíos
- Entregas efectivas
- Rebotes
- Aperturas
- Clicks

### Métricas



- Porcentaje de Tasa de Apertura (Open Rate)
- Tasa de Rebotes (Bounce Rate)
- Click through Rate (CTR)
- Porcentaje de E-Mails Reenviados
- Porcentaje de usuarios dados de baja

### Herramientas



- Feedburner permite que los lectores de nuestra web se suscriban por correo electrónico o mediante RSS a nuestro sitio y puedan ser notificados cuando se ha generado contenido nuevo en nuestro blog. Ofrece unas completas estadísticas que muestran prácticamente en tiempo real:
  - Nº de suscriptores
  - Nº de clicks en los enlaces de los correos enviados
  - Páginas más visitadas a través de los newsletters
  - Visitantes por país
- Mailchimp es una potente herramienta a través de la cual se pueden gestionar listas de distribución y campañas de mailing de manera completamente profesional.
  - El sistema permite controlar nuestras campañas y monitorizar resultados a partir de unos mínimos conocimientos en marketing online. Entre sus características fundamentales, cabe destacar:
  - Control absoluto de las estadísticas de tu campaña. Nos permite controlar quién ha abierto el correo, cuántos reenvíos se han producido, qué links del email se han clicado, quién lo ha hecho, etc. Todo ello organizado en atractivas tablas y gráficos.

# Mailchimp





Informes Mailchimp







# Posicionamiento

### SEO: Definición



- SEO (Search Engine Optimization)
  - Práctica de utilizar un rango de técnicas, incluidas la reescritura del código html, la edición de contenidos, la navegación en el site, campañas de enlaces y más acciones, con el fin de:
    - mejorar la posición de un website en los resultados de los buscadores para unos términos de búsqueda concretos.

### SEO vs SEM



Web Imágenes Maps Shopping Más ▼ Herramientas de búsqueda

Aproximadamente 68.800.000 resultados (0,29 segundos)

Anuncios relacionados con cursos de medio ... (i)

#### Cursos Medio Ambiente - Formación Técnica Especializada.

www.ismedioambiente.com/

Consulta nuestros descuentos.

Aula de Software Profesional - Más Programas Formativos - Contacto

#### Cursosen Medio Ambiente - educaweb.com

www.educaweb.com/

Cursos Online en Medio Ambiente Solicita información ahora!

#### Curso Medio Ambiente - Formación A distancia De Prestigio

www.cepadeupm.com/

Universidad Politécnica Madrid

Cursos Universidad Politécnica - Elige el que mas te Guste! - Infórmate ahora!

#### **Cursos Medio Ambiente**

www.aprendemas.com/curso/cursos de medio ambiente...

Cursos Medio Ambiente, Ingeniería Medioambiental, Evolucion vegetal, Materia Forestal. Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao, Galicia y resto de ...

#### Instituto Superior del Medio Ambiente - ISM

www.ismedioambiente.com/

Instituto Superior del **Medio Ambiente** - ISM - Master en Gestion Medioambiental de ... CURSOS PRESENCIALES. AutoCad para Técnicos de **Medio Ambiente** ...

David Escobar, Roberto Ruiz Robles y Rubén García Colsa han hecho +1 en esto

### Buscador de cursos | Instituto Superior de Medio Ambiente

www.ismedioambiente.com/buscador-cursos

Cursos Medio Ambiente - Buscador - encuentra tu curso Instituto Superior del Medio Ambiente. Encuentra tu curso en Medio Ambiente siguiendo los 4 pasos: ...

#### Cursos y Seminarios de Medio Ambiente - Ciencias Ambientales.com

www.cienciasambientales.com/.../cursos-y-seminarios-de-..

Entidad Organizadora: Universidad Internacional de Andalucía (UNIA). Fechas de

Anuncios (i)

#### Cursos Medio Ambiente

www.cursosdemedioambiente.com/ Especialízate Ahora con Nuestros Cursos de M. Ambiente. Infórmate va

#### Cursos de Medio Ambiente

www.funiber.org/

Programas a Distancia certificados por grandes Universidades. Consulta

#### **Cursos De Medio Ambiente**

cursos.cursoscomunidaddemadrid.cor Hazte Experto Medio Ambiente. Curso de Medio Ambiente ¡Aquí!

#### Master Medio Ambiente

www.institutodirectivosempresa.com/ Master Calidad y **Medio Ambiente**. Este Mes Beca 35%. Infórmate!

### Cursos Calidad 2012

www.cursoscalidad.com/

Buscador **Cursos**: Auditoría Calidad, Normas ISO, Gestión. ¡Infórmate!

#### Cursos Gestión Ambiental

medioambiente.plusformacion.com/

Cursos de gestión medioambiental Dsd 150€ Online/Distcia/Presencial

#### Curso Auditoría Ambiental

auditoriaambiental.openuax.com/

Título de la Univ. Alfonso X. Solicita Información sin Compromiso



**SEM** 



# SEO: Factores más importantes



- La popularidad depende de:
  - Número de enlaces: Cuanto mayor sea el número de enlaces apuntando a nuestro sitio web, mayor será la popularidad. Es conveniente que los enlaces apunten a diferentes secciones de nuestra web y no sólo a la home o inicio.
  - Calidad de los sitios web que nos enlazan: Los enlaces de sitios más populares o de calidad contrastada tienen mayor importancia que webs de menor popularidad. Es decir, los enlaces de webs populares, muy referenciadas y con una antigüedad considerable, tienen más importancia que webs recientes y poco referenciadas.
  - Antigüedad de los enlaces: Los enlaces van ganando importancia con el paso del tiempo. Es decir, proporciona más popularidad un enlace que permanece activo desde hace dos años, que un enlace que lleva una semana.
  - Tipo de contenido de los sitios web que nos enlazan: Los enlaces de sitios con contenido afín tienen más importancia que enlaces de sitios web con poca relación a nivel de contenidos.
  - Los textos de los enlaces a nuestra web: Todo enlace tiene un texto que podemos leer, conocido como "anchor text". Los enlaces con un determinado "anchor text" hacen las páginas más relevantes para las búsquedas con ese texto.
  - Enlaces entendibles por los buscadores: Los enlaces han de estar hechos con tecnologías entendibles por los buscadores.

#### Palabras Clave



- Objetivos
- Lista de palabras clave de acuerdo a nuestro conocimiento de productos/servicios y líneas de comunicación de la organización
- Palabras clave de acceso al sitio web obtenidas a partir de las herramientas de analítica web.
- Palabras clave sugeridas por herramientas gratuitas o propietarias
- Palabras clave utilizadas por la competencia







### iAgua como caso de éxito

### índice



- Un poco de historia
  - · Nacimiento y etapas de iAgua
- · iAgua en la Actualidad
  - Secciones
  - Captación de la información
  - · Organización de la información
  - Distribución de la información
    - Web
    - Newsletter
    - · Redes Sociales

### 1<sup>a</sup> etapa: 2005–2007 blog de la directiva marco del agua (blog

#### Directiva Marco del Agua

Información, investigación y opinión sobre el agua en general y el proceso de aplicación de la Directiva 2000/60/CE en particular

lunes, diciembre 26, 2005

#### Alarmantes previsiones para el agua en Madrid

La Camara de Cuentas de la Comunidad de Madrid alerta en un informe, cerrado el pasado 30 de junio, de que en 2006 sólo podrá satisfacer la demanda del 88% de los ciudadanos de la comunidad. En la actualidad ese porcentaje está situado en el 90%, por debajo del límite considerado adecuado por el propio Canal de Isabel II (el 96%). El informe afirma que las fugas en las canalizaciones suponían el 13,3% del volumen de agua que suministraba el Canal en 2002, según el INE, y revela datos internos del Canal que lo elevan al 19,2% en 2004.

El denominado Informe de Fiscalización del ciclo urbano del agua en la Comunidad de Madrid analiza la situación del agua de la región, sin entrar en el uso agrario, que es minoritario (sólo el 33%, cuando en todo el Estado es el 81%).

Éstas son algunas de las conclusiones finales:

· Abastecimiento. "A medio y largo plazo, dadas las previsiones de crecimiento de la población y desarrollo urbanístico y con las infraestructuras actualmente existentes y unas pautas de consumo similares, el nível de garantía disminuirá hasta el 88% en 2006", afirma el documento. En 2015 el abastecimiento estará en el 70% y por debajo del 60% cinco años después.

La consecuencia, continúa la Cámara de Cuentas, es que "uno de cada tres años" habría una situación de restricciones al consumo, "frente al objetivo de situar esta media en uno de cada 25 años".

- Fugas de agua. Las fugas en las canalizaciones del Canal suponían el 13,3% del volumen de agua que suministraba en 2002, según el instituto Nacional de Estadística. El informe afirma que datos internos del Canal lo elevaban al 18,8% en 2003 y al 19,2% durante el año siguiente.
- Tarifas. La Cámara de Cuentas indica que, aunque la tarifa es aparentemente progresiva y "pretende el fomento del uso responsable del agua y su uso eficiente", así como un sistema tarifario equitativo, el análisis muestra que hay limitaciones para conseguir esos objetivos.

Informe sobre et ciclo urbano del agua en la Comunidad de Madrid



# escrito por Alejandro Maceira Rozados : 12/26/2005 U8:42:00 a.m. 5⊋

#### Autor

#### Alejandro Maceira

Consultor en gestión del agua

#### Contacto (e-mail)

#### Categorias

Recuperación de Cestas Programa de Medidas Participación Fúbblia Mate Convention Agricultura Inundeciones

#### Archivos del blog

mayor 2007 abril 2007 marco 1001 februry 2007 mark 2007 diclambre 2008 moviments a 500% octobre 2004 septients a 2008 **agesta 2004** Juliu 2006 turns 2004 mays 2006 abril 200s. martin 2008 Submerty 2006 anatra 2008 dictambre 2005

inchesione 2005

## Características 1ª Etapa (Nov 2005 – jun 2007)



- Formato Blog Personal (Blogger).
- Pequeños comentarios sobre noticias de actualidad, legislación o eventos (relacionados mayoritariamente con la implementación de la Directiva Marco del Agua)
- No había periodicidad concreta en la actualización.
- No había posibilidad de suscripción.

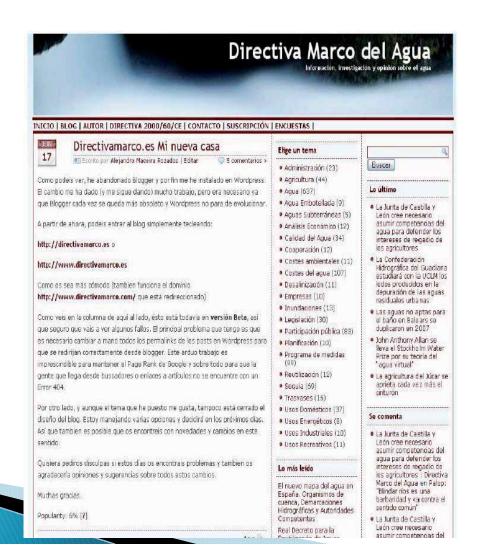
#### Tráfico 1<sup>a</sup> Etapa (Nov 2005 – jun 2007)





#### 2ª ETAPA: 2007-2008 blog de la directiva marco del agua (WORDPRESS)





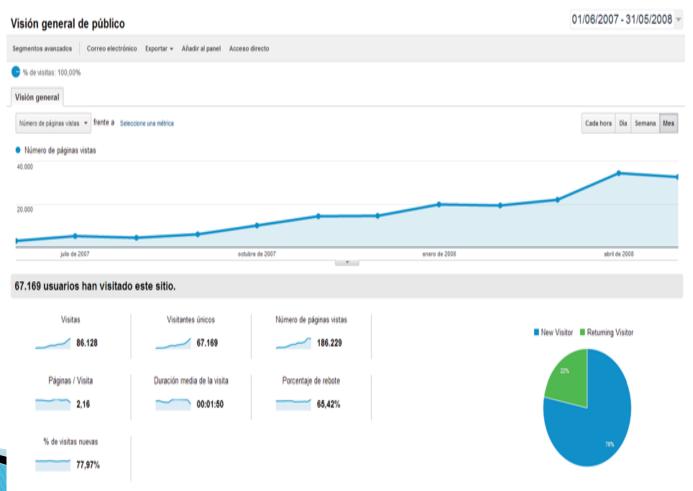
# Características 2ª ETAPA: 2007–2008



- Migración a Wordpress (mayor personalización)
- Dominio Propio (directivamarco.es)
- Se incrementa la periodicidad en las publicaciones (diaria)
- Se va abriendo el abanico de contenidos hacia más áreas del sector del agua.
- Se implementa la posibilidad de suscripción al newsletter (octubre de 2007).

### Tráfico 2ª Etapa (Jun 2007 – may 2008)





# 3<sup>a</sup> ETAPA: 2008–2011 nace iAgua





## Características 3ª ETAPA: 2008–2011



- Se deja atrás el modelo blog. iAgua pasa a ser una web.
- Se mantiene Wordpress como gestor de contenidos, pero se implementa un tema del tipo Magazine.
- Se consolida la periodicidad diaria y se introduce el resumen semanal.
- Se crean nuevas secciones de Empleo y Licitaciones.
- Llegan los primeros patrocinadores.
- Crecen sustancialmente los suscriptores por correo electrónico.
- Desembarco en redes sociales:
  - Twitter (Mayo 2008)
  - Facebook (Octubre 2008)
  - Linkedin (Noviembre 2010)

# Tráfico 3<sup>a</sup> Etapa (JuL 2008 – Jul 2011)





# 4ª ETAPA: 2011-2012 migración a drupal, nueva organiza de la companiza de la c



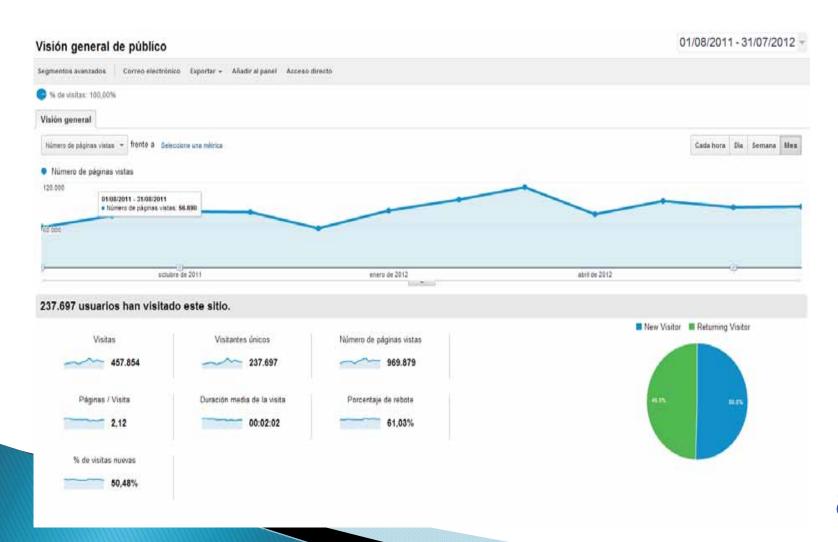
# Características 4ª ETAPA: 2011–2012



- Rediseño de la web pasando de Wordpress a Drupal (mayor potencial de desarrollo).
- Externalización del Desarrollo Web.
- Las secciones de Empleo, Eventos, Cursos y Licitaciones toman entidad propia.
- Lanzamiento de la sección blogs.
- Lanzamiento de la Bolsa de Empleo iAgua Profesionales.
- Cambio en la gestión del Newsletter Diario, pasando a utilizar Mailchimp (mayor control del diseño y de los usuarios suscritos)
- Consolidación de la COMUNIDAD IAGUA.
- Incremento sustancial de los patrocinios.
- Incremento progresivo de la dedicación al proyecto.

# Tráfico 4<sup>a</sup> Etapa (ago 2011 – Jul 2012)





#### 5ª ETAPA: Ago 2012 – abril 2013 Incorporación David escobar, lanzamientogua internacional

- Incorporación de David Escobar como socio y Responsable de Desarrollo Internacional.
- Lanzamiento de Subdominios y Perfiles en Redes Sociales para 9 países latinoamericanos.
- Lanzamiento del Newsletter Internacional Diario



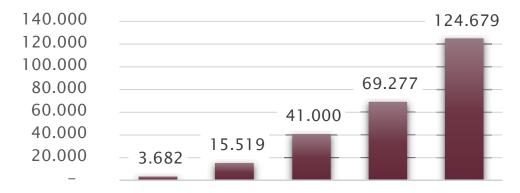
## Tráfico 5ª Etapa (ago 2012 - may 2013) a



### Evolución del tráfico iagua



#### Media Mensual de Páginas Vistas



2 trapa 2005-2001) 23 trapa 2008-2011) 2012-2013) 24 trapa 2012-2013) 25 trapa 2012-2013

### lagua en la actualidad



- Incorporación de Águeda García de Durango como Responsable de Contenidos.
- Apuesta decidida por la elaboración de contenidos propios
- Refuerzo de la cobertura informativa del sector.
- Nuevos servicios



#### Secciones web



- Portada
- Noticias
- Empleo
- Eventos
- Cursos
- Licitaciones
- Blogs

### Captación contenidos: Noticias



- Diariamente se revisan más de 100 fuentes de información (fundamentalmente de España y Latinoamérica)
  - Herramientas utilizadas
    - RSS
    - Sesiones Chrome
    - Listas en Redes Sociales
- Recepción de notas de prensa de entidades del sector.
- Acuerdo con Europa Press para acceder a contenidos del sector agua.





















### Captación contenidos: Blogs



- Lanzada en junio de 2012
- Blogs de profesionales, empresas, ce ntros de investigación, administracio nes, etc...
  - Sin condiciones de frecuencia ni permanencia
  - El autor es libre de escoger la temática de sus artículos
  - No se realiza contraprestación económica
- Más de 80 blogs abiertos, más de 200 artículos publicados



### Captación contenidos: Entrevistas



- Entrevistas con las personalidades más relevantes del sector. Algunos ejemplos:
  - Luis Castilla
  - José Luis Luege
  - José Ángel Legaz
  - Josefina Maestu
  - José Polimón
  - Ángel Cajigas
  - José Luis González Vallvé
- Próximamente, Nuevo Formato
  - Cara a Cara sobre Temas de Actualidad



### Captación contenidos: Empleo



- Revisión y Publicación de las ofertas del sector del agua en portales de empleo generalistas:
  - Nacional
  - Internacional
- Recepción y

   Publicación de ofertas
   en iAgua
   Profesionales



### Captación contenidos: Licitaciones iagua



- Oportunidades comerciales en la Unión Europea (actualización diaria):
  - Anuncio de concurso de proyectos
  - Anuncio de licitación
  - Sistema de clasificación con convocatoria de concurso
  - información previa



#### Captación contenidos: Eventos



- Agenda de Eventos Nacionales e Internacionales:
- Se completa con:
  - servicios de difusión (banners, entrevistas, noticias, redes sociales)
  - Cobertura en directo



### Organización de la información (I)



- Categorías (ámbito técnico/tecn ológico)
- Etiquetas
  - Entidad
  - Localización Geográfica
  - Protagonistas



## Organización de la información (II) iagua



- Subdominios
  - 8 países americanos
  - Organización de **Naciones Unidas**
  - Unión Europea

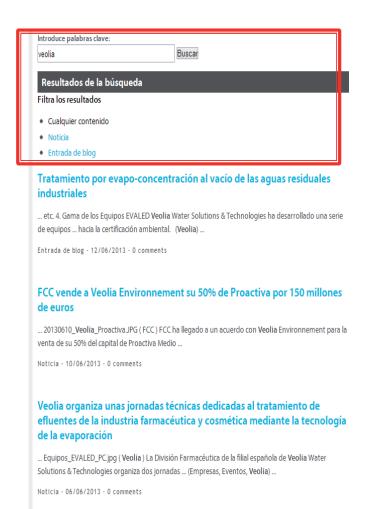


## Organización de la información (III) iaqua



#### Buscador:

Permite buscar palabras y expresiones y filtrar por tipo de contenido

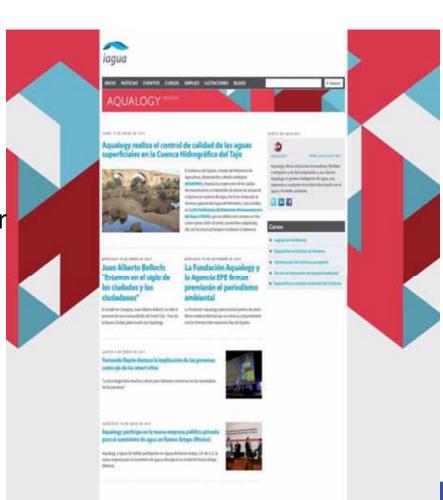


## Organización de la información (IV) iaqua



Próximamente:

 Microsites para seguir la actualidad de empresas y administraciones y demás entidades del sector



#### Distribución



- Web
- Newsletter
  - Nacional
  - Internacional
  - Semanal
- Redes Sociales
  - Twitter
  - Linkedin
  - Facebook

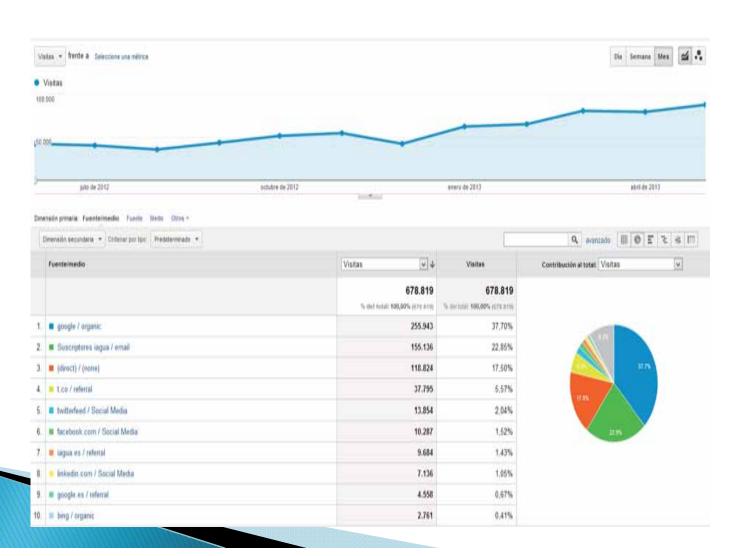
#### Web: visitantes únicos





# Web: fuentes de tráfico (último año)





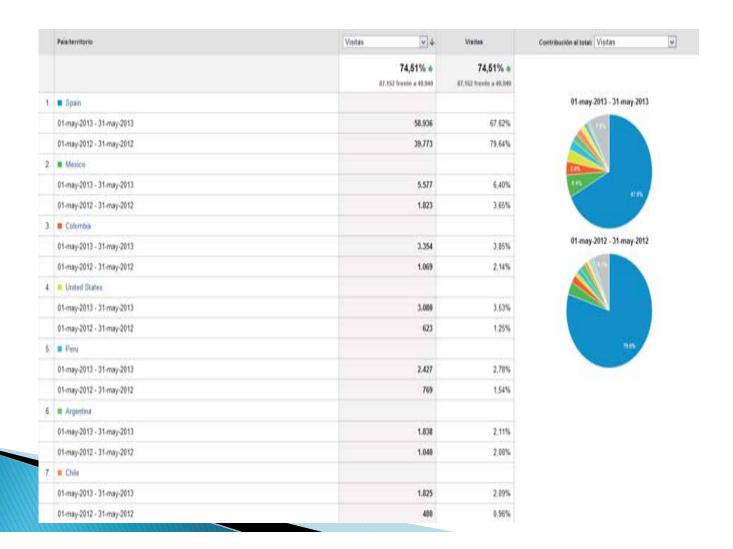
# Web: ubicaciones geográficas (Último año)



	País/territorio	Visitas ✓ ↓	Visitas	Contribución al total: Visitas
		678.819 % del total: 100,00% (678.819)	678.819 % del total: 100,00% (678.819)	
1.	■ Spain	496.247	73,10%	as.
2.	■ Mexico	36.098	5,32%	
3.	■ Colombia	19.480	2,87%	
4.	United States	18.416	2,71%	5.3%
5.	■ Peru	14.878	2,19%	73.1%
6.	■ Argentina	13.216	1,95%	
7.	Chile	10.480	1,54%	
8.	(not set)	8.238	1,21%	
9.	■ Ecuador	8.028	1,18%	
0_	■ Venezuela	7.236	1,07%	

# Web: ubicaciones geográficas (Último mes)



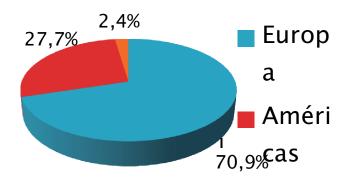






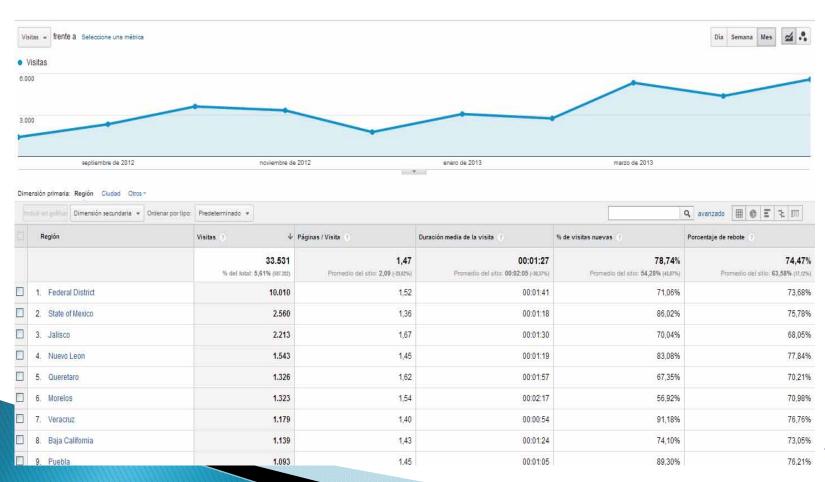
N° de Visitas	Enero 2012	Noviembre 2012	Mayo 2013
Latinoamérica y Caribe	3.938	9.846	20.413
Total iAgua	36.891	54.150	87.152
%	11%	18%	23%





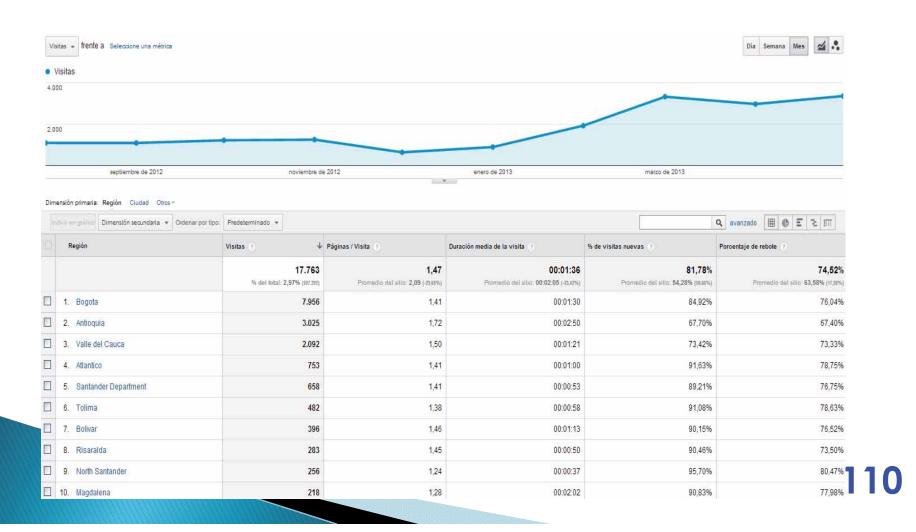






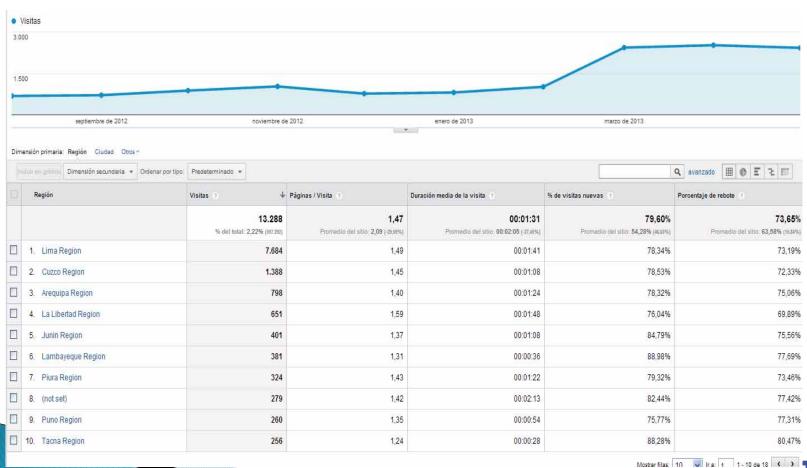
## Web: ubicaciones geográficas (Colombia)





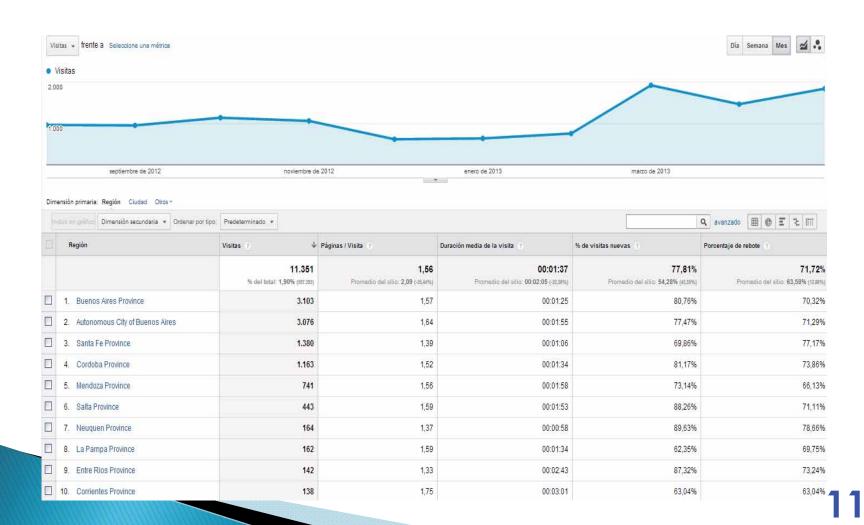
## Web: ubicaciones geográficas (Perú)





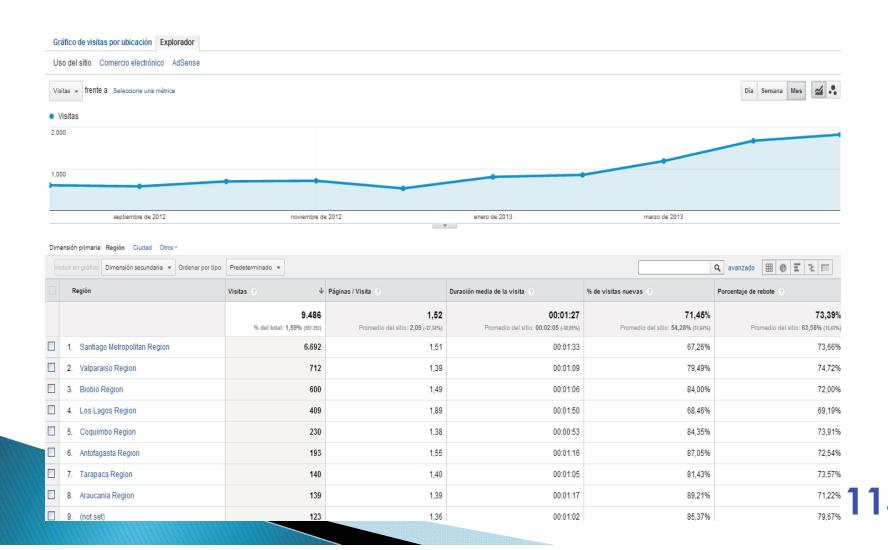
# Web: ubicaciones geográficas (Argentina)





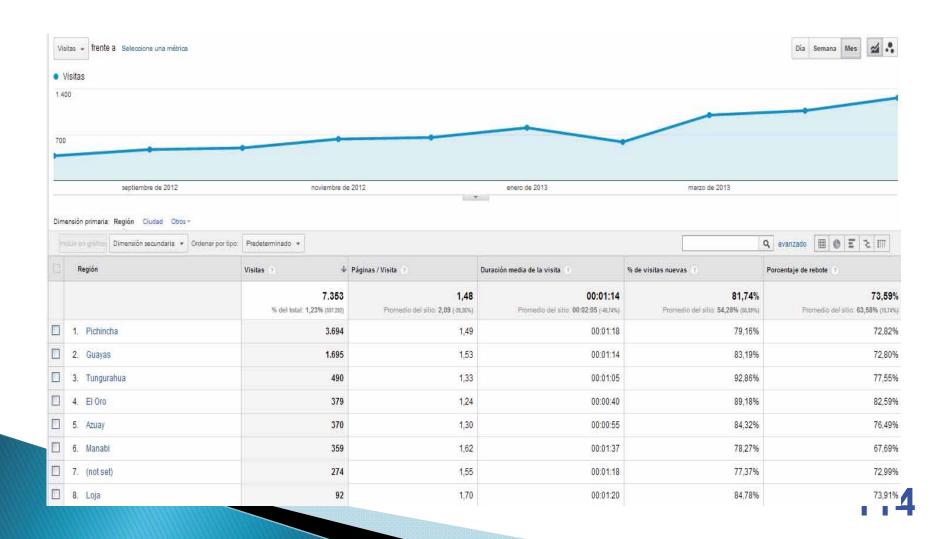
# Web: ubicaciones geográficas (Chile)





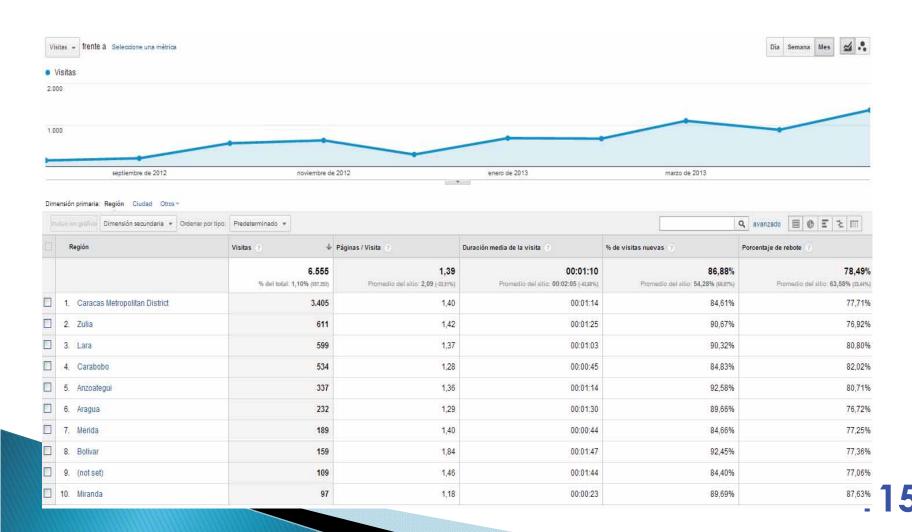
# Web: ubicaciones geográficas (Ecuador)

















### Newsletter

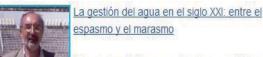


### Datos básicos:

- > 4500 suscriptores
- 2 Newsletters diarios
  - · Nacional 8 a.m
  - Internacional 4 p.m.
- 1 Newsletter Resumen Semanal
- En torno al 20% de ratio de apertura
- En torno al 8% de ratio de click
- Supone más del 20% del tráfico de la web



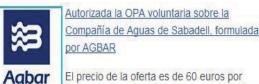
#### Blog de Lorenzo Correa



"Recientemente y en este mismo portal he leído a un colega bloguero que emitía su voluntarioso y estimable desiderátum de la

gestión ideal. Interesante post, aunque nada nuevo introduce bajo el sol o sobre el agua."

#### **OPA Cassa**



El precio de la oferta es de 60 euros por acción, y se dirige a los 628.244 títulos que

integran el capital social de Cassa, aunque se excluyen 85.595 acciones clase B, representativas del 13,62% del capital, que pertenecen a Agbar y han sido inmovilizadas hasta la finalización de la oferta.

#### ACCIONA, MEJOR EMPRESA DE AGUA

#### Acciona

Las soluciones no siempre llueven del cielo

Twitter: @acciona

Facebook.com/Acciona



#### Degremont

Eficiencia Energética

### Redes sociales: Twitter > 20,000 Seguidores









### Redes sociales: Linkedin





 Grupo de profesion ales del sector del agua más importan te en español.

### Redes sociales: Facebook > 4,700 fans











## MUCHAS GRACIAS :-)

#### David Escobar Gutiérrez

davidescobar@iagua.es http://es.linkedin.com/in/davidescobar Twitter: @DaviZEscobar www.iagua.es