

CHECKLIST

6 Pasos

**Para Obtener Un Mejor Rendimiento
En Facebook**

- ✓ Conoce los anuncios
- ✓ Descubre a tu público
- ✓ Atrae mas prospectos

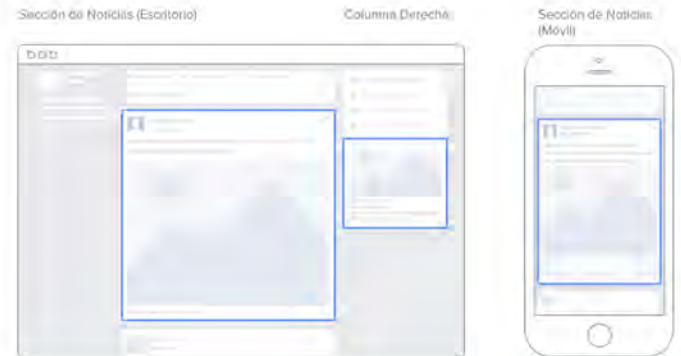
1 Primer Paso: Conoce los Tipos de Anuncios

Tu puedes anunciar en Facebook en distintos lugares. Dependiendo del alcance que quieras o del tipo de interacción que estes buscando, puede convenirte usar uno u otro. Si estas buscando solo clics, por ejemplo, es muy útil el anuncio de la columna derecha. Ahora si quieres conseguir comentarios y “likes” sobre el mismo anuncio, te conviene usar el de la sección de noticias.

Ubicaciones

- Sección de Noticias (Escritorio)
- Sección de Noticias (Móvil)
- Columna Derecha
- Red de Público
- Instagram

Tipos de Anuncios en Facebook



2 Segundo Paso: Campaña de Likes

Una campaña de “Likes” puede ser muy útil para darle cierto renombre a tu marca. En el comienzo es una buena forma de crear tracción; sin embargo, recuerda que es más importante enfocarte en “convertir” tu público en clientes.

Algunas ventajas son:

- Puedes usar tu lista de seguidores enfocados para promover publicaciones enfocadas mas adelante
- Te ayuda como apoyo social cuando hagas anuncios enfocados a “amigos de mis seguidores”.

Página sugerida



3 Tercer Paso: Imanes de Prospectos

Este es uno de los pasos más importantes en la mercadotecnia digital. Si tu quieres que la gente se suscriba a tu lista de correos, te de sus datos, o pida una cita contigo - necesitas ofrecerle algo a cambio.

El “Iman” es lo que usas para conseguir ese dato y generalmente lo vemos en forma de contenido gratuito. Puede ser cualquiera de estas cosas:

- Tips gratis por correo
- Lista de recursos prácticos
- Conferencia en línea
- Quiz
- eBook, etc.

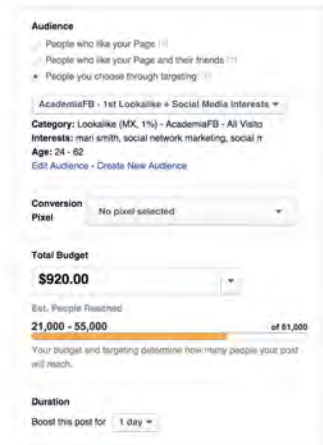


4 Cuarto Paso: Solo la Gente Indicada

Un anuncio puede estar perfectamente diseñado y tener las llamadas a la acción ideales; sin embargo, si no lo apuntas a la gente indicada - no servirá de nada.

Debes asegurarte de elegir un público apropiado para tu anuncio. Ese público lo puedes segmentar de acuerdo a género, ubicación, edades, gustos y muchas otras cosas más.

¡Planea bien tu público y tus anuncios serán exitosos!



5 Quinto Paso: Página de Aterrizaje

Cuando pones un anuncio, es sumamente importante que envíes a la persona a una página apropiada.

En lugar de enviar a la gente a tu página principal o a una sección de categoría de tu sitio web, es mucho mejor llevarla directo a una página donde pueda realizar una acción.

Esa acción puede ser: comprar, suscribirse, hacer una cita, o consultar algún dato.

Si haces esto, aumentarás el número de prospectos que recibes drásticamente.



6 Sexto Paso: Audience Insights

Existe una herramienta oculta dentro de Facebook llamada "Audience Insights". Es súper poderosa por que la puedes usar para obtener información sobre tus clientes potenciales.

Usando Audience Insights puedes saber que edades, género, ubicaciones, gustos, etc tiene la gente que está interesada en cierto tema.

Para usarlo, búscalo en "Herramientas" ó "Tools" dentro de tu administrador de anuncios. Se llama "Estadísticas de Público" en Español.

