



Cómo utilizar los Facebook Ads en tu negocio

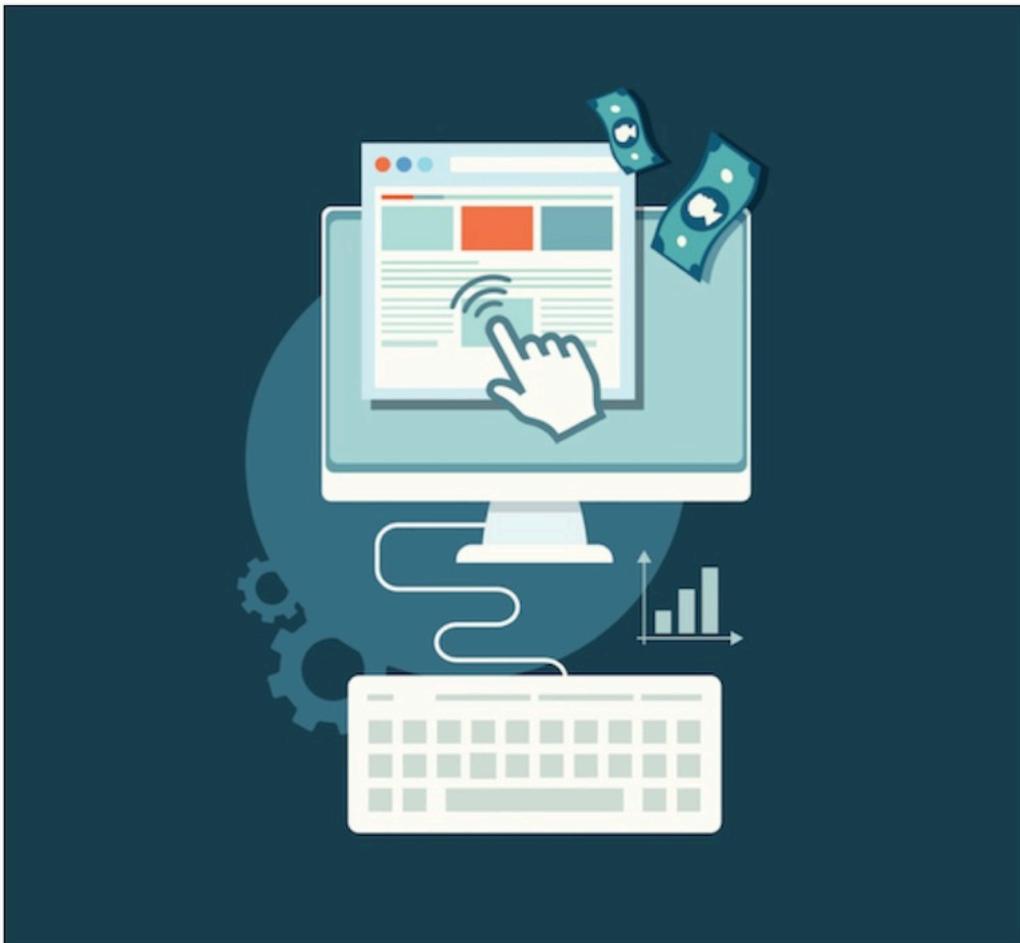
Me gusta 0

+1 1

Tweet 3

Share 1

Submit



Post exclusivo de Juan Merodio, colaborador de nuestro business blog

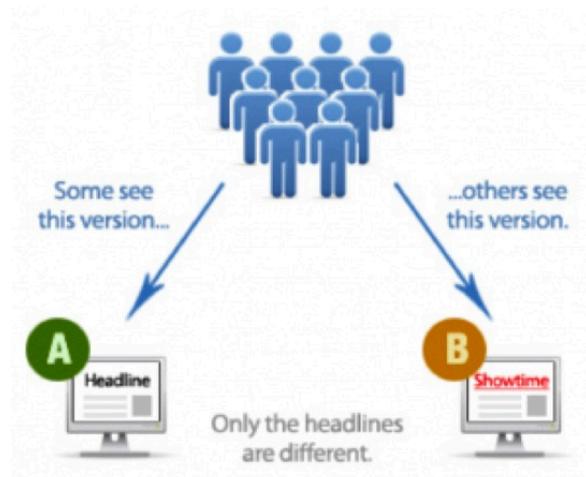
Cuando hablamos de publicidad en redes sociales y particularizando para Facebook, las empresas son reacias a invertir en ellas ya que predomina la leyenda de que "las redes sociales son gratis" y la realidad es que están dejando escapar grandes oportunidades de negocio.

En el caso de Facebook tenemos disponibles los distintos formatos de Facebook Ads los cual nos permiten comunicarnos de manera hiper-segmentada con nuestros potenciales clientes o con nuestros actuales clientes como estrategia de fidelización, y todo ello con unos costes más reducidos que otros canales y con la posibilidad de medir absolutamente todo para saber si la inversión que realizamos es rentable o no.



Puedes crear directamente tus anuncios desde el siguiente enlace www.facebook.com/ads, pero antes de hacerlo debes tener clara la estrategia a seguir si quieres sacarles el máximo partido, y para ello debes seguir los siguientes pasos:

1. **Ponle valor al click, al fan....** es decir, a la conversión que buscas
2. **Define de manera segmentada tu público objetivo**, y para ello es necesario conocerle con el máximo detalle, ya que podrás definir gustos e intereses para discriminar a aquellos usuarios que no encajen con ello
3. **Creas anuncios impactantes** que destaquen y llamen la atención de tu target e inciten a la acción
4. **Optimiza constantemente**, no pares de crear nuevos anuncios y testarlos continuamente, para lo que puedes usar el llamado test A/B



5. Ten establecido un plan de acción para rentabilizar las conversiones conseguidas

Con estos pasos podrás tener más clara tu estrategia a seguir y optimizar al máximo tu inversión publicitaria, pero además de la estrategia es importante el anuncio en si, por lo que os dejo unos tips para que tengan mejores resultados:

- Hacer preguntas que capten la atención
- Incluir una llamada a la acción
- Usar un lenguaje sencillo y directo
- Usar una imagen que destaque



Si todavía no inviertes en
Facebook Ads no dejes de hacer una
prueba con un presupuesto limitado



para testar los resultados que te da, quizá te sorprendas.

¿Apostamos por la publicidad social?

Juan Merodio

Blogger y profesor sobre Marketing 2.0 y Redes Sociales para Empresas