

# FACEBOOK MANÍA DE MARKETING



**PAQUETES VIP  
PODER**

MAINTENANT ZEN

# **Términos y Condiciones**

## **AVISO LEGAL**

El editor se ha esforzado por ser lo más preciso y completo posible en la creación de este informe, aunque en ningún momento garantiza ni representa que el contenido de este informe sea preciso debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet.

Aunque se ha hecho todo lo posible para verificar la información proporcionada en esta publicación, el editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones o interpretación contraria del tema. Cualquier daño a personas, pueblos u organizaciones específicas no es intencional.

En los libros de instrucciones, como cualquier otra cosa en la vida, no hay garantía de ingresos. Se invita a los lectores a responder a su propio juicio de sus circunstancias individuales y actuar en consecuencia.

Este libro no está destinado a ser utilizado como una fuente de asesoramiento legal, comercial, contable o financiero. Se recomienda a todos los lectores que busquen los servicios de profesionales competentes en los campos legal, comercial, contable y financiero. Le recomendamos que imprima este libro para facilitar su lectura.

# Indice

Prólogo Capítulo 1:  
Introducción a Facebook

Capítulo 2 :  
Conceptos básicos de marketing de Facebook

Capítulo 3:  
Construyendo su presencia en línea usando páginas de fans

Capítulo 4:  
Obtener registros opt-in a través de Facebook

Capítulo 5:  
poder viral

Capítulo 6:  
Integración de Facebook con otros sitios web

Capítulo 7: Publicidad en Facebook

Capítulo 8:  
Errores de marketing de Facebook que se deben evitar Conclusión

## **Prefacio**

Si Facebook fuera un país, sería el tercer país más grande del mundo, después de China e India. Así de rápido crece Facebook y es el sitio web más visitado del planeta.

Si no aprovecha esta fuente masiva de tráfico de inmediato, podría estar perdiendo toneladas de nuevos clientes potenciales y tráfico para su negocio.

Esta guía tiene como objetivo revelar los secretos y las estrategias que utilizan los mejores especialistas en marketing para hacer crecer su negocio en línea a través de Facebook.

Y podrá aprender y aplicar fácilmente estas estrategias por sí mismo, sin importar en qué nicho se encuentre.

¿Estás impaciente? Yo también. ¡Empecemos!

Manía de marketing de Facebook

Conviértete en el próximo magnate de las redes sociales dominando el marketing de Facebook.

## Capítulo 1: Introducción a Facebook

### Sinopsis

Antes de que existiera Facebook™, existían otros sitios de redes sociales en línea como Friendster™, MySpace™ y Hi5™. Les sites de réseaux sociaux étaient la prochaine chose à la mode dans l'ère du web 2.0, où non seulement les gens pouvaient déverser facilement des tonnes de contenu généré par les utilisateurs, mais aussi le partager avec leurs "amis" ou leurs contacts sociaux en línea.

#### Introducción

El número de usuarios y el crecimiento de Facebook han aumentado, al igual que el número de aplicaciones de Facebook. Puede instalar aplicaciones, jugar juegos, chatear e incluso compartir y cargar fotos en Facebook.

Los empresarios comenzaron a ver el potencial de Facebook. Comenzaron a buscar formas de monetizar o hacer crecer su negocio a través de la plataforma de Facebook.

Hoy, con más de 500 millones de usuarios, no se puede ignorar el potencial de crecimiento de Facebook para las empresas. Con la reciente introducción de la publicidad de Facebook y las páginas de Facebook, las empresas pueden publicar sus propias páginas de fans oficiales de Facebook para conectarse con sus clientes y hacer crecer su negocio.

¡En la siguiente sección, descubrirá el poder del marketing en Facebook!

## Capítulo 2: Conceptos básicos de marketing en Facebook

### Sinopsis

El marketing de Facebook literalmente significa usar Facebook para comercializar su negocio, generar tráfico o aumentar sus clientes potenciales. Es una rama del marketing en redes sociales, donde los especialistas en marketing operan una multitud de plataformas de redes sociales, como sitios de redes sociales, sitios para compartir videos o plataformas de micrófonos, blogs para hacer crecer su negocio.

### Los basicos

Como mencionamos anteriormente, Facebook tiene una función útil llamada "Páginas de fans". Cualquier empresa puede registrar su actividad en una de estas páginas, añadir seguidores y proporcionarles contenido.

Una vez que haya creado una gran cantidad de fanáticos, puede usar su página de fans para conectarse con sus clientes y prospectos a través de una amplia variedad de funciones, como publicar mensajes en su "muro", hacer preguntas que les haga o publicar videos. fotos y contenido relevante para su nicho.

La mejor parte es que cada vez que publicas algo en el muro de tu página de fans, todos los usuarios a los que les ha gustado tu página de fans lo verán en sus actualizaciones de noticias.

Cualquier acción que realice un fan en su página, como publicar un mensaje en el muro, será vista por todos sus amigos, lo cual es un gran potencial para el marketing viral. El hecho es que... ¡Si no aprovechas el poder del marketing de Facebook, podrías estar dejando toneladas de dinero sobre la mesa!

## **Capítulo 3: Construyendo su presencia en línea usando páginas de fans**

Sinopsis

¿Cómo hacer crecer tu negocio usando las Fan Pages de Facebook?

Construcción de página

Lo primero que debe hacer es suscribirse a una página. Si ya tiene un perfil de Facebook, desplácese hacia abajo y seleccione "Crear página".

Una vez que haya creado una página, complete todos los detalles necesarios sobre su empresa, como información de contacto, mapas, publique una foto del logotipo de su empresa, etc.

Lo siguiente que debe hacer es atraer a sus clientes y seguidores a su página de fans de Facebook. Puede hacer esto alentándolos, por correo electrónico o en su sitio web, a unirse y hacer clic en "Me gusta" en su página de fans de Facebook.

Consigue más seguidores

Además de pedirle a su base de fans o a su lista de correo electrónico que se unan a usted en Facebook, otra opción es anunciarse usando el sistema de publicidad de Facebook. Puede publicarlos en su página de Facebook o publicarlos en su sitio web, pero publicarlos en su página de Facebook suele ser la solución más económica.

Cuál es el próximo paso ?

Una vez que se crea su página y se construye su base de seguidores, debe concentrarse en proporcionar contenido útil y específico para sus seguidores. Al alentarlos a interactuar en su página, creará más entusiasmo en la página y será más probable que la compartan con sus amigos, lo que lo ayudará a obtener más seguidores.

## Capítulo 4: Obtener listados usando Facebook

### Sinopsis

¿Alguna vez has oído hablar de una página de destino o una página de registro? Los especialistas en marketing en línea los utilizan para obtener clientes potenciales para su campaña de marketing por correo electrónico.

suscripciones

¿Sabías que es posible crear una "página de inicio de Facebook" usando Facebook? Busque la "aplicación de página de inicio de Facebook" e instálela en la configuración de su página de fans de Facebook.

A continuación, deberá agregar el código html en los cuadros "antes de dar me gusta" y "después de dar me gusta". Básicamente, la forma en que funciona una página de inicio de Facebook es la siguiente: intenta "sobornar" a las personas para que le den "me gusta" a su página de Facebook a cambio de acceso a un obsequio.

Este regalo puede ser un libro electrónico gratuito o un curso de video en línea.

Combine eso con su embudo de publicidad de Facebook, ¡es como pagar por clientes potenciales! Puede ser una forma rápida de crear su lista de manera rápida y económica con suscriptores altamente calificados.

Aquí hay un ejemplo de una página de inicio de Facebook:

Diagrama 1: Una persona que no es fan debe "Me gusta" en su página para obtener un obsequio gratuito

Diagrama 2: Un nuevo fan obtiene acceso instantáneo al obsequio ingresando su nombre y correo electrónico (este es su código para el cuadro de obsequio). en).

Otra forma más fácil de obtener clientes potenciales rápidamente es promocionar su página de destino en su muro de fans, ya que este último es siempre el más popular y recibe muchos ojos; el potencial de rápido crecimiento de su lista a través de esto es muy significativo.

## Capítulo 5: Poder viral

### Sinopsis

Una de las razones por las que Facebook se ha convertido en el sitio web más grande y de más rápido crecimiento del mundo es su naturaleza viral. Las cosas se difunden fácilmente de boca en boca con Facebook. Es por eso que muchas grandes empresas han reconocido este poder y han encontrado formas de aprovecharlo.

### Volverse viral

Ya sea que tenga una pequeña empresa o una gran cadena comercial, tiene la oportunidad de aprovechar la naturaleza viral de Facebook para hacer crecer su negocio rápidamente. Así es cómo :

Cada persona en Facebook está conectada con sus amigos a través de la red. Las actualizaciones de estado de cada persona, como "me gusta" en una página, escribir en el muro de alguien, se mostrarán en el suministro de noticias de esa persona.

Esto es lo que sucede: cuando logras que tus fans interactúen con tu página de Facebook, cualquier acción que realicen también aparecerá en su sección de noticias. Estas acciones aparecerán a su vez en la sección de noticias de todos sus amigos. Esto despertará la curiosidad de sus amigos y es probable que hagan clic en su página de fans para ver qué está pasando.

La magia viral ocurre cuando más y más personas comienzan a "gustar" e interactuar con tu página. ¡Tu página de fans podría crecer 10 veces más rápido en muy poco tiempo!

## **Capítulo 6: Integración de Facebook con otros sitios web**

### Sinopsis

Tener toneladas de tráfico en Facebook es genial, pero no te servirá de nada si no los llevas a los sitios web de tu negocio en línea.

Recuerde que la página de fans de Facebook sirve como un "puesto de avanzada" para proporcionar actualizaciones útiles y permitir que los fans interactúen entre sí. Pero, en última instancia, sus ganancias no provendrán directamente de su tráfico de Facebook a menos que sepa cómo monetizarlo.

Aquí hay algunas formas de monetizar su tráfico de Facebook:

- 1) Envíelos a su página de inicio si no tiene una página de inicio de Facebook para crear su lista de prospectos.
- 2) Promocionar ofertas y enviarlas a tu página de ventas.
- 3) Escriba extractos de artículos interesantes y vincule el artículo completo a su blog.
- 4) Pídeles que te sigan en Twitter y haz que tuiteen sobre tu contenido para ganar un premio.
- 5) ¡Publique videos en YouTube, compártalos en su página de fans de Facebook y pídeles que los compartan con sus amigos! (O suscríbete a tu página de fans de YouTube)

Como puede ver, la página de fans de Facebook actúa como un simple centro alrededor del cual pueden girar todas sus actividades de marketing. En última instancia, debe averiguar qué resultado desea más (por ejemplo, obtener nuevos clientes potenciales, obtener ganancias) y estructurar sus actividades de marketing en Facebook para obtener ese tipo de respuestas.

## Capítulo 7: Publicidad en Facebook

### Sinopsis

La publicidad de Facebook ha tomado por asalto el mundo del marketing en línea debido a su bajo costo por clic y la capacidad de ser extremadamente específico para su grupo demográfico objetivo.

### Anuncio

Su facilidad para configurar campañas de marketing y publicidad le permite superar rápidamente a Google en términos de volumen de publicidad.

Configurar su página de publicidad es simple, al nivel de su perfil de Facebook. Primero, ve a tu página de Facebook. Haga clic en él para comenzar a crear su propia campaña publicitaria según sus necesidades.

A continuación, puede escribir su texto publicitario, incluir una imagen y definir su presupuesto de marketing. Facebook lo ayudará a calcular la oferta sugerida por clic en función del promedio que paga por clic.

Como regla general, es mejor enviar esos clics a su página de inicio de Facebook para obtener clientes potenciales. Si los envía a un sitio web externo, normalmente costará más.

Después de configurar su campaña, puede monitorear sus estadísticas y resultados publicitarios y adaptar su campaña en consecuencia.

Puede ajustar su oferta, ejecutar varias copias de anuncios para ver cuál convierte mejor y eliminar las que tienen un rendimiento inferior.

## Capítulo 8: Errores a evitar en Facebook

### Sinopsis

Con todo el "bombo" en torno al marketing en Facebook, parece imperativo que aproveche este enorme recurso lo antes posible. Dicho esto, hay varias trampas de marketing en Facebook que debe tener en cuenta y evitar.

### errores

1) Volverse demasiado "vendedor". Este es un error que no debe cometerse. El propósito principal de su página de fans en Facebook es conectarse con sus clientes y construir una relación sólida. Cada vez que los vendes, les quitas el "jugo de la relación" y se volverán menos receptivos a tu contenido con el tiempo.

2) No prueba sus anuncios de forma fraccionada. Si está anunciando en Facebook y no tiene varias campañas publicitarias para ver cuál convierte mejor, podría estar dejando toneladas de dinero sobre la mesa. Pruebe sus anuncios y elimine los malos.

3) No involucrar a tu audiencia. El éxito de su negocio no solo está determinado por la cantidad de Me gusta que obtiene. Necesitas convertir a tu audiencia en fanáticos entusiastas involucrándolos activamente en tu página de fans.

Evite estos errores y estará en camino al éxito.

## **Conclusión**

Facebook es la próxima gran novedad en marketing en línea en este momento, y es poco probable que pase de moda debido al ritmo y la escala que está ganando. No es como una de esas burbujas de Internet que van y vienen, es un verdadero negocio. 500 millones de usuarios no pueden estar equivocados.

Debido a la naturaleza competitiva del mercado en línea, las personas buscan constantemente nuevas formas de ganar dinero y obtener nuevos clientes. Es mucho más costoso obtener nuevos clientes que retener a los existentes. Por lo tanto, Facebook es el lugar perfecto para construir una relación con sus clientes o seguidores existentes y continuar brindándoles contenido valioso.

No hace falta decir que, si no aprovecha los enormes poderes de marketing de Facebook, sus competidores no solo lo superarán rápidamente en términos de participación de mercado, sino que potencialmente dejará grandes sumas sobre la mesa. Dicho esto, ¡es hora de subirse al carro de Facebook antes de que sea demasiado tarde!

¡Por su éxito de marketing en Facebook! El más cálido saludo