Anuncios en Facebook: Un Curso Práctico

Reto 4 Semanas de Atracción

Descubre la Herramienta de Anuncios

ACADEMIAads®

DESCUBRE LA HERRAMIENTA DE ANUNCIOS

¿Te has preguntado quién usa Facebook hoy en día?

Aunque no lo creas, 52% de la población del mundo que está conectada a Internet está en Facebook.

¿Crees que tu cliente esté por ahí?

EL SECRETO DEL ANUNCIO PERFECTO

El secreto del anuncio perfecto en realidad no es un secreto místico, es más sentido común con algo de estructura.

El anuncio perfecto consiste en:

- Seleccionar el producto adecuado
- Crear un anuncio irresistible
- Atraer sólo al tráfico ideal

Empecemos por lo primero: ¿Cuál es el producto o servicio con el que arrancarás los ejercicios? Recuerda, hay que enfocarnos únicamente en uno.

Escríbelo a continuación:

_____

© 2017 Fund Yourself LLC

¿CONOCES A TU CLIENTE?

Es importante tener un perfil de cliente para cada uno de tus productos y servicios. ¿Ya sabes quién es tu cliente ideal?

A continuación puedes hacer el ejercicio de escribir 3 "personas" para el producto o servicio que elegiste en el paso anterior:

© 2017 Fund Yourself LLC

TU PÁGINA DE FACEBOOK

Tener una página de Facebook para tu negocio es esencial ya que te permite ver estadísticas de las personas que te siguen, los horarios en que interactúan, qué tipo de publicaciones les gustan más y – lo más importante – te permite correr campañas de anuncios para llegar a quien tú quieras en el mundo (sin importar si te conoce o no).

IDEAS ERRÓNEAS

Las tres ideas erróneas que más escucho de emprendedores sobre la publicidad en Facebook son las siguientes:

1. Anunciar en Facebook es poner algo en el muro.
2. Hacer un anuncio es ponerle "Boost Post".
3. Con mostrar mi producto, comprarán.

© 2017 Fund Yourself LLC

TUS METAS

Para poder generar ventas, necesitas primero hacer ofrecimientos. Para hacer ofrecimientos primero necesitas clientes potenciales.

La idea del curso es que hagas lo posible por aumentar el número de clientes potenciales que llegan a tu negocio para que puedas hacer más ofrecimientos y – por consecuencia – aumentes tus ventas.

No significa que tendrás ese número exacto de clientes potenciales para el final del mes, pero ponerte una meta alta te ayuda a acercarte (o a veces a sobrepasar) lo que esperabas.

Para sacarle el máximo provecho al curso, contesta las siguientes preguntas para generar tus metas.

¿Cuántos clientes potenciales recibes actualmente al mes para este producto?

_____

De esos, ¿Cuántos te compran?

_____

¿Cuánto te genera en ingresos cada una de esas ventas?

_____

¿Cuánto te gustaría estar generando de ingresos al mes con este producto?

_____

¿Cuántas ventas significa ese ingreso?

_____

Entonces, ¿Cuántos clientes potenciales necesitas para lograrlo?

_____

© 2017 Fund Yourself LLC

NOTAS

© 2017 Fund Yourself LLC

© 2017 Fund Yourself LLC