



Tips para empezar a

PROMOCIONAR

tu negocio con anuncios en

facebook e instagram



Las redes sociales son plataformas de marketing digital muy poderosas en la que todos quieren estar; sin embargo, muy pocos las aprovechan al máximo, ya que muchos emprendedores y empresarios solo publican cuando tienen alguna novedad o promoción especial, sin considerar al algoritmo de la red social y sin diagnosticar el impacto que pueden alcanzar con sus mensajes.

Cuando se trata de promocionar el negocio a través de anuncios todo se complica aún más: puede pensarse que es demasiado costoso o poco funcional para las pymes; nada más lejos de la realidad.

En el mundo digital atravesamos un momento crucial para adquirir visibilidad a través de Facebook e Instagram; por ello queremos ayudarte a incursionar de la mejor forma a estas plataformas a través de anuncios eficaces a fin de ayudarte a entenderlas y obtener grandes resultados.

Te compartimos algunos **tips** para que
las conozcas y puedas generar tus primeras campañas
¡sin mayores complicaciones!





1. Establece un objetivo

En redes sociales tienes grandes posibilidades de acción, siempre que sepas con claridad qué deseas obtener. Determina los objetivos a alcanzar: clics, registro al **email**, clientes potenciales e incluso ventas. Además, define la duración de tu campaña y de tu presupuesto. Recuerda que debes pensar en opciones viables y, si es posible, hacer una pequeña prueba.

2. Crea tu público

Segmentar el público es fundamental: se trata de la audiencia a la que dirigirás tu campaña y enfocarás tus anuncios. Para este paso es básico conocer a tus compradores ideales y dividirlos según su edad, profesión, lugar de residencia o productos y servicios de su interés. Puedes crear una gran variedad de públicos y hablarles de forma distinta con base en sus características.

3. Define tus anuncios

Ya que tengas claros los puntos anteriores, es momento de trabajar con tus materiales. Define tus mensajes, las imágenes o videos que serán protagonistas y los enlaces que acompañarán tu publicación; por ejemplo, una landing page que recopile datos, el enlace hacia un producto en específico de tu tienda virtual o configura el botón del anuncio para iniciar una conversación vía WhatsApp o Messenger. Explora las posibilidades y elige la que se adapte a tus necesidades y a tu capacidad de respuesta.

4. Revisa y cumple con las políticas de publicidad en Facebook e Instagram Ads

Al crear campañas en esta red social es fundamental saber que no todo está permitido, hay imágenes y productos que no se pueden anunciar, así que te recomendamos revisar las políticas de publicidad a detalle en el siguiente enlace: [Clic aquí](#)

Revisa también que tus mensajes cumplan con las Normas Comunitarias, esto te permitirá agilizar el proceso de revisión de tu campaña y que sea puesta en circulación sin trabas.

Lee sobre ellas, aquí:

[Enlace 1](#)

[Enlace 2](#)



5. Conoce el Administrador de Anuncios



La plataforma para crear tus anuncios en Facebook e Instagram Ads es muy intuitiva y te guía para generar tu campaña al ayudarte a plantear tu objetivo, elegir a tus públicos, capturar tus mensajes, imágenes o videos, agregar enlaces a tu tienda o productos y botones de llamado a la acción como **“comprar”**, **“descargar”**, entre otras opciones. Explora las posibilidades.

6. Mide y optimiza

La ventaja del mundo digital es que siempre se puede optimizar... y las campañas en Facebook e Instagram Ads no son la excepción. Siempre es necesario llevar un seguimiento de los alcances de las campañas y medir las conversiones para analizar qué tanto está siendo efectiva la campaña y si es necesario modificarla a fin de mejorar su rendimiento.

7. No te olvides del pixel

Una de las mejores medidas que podemos hacer es incluir el píxel de Facebook para aquellas plataformas en las que queremos llevar a la audiencia, por ejemplo, al sitio web o la tienda en línea. No olvides incluirlo también en la sección de pagos, ya que te permitirá contabilizar ventas si es que tienes esta opción en tu sitio.

Además, el píxel es una excelente herramienta para impactar nuevamente gente que vio tu página antes, así que abrirás alternativas infinitas para estar en la mente de tus posibles compradores.

Facebook e Instagram Ads son una gran herramienta para promocionar tu negocio, productos y servicios, te recomendamos explorarla a detalle, adaptar la herramienta a tus necesidades y crecer con ella tanto como puedas.





Tips para empezar a

PROMOCIONAR

tu negocio con anuncios en

facebook e instagram

