

¿Como crear campañas Publicitarias EN FACEBOOK?



Conoce los pasos exactos para
iniciar a crear tus anuncios
con Facebook

Y QUE TE LLEVARAN A
GENERAR MAS VENTAS Y
MAS PROSPECCION
PARA TU NEGOCIO

¿Como crear campañas Publicitarias EN FACEBOOK?

Quiero darte la bienvenida a esta Guia, espero que te sirva para tu negocio



Yo soy Frank Romero, me dedico a ayudar a las personas a implementar estrategias digitales en sus negocios, esta aventura comienza... actualmente soy fundador de una empresa de Marketing Digital, en la cual hemos ayudado a emprendedores de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa a revolucionar sus negocios.

El objetivo de esta guia es ayudarte a dar los primeros pasos en la realizacion de tus campañas publicitarias y que puedas tener excelentes resultados.

¿Que puedes aprender con esta guia?

Lo que estas a punto de aprender con esta guia son todos los hacks y secretos que implemento en la creacion de campañas publicitarias, espero que toda esta informacion te sea de utilidad asi como ha ayudado a cientos de emprendedores a duplicar o triplicar los resultados de sus campañas publicitarias. Lo mas importante sera que tomes accion con lo aprendido.

¿Como inicio con Facebook Ads?

Facebook Ads es la herramienta que fue creada ya hace varios años y que se especializa en la creación de publicidad que nos permite crear anuncios para Facebook e Instagram.

La gran ventaja que tiene de usar, por encima incluso de Market Place, grupos o simples publicaciones, es que te permite poder crear segmentaciones de mercado en tus campañas para poder llegar al publico objetivo con mayor facilidad, segmentando asi por edad, sexo, lugar, intereses e incluso situaciones emocionales de tu nicho de mercado, por lo que crear un anuncio pudiera compararse con lanzar una flecha y dar justo en el centro... es decir, llegar al publico objetivo con mayor certeza.

Ademas que las inversiones por hacer anuncios en Facebook/Instagram Ads están al alcance de cualquier persona, puedes iniciar a crear publicidad desde solo 1 usd al dia, si ya estas listo, comencemos con la informacion.



Algo importante que debes saber ahora que VAS INICIANDO



Hacer anuncios no significa mas ventas

Necesitas saber algo que es importante tener en cuenta, antes de enseñarte como configurar una campaña publicitaria requieres saber que Facebook NO garantiza ventas, quiza es muy directo decirlo asi pero es algo necesario de saber

Esta plataforma es un "Vehículo" para llegar a que puedas vender más, pero no por usarla te asegura eso..

En la creacion de campañas para que un anuncio te funcione necesita de un texto persuasivo (los famosos copys), un buen diseño en la imagen y oferta, pero tambien de una excelente estrategia y que todo esto vaya dirigido a un público específico (avatar) a traves de la segmentacion ya que sin nada de estos factores NO TENDRAS RESULTADOS; pero tranquilo(a) estoy aqui para enseñarte a hacer todo eso.

PASO 1: Conocer el Business Manager



El Business Maganer es una plataforma a la cual todos los usuarios de Facebook que quieren crear publicidad pueden tener acceso, actualmente es una herramienta absolutamente necesaria que conozcas... mas del 95% de emprendedores no la conocen ni usan, tu seras de ese porcentaje de personas que saca partido de Facebook.

Por cierto, sigues usando el boton de promocionar (boton azul) lo mas probable es que pierdas tu tiempo y dinero.

El primer paso entonces sera crear una cuenta en Business Manager y para entrar solo debes copiar y pegar este link:
<https://business.facebook.com>

Entrando al Business Manager de Facebook



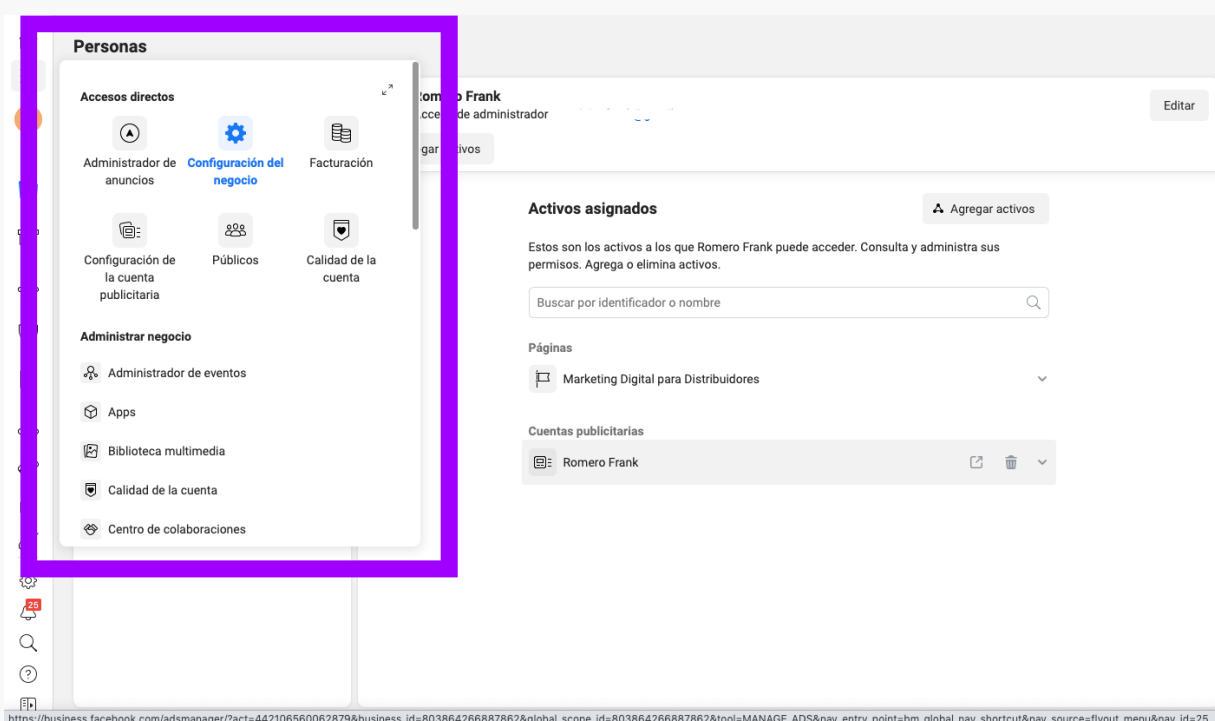
Business Manager DE FACEBOOK



PASO 2: Crear una cuenta en business manager

Desde ahí puedes crear tu cuenta, al momento es como si le estuvieras diciendo a Facebook, Hey! soy un usuario que tiene un Negocio! por lo cual te va a pedir que ingreses información como nombre de negocio, correo y pagina web en dado caso que tengas alguna.

Business Manager es como el cerebro de tu gestion en Facebook, desde ahí podrás administrar varias fanpage, agregar metodos de pago, agregar a otros usuarios como administradores y con el paso del tiempo y del uso que le des, te permitira tener varias cuentas publicitarias lo cual significara que tambien podras ir configurando un sistema antibloqueos en Facebook, ya que cuando ocurre un bloqueo normalmente te "banean" una cuenta publicitaria y si tu tienes varias, podras seguir creando anuncios pagados, pero ojo, eso no significa que no leas las politicas de Facebook eso es indispensable por supuesto.



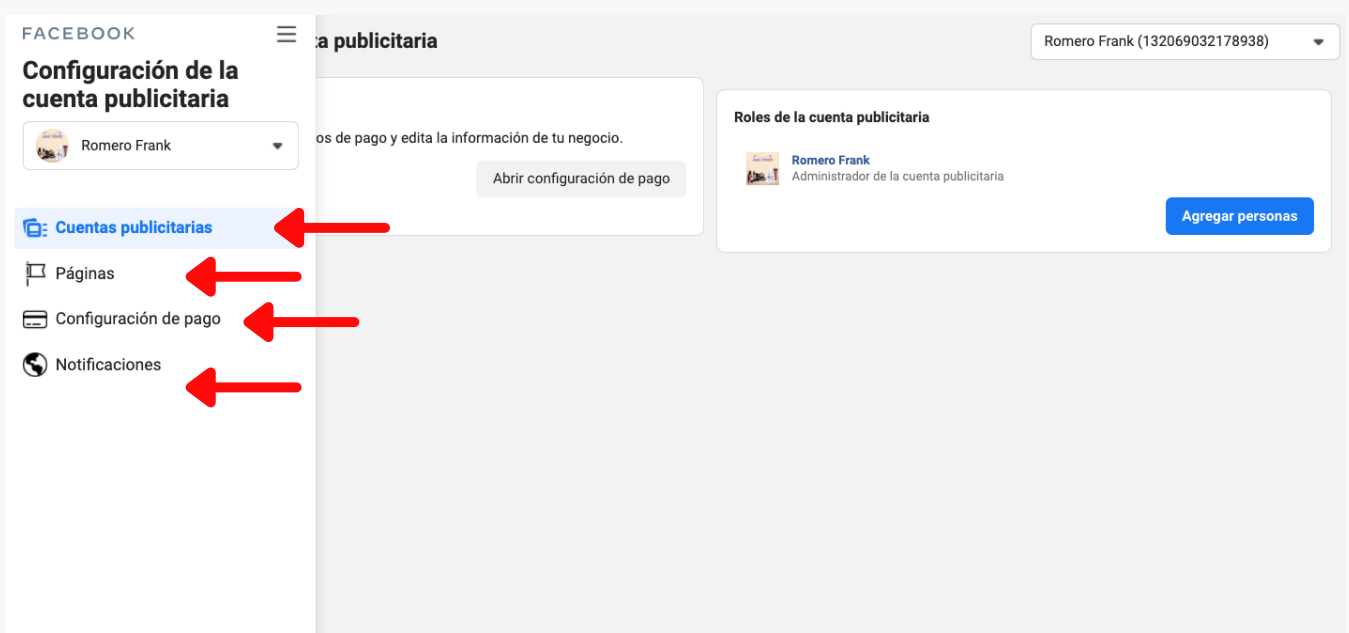
PASO 3: Configurar tu cuenta publicitaria

En la parte superior derecha te aparecera un icono de un engrane, es el indice de navegacion y en la parte de la izquierda aparecera el simbolo de "herramientas" puedes hacer clic ahí y luego clic en configuracion de tu cuenta publicitaria.

Entrando al Business Manager de Facebook

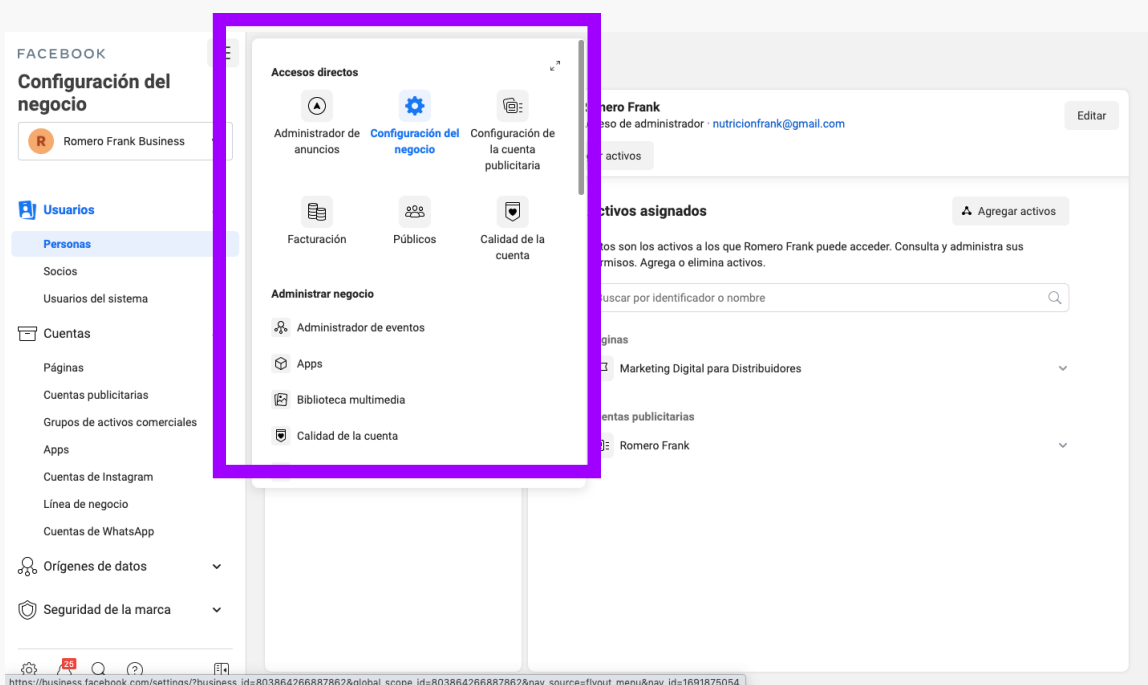


Business Manager DE FACEBOOK



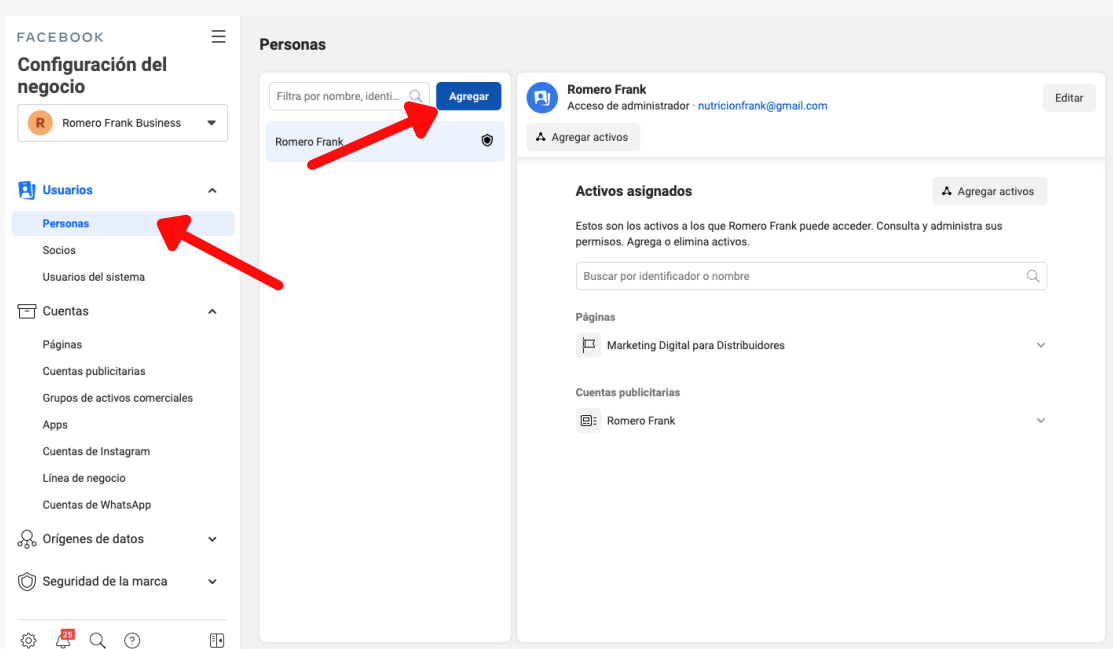
PASO 4: Configurar tu metodo de pago

Una vez dentro de la cuenta publicitaria en la parte superior izquierda encontraras 4 opciones, al igual que la imagen, una de ellas te permite elegir la opcion de configurar metodo de pago, es importante hacer ese paso ahora mismo, usualmente los metodos de pago mas comunes son con tarjeta de debito o credito, si eliges esa opcion puedes colocar los datos de tu tarjeta (plastico) o de preferencia de alguna tarjeta virtual, tambien esta la opcion de paypal, luego de hacerlo vuelves a leer la guia hasta donde nos quedamos.



PASO 5: Agregando varios administradores

Atento(a) con esto, una vez que hayas agregado un metodo de pago, podemos regresar al menú donde estábamos vas a ver un icono arriba como de una "Casita"; y veras la imagen de arriba y le daras clic en configuracion de negocio y te aparecera la siguiente imagen, clic en personas (izquierda) y luego agregar.

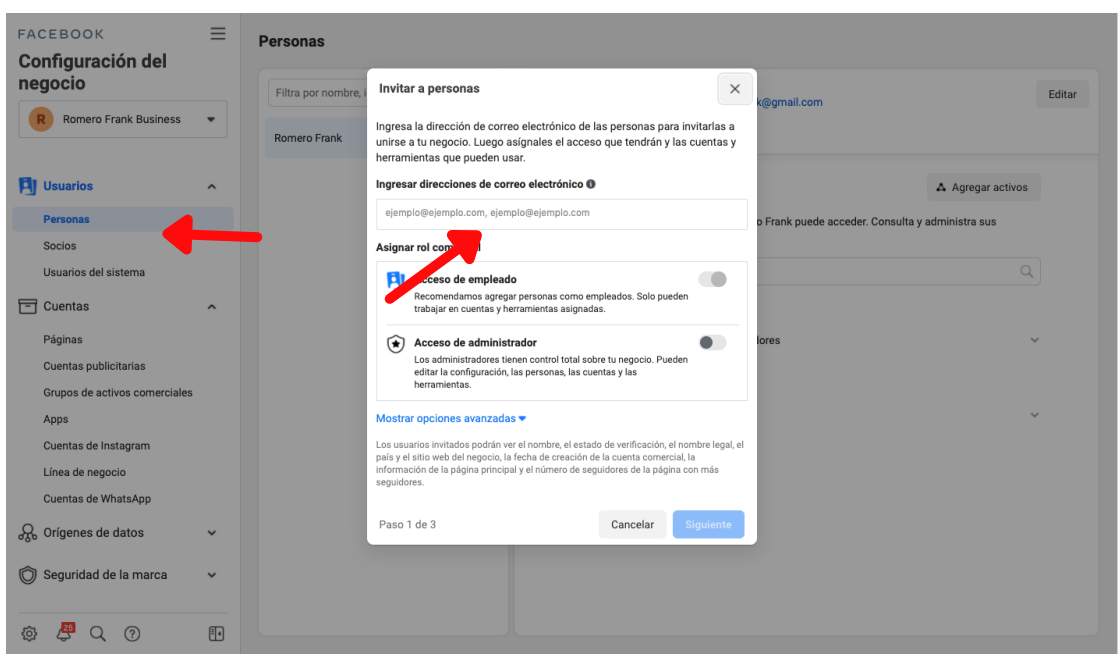


Business Manager DE FACEBOOK



Una vez dándole click a "añadir" podrás agregar amigos que tengas en facebook o el correos de las personas que desees tener.

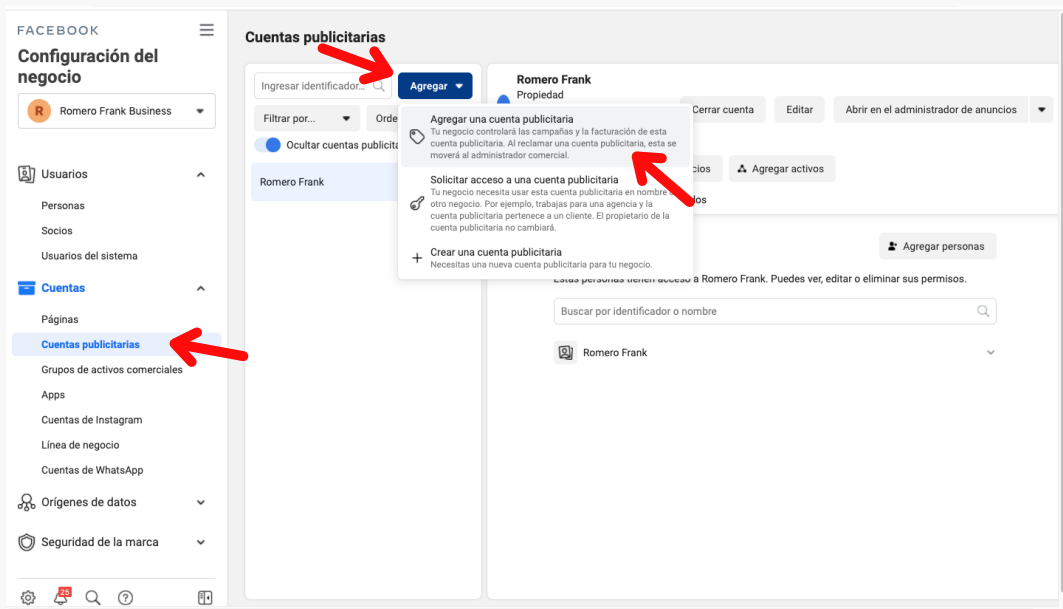
PASO 6: Otorgando los permisos necesarios



Luego seleccionas el menu de paginas, seleccionas la pagina que vas a administrar y posteriormente le vas a dar clic y vas a darle a "Agregar Personas", donde tu vas a aparecer y te vas a otorgar los permisos necesarios para que otros administradores puedan administrar los anuncios de tu página

PASO 7: Agregando mas cuentas publicitarias

Seleccionas la opcion de cuentas publicitarias en el menu de la izquierda, luego en agregar, te va a salir un menu con tres opciones, puedes elegir crear una cuenta para que tengas otra nueva, o bien agregar una cuenta ya existente por ejemplo de otro perfil, te va a pedir el identificador.



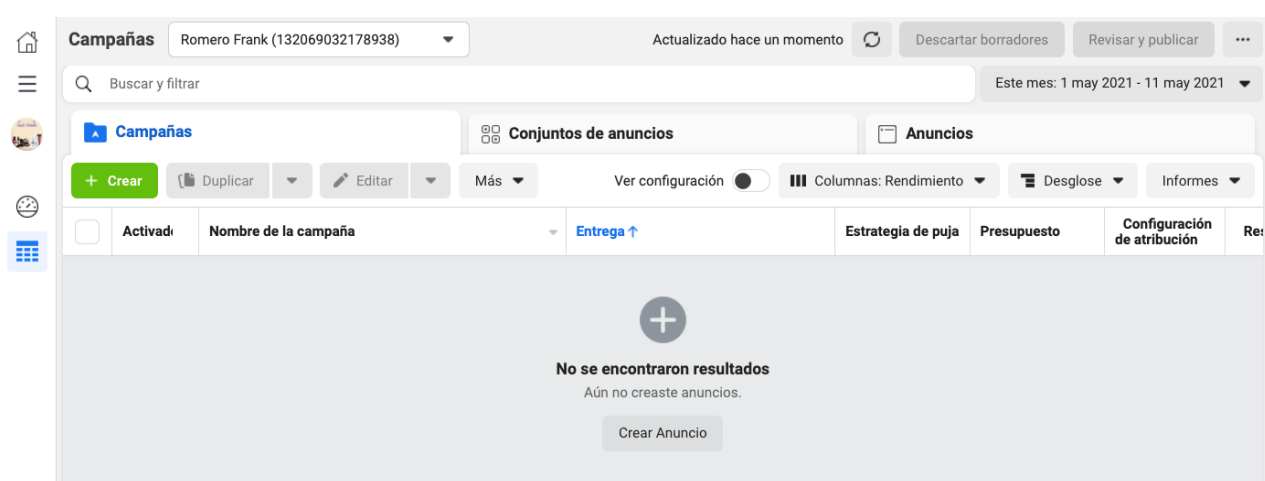
Entrando al Business Manager de Facebook



Business Manager DE FACEBOOK

PASO 8: Agregando mas cuentas publicitarias

El identificador lo encuentras en todas las cuentas publicitarias, la idea es que tengas varias agregadas dentro de tu business manager para que tengas una contingencia antibloqueos, por ejemplo: si tienes 5 cuentas publicitarias y te bloquean 1, te sobran 4 y puedes agregar otras 2 y ya tienes 6, y asi sucesivamente. Si tienes cualquier otro perfil y una fanpage, puedes entrar al administrador comercial con el link <https://www.facebook.com/ads/manage> y encontraras el identificador, mismo que pudieras agregar como en el paso 7



PASO 9: Super Tip Opcional

Un super tip es crear varios instagram nuevos, luego convertirlos en cuentas comerciales (eso puedes averiguar en un video tutorial) es relativamente facil, cuando ya tengas una cuenta de instagram comercial, entras con cada una a facebook y en automatico tendras tambien una cuenta publicitaria, recuerda que Facebook e Instagram son del mismo dueño, que harias despues, agregar esas cuentas publicitarias que obtuviste a tu business manager.

Y bien, ya tienes varias cuentas publicitarias, si llegara ocurrir un bloqueo no tendras por que preocuparte. Si te parece complicado puedes omitir este tip y en el curso lo veremos en la practica.

Business
Manager

Cuenta publicitaria 1
Cuenta publicitaria 2
Cuenta publicitaria 3
Cuenta publicitaria 4
etc etc.



Aprendiendo las BASES PARA ANUNCIAR

PASO 1: Aprendiendo las bases

Antes de crear tu primera campaña publicitar necesitas aprender las bases que se que nunca antes te ha enseñado y estas son las que te mencionaba en unas páginas anteriores (las partes del vehículo). Para que tu campaña publicitaria tenga éxito necesitas:

- Conocer Cliente Ideal Mensaje/Historia (Copy)
- Imagen/video que llame su atención
- Una oferta irresistible que lo incite a comprar
- Experimentar

Esta es la parte más importante de esta guía, ya que si logras dominar esto tus campañas serán más rentables y vas a poder multiplicar tus resultados. El verdadero trabajo NUNCA ESTA EN CONFIGURAR UNA CAMPAÑA, eso cualquiera lo puede realizar... esta en una persona que pueda realmente generar un mensaje que logre conectar con un problema de tu cliente ideal, el cual después vaya orientado a generar una venta (afiliacion), eso es lo que te mostrare con esta guia

PASO 2: Como conocer a tu cliente ideal

Si deseas duplicar las ventas de tu negocio, necesitas llegar a un nuevo nivel de intimidad con tus prospectos. Debes meterte dentro de su cabeza y descubrir sus principales dolores de cabeza, descubrir: ¿Qué los mantiene despiertos en la noche? ¿Qué problema les hace golpear la cabeza contra la pared? ¿Con qué pregunta están luchando y están desesperados por una respuesta? Debes descubrir los deseos más profundos y primarios de tus clientes potenciales. Debes profundizar en sus miedos, esperanzas, deseos y sueños. Estas son las cosas que están pensando, pero no se atreven a decirle a nadie. Las segmentaciones se hacen basadas en datos demográficos pero tambien en situaciones emocionales

¿Cómo entras en sus cabezas y descubres lo que le interesa a tu audiencia?

Todo lo que necesitas para comenzar son dos o tres palabras clave principales o frases de búsqueda relacionadas con tu negocio. Las cuales son palabras o frases que utilizamos en buscadores como Google, Youtube, Facebook, etc. para encontrar cierta información.

Por ejemplo: "Dentistas para niños" "Dentistas en Monterrey" (suponiendo que vives en Monterrey) "Dentista abierto 24 horas"



Aprendiendo las BASES PARA ANUNCIAR

PASO 3: Definiendo tu cliente ideal (avatar)

Te recomiendo que para que lo hagas más real; busques una foto en "Google" de una persona que se relacione más con tu cliente ideal, y hagas una historia con ese personaje; escribe sus problemas, su edad, a que se dedica, si es soltero, tiene hijos, DESCRIBELO... por ejemplo:



JAVIER

El es un estudiante de universidad/recién graduado, es un chavo que desea ir por más y quiere o anhela tener una buena vida al graduarse o en los próximos 5 años. Es una persona que le gustan los negocios y desea aprender más de ellos. Ha iniciado varios negocios, pero no ha tenido el éxito que desea tener, es por ello que le interesa capacitarse

para poder tener esos resultados que anhela. Así mismo es un apasionado de intentar nuevos negocios para tener más dinero, como iniciar en forex, dropshipping entre diferentes modelos de negocio, los cuales piensa que serán más rentables que su propio negocio, por lo tanto está en busca del dinero y desea tomar cualquier oportunidad que se le presente.



KARLA

Ella es una ama de casa, tiene hijos y está casada. Tiene una vida promedio, pero no quiere quedarse ahí y desea ir por más. Actualmente tiene un negocio que no es muy rentable y que solamente compite por precio y calidad.

Actualmente está buscando capacitarse para poder crecer su negocio. Toma diferentes oportunidades o modelos de negocio que cree que le van ayudar a tener la vida de sus sueños en muy corto tiempo. Actualmente está dispuesta a hacer una pequeña inversión para el crecimiento de su negocio.

PASO 4: Como se compone un anuncio

Si deseas duplicar las ventas de tu negocio, necesitas llegar a un nuevo nivel de intimidad con tus prospectos. Debes meterte dentro de su cabeza y descubrir sus principales dolores de cabeza, descubrir: ¿Qué los mantiene despiertos en la noche? ¿Qué problema les hace golpear la cabeza contra la pared? ¿Con qué pregunta están luchando y están desesperados por una respuesta? Debes descubrir los deseos más profundos y primarios de tus clientes potenciales. Debes profundizar en sus miedos, esperanzas, deseos y sueños. Estas son las cosas que están pensando, pero no se atreven a decirle a nadie. Las segmentaciones se hacen basadas en datos demográficos pero también en situaciones emocionales

¿Cómo entras en sus cabezas y descubres lo que le interesa a tu audiencia?

Todo lo que necesitas para comenzar son dos o tres palabras clave principales o frases de búsqueda relacionadas con tu negocio. Las cuales son palabras o frases que utilizamos en buscadores como Google, Youtube, Facebook, etc. para encontrar cierta información.

Por ejemplo: "Dentistas para niños" "Dentistas en Monterrey" (suponiendo que vives en Monterrey) "Dentista abierto 24 horas"



Aprendiendo las BASES PARA ANUNCIAR

PASO 5: La estructura de tus anuncios

Una vez que realices esa investigación es hora de ver un concepto muy importante que es "HOOK, STORY & OFFER" y con esto me refiero al contenido del anuncio, déjame te explico...



HOOK = EL ANZUELO

HOOK/ANZUELO: Un anzuelo es lo que va hacer que tus clientes ideales se detengan un momento y vean la historia que tienes para ellos. Por ejemplo, si eres un nutriólogo(a) y uno de los problemas de tus cliente ideales es la obesidad, puedes poner una foto relacionada a con el tema o una foto de un eBook de 21 recetas para bajar de peso en solo 30 días; entre más poderosa sea imagen/video logrará que más personas se paren a verla y vean la historia que tienes para ellos.

STORY

STORY/HISTORIA: ¿Recuerdas cuando eras pequeño(a) y te encantaba escuchar historias?, bueno pues es momento de usarlas para vender; porque aunque no lo creas nos siguen encantando las historias

Puedes usar testimonios para redactar en tu COPY, de clientes, tuyos o de distribuidores, dependiendo de que se trate tu anuncio, recuerda redactar la historia con DRAMATISMO.

Trata de llevar una estructura similar a la siguiente:
Desde hace varios años he llevado una vida con sobrepeso, el cual me llevo a ocasionar problemas de salud(problema); después de ahí mi vida no fue la misma, me sentía perdido hasta que encontré (solución); después de probar esto mi vida cambió así (transformación) y es por eso que hoy quiero cambiar tu vida con... (Producto/servicio)"



Aprendiendo las BASES PARA ANUNCIAR

LA OFERTA

TIPS: Relata sentimientos, lo que sentiste en ese momento, agrega drama, suspenso, haz que la historia conecte con ese cliente ideal y se muy explícito (la historia que leíste no fue tan explícita, era solo para que te dieras una idea como realizarla) Ahora sigues tu...

OFERTA IRRESISTIBLE: Una vez que ya conectaste con ellos, llegó el momento de presentar esa solución que va a resolver su problema y hacerla irresistible, para que no dude en comprarte. Y que no lo piense 2 veces y no pueda esperar más para comprarte. (Puede ser un producto muy básico, una promoción, algo gratis).

ES DECIR UN IMAN DE CONTACTOS

Es exactamente lo mismo con tus clientes, ofreces un producto muy barato/gratis, porque una vez que vean tu valor y que realmente lo que les ofreciste les ha ayudado, van a querer más y es ahí donde vas a llevarlos paso a paso en tu escalera de valor y cada vez les vas a vender algo más caro. Una de las cosas más valiosas de los negocio es una relación a largo plazo con los clientes

EXPERIMENTACION

Para saber si un anuncio funcionara lo que necesitas EXPERIMENTAR, no hagas 1 imagen/1 historia/1 oferta. Haz 10,15,20 y ve cual es la que más te funciona, las que más te dan resultados y a partir de ahí vas descartando y desactivando campañas

El juego está en experimentar, ya que aplicando estas bases que te dí, solo son una guía y una base de ¿Cómo hacerlo?; pero eso no garantiza que la campaña sea exitosa, puede que tu historia este perfecta, pero tu imagen no y por eso nadie quizo detenerse a ver que tenias para ellos... es por eso que debes de experimentar y ver que combinación de "HOOK,STORY & OFFER", es la que mejores resultados te da.

Y siempre que una campaña NO te este dando resultados es por el "HOOK,STORY & OFFER"; así que tienes que reestructurar y volver a lanzar. Básicamente ese es el verdadero juego, no en la configuración de una campaña...



CREANDO LA PRIMERA CAMPAÑA

PASO 1: Entender como se estructuran las campañas publicitaria

La estructura de una campaña & Objetivos de una campaña

ESTRUCTURA DE CAMPAÑAS



Campaña: Es aquí donde determinamos un objetivo, por el cual va ir destinada la campaña (lo vemos en la próxima página)

Conjunto: Es aquí donde vas a determinar el presupuesto de la campaña, la segmentación, ubicación, edad, etc.

Anuncios: Es aquí donde vas a poner tu foto/video, el texto del anuncio y la oferta, con un botón para hacer una llamada a la acción

PASO 2: Conocer los objetivos de Mkt

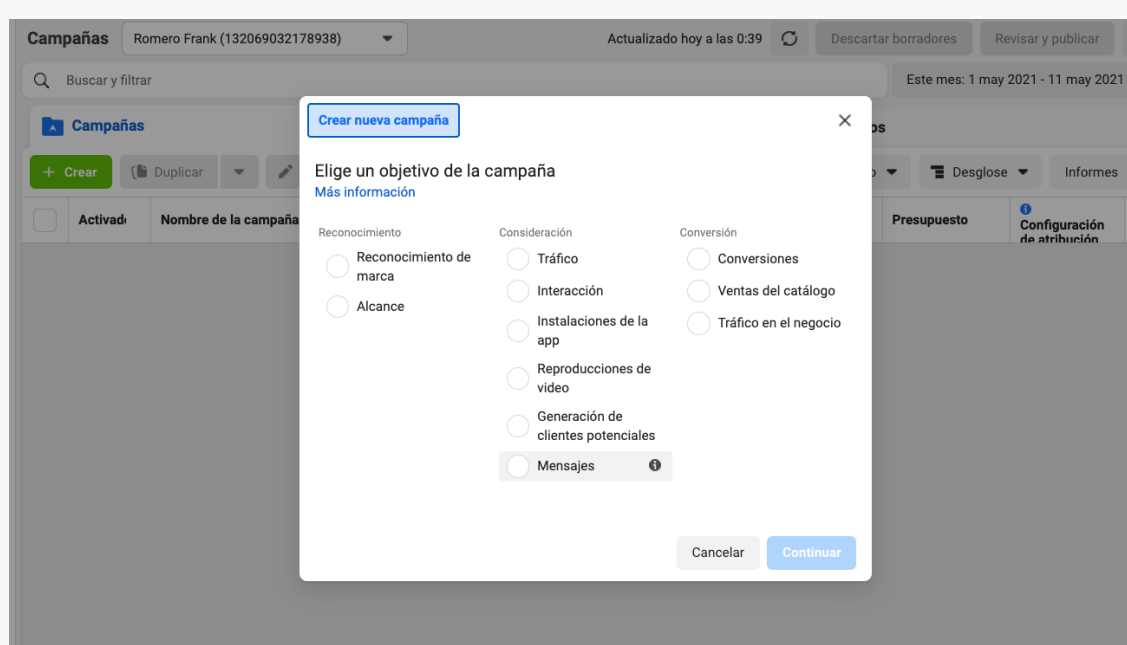
>Reconocimiento marca: Tiene la finalidad de que tu anuncio aparezca la mayor cantidad de veces a las mismas personas, con la finalidad que al final te vean hasta en la sopa (Te recuerden).

>Alcance: Tiene la finalidad que tu anuncio llegue a la mayor cantidad de personas posibles, pero donde solamente les aparecerá una vez; por lo tanto no se generará un reconocimiento muy profundo.

>Conversiones: Tiene la finalidad que una persona realice una acción determinada (comprar, registrarse, agregar al carrito), dentro de tu sitio web, tienda online, etc.

>Venta del catálogo: Tiene la finalidad de mostrar tu catálogo que puedes crear dentro de Facebook.

>Tráfico al negocio: Tiene a finalidad de trackear vía GPS, para que personas vayan a tu tienda física.



Creando tu PRIMERA CAMPAÑA

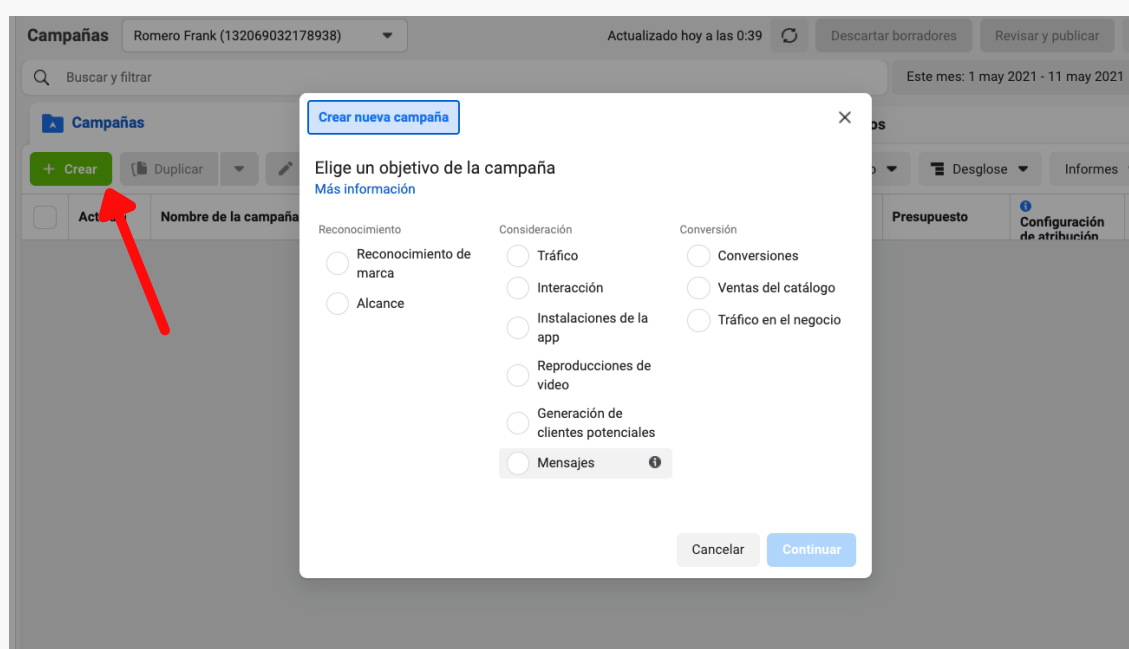


CREANDO LA PRIMERA CAMPAÑA

- >Tráfico: Tiene el objetivo de mandar a más personas a visitar tu página web, tienda online, landing page.
- >Interacción: Tiene la finalidad de que las personas le den like a tu publicación, comenten tu publicación y la compartan.
- Instalaciones de app: Tiene la finalidad de que más personas logre conocer y descargar tu app.
- >Reproducciones video: Tiene la finalidad de atacar a las personas que son más probables a visualizar videos.
- >Generación de clientes potenciales: Tiene la finalidad de obtener datos de tus clientes, como Nombre, Teléfono, Email,etc.
- >Mensajes: Tiene la finalidad de que más personas logren contactarse contigo vía messenger o whatsapp business

PASO 2: Conocer los objetivos de Mkt

- >Reconocimiento marca: Tiene la finalidad de que tu anuncio aparezca la mayor cantidad de veces a las mismas personas, con la finalidad que al final te vean hasta en la sopa (Te recuerden).
- >Alcance: Tiene la finalidad que tu anuncio llegue a la mayor cantidad de personas posibles, pero donde solamente les aparecerá una vez; por lo tanto no se generará un reconocimiento muy profundo.
- >Conversiones: Tiene la finalidad que una persona realice una acción determinada (comprar, registrarse, agregar al carrito), dentro de tu sitio web, tienda online, etc.
- >Venta del catálogo: Tiene la finalidad de mostrar tu catálogo que puedes crear dentro de Facebook.
- >Tráfico al negocio: Tiene a finalidad de trackear vía GPS, para que personas vayan a tu tienda física.

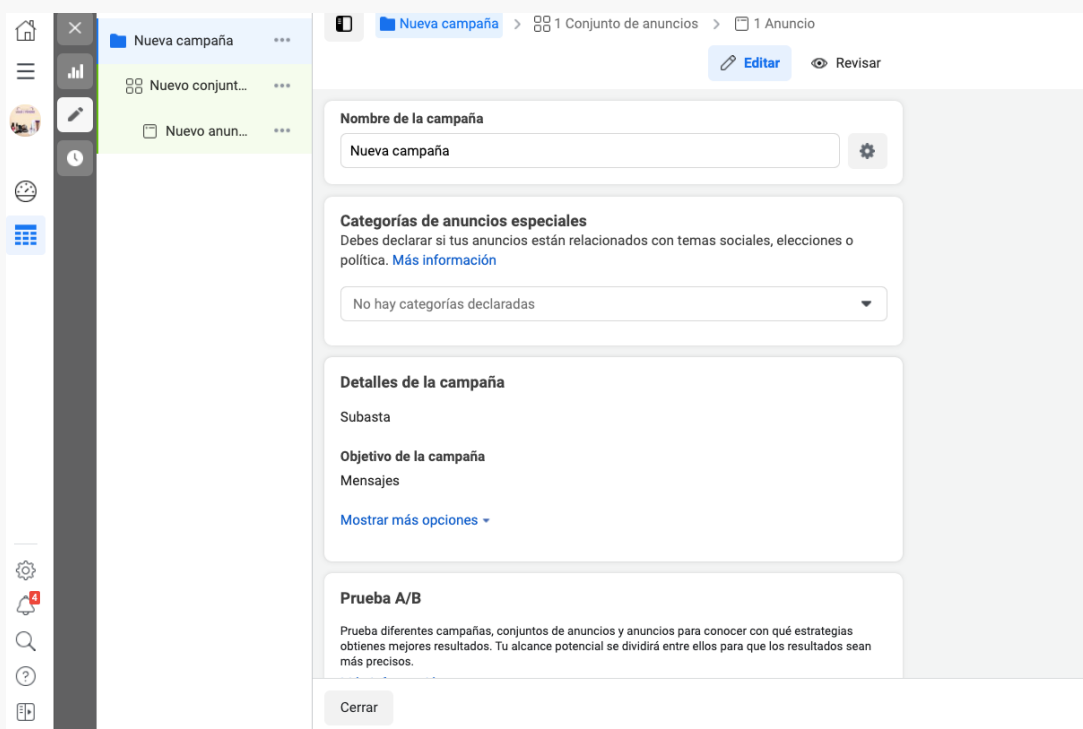


PASO 3: Configurando la campaña

Dale Clic en el boton crear y selecciona el objetivo de Marketing mas adecuado, puede ser mensajes o trafico por ejemplo.



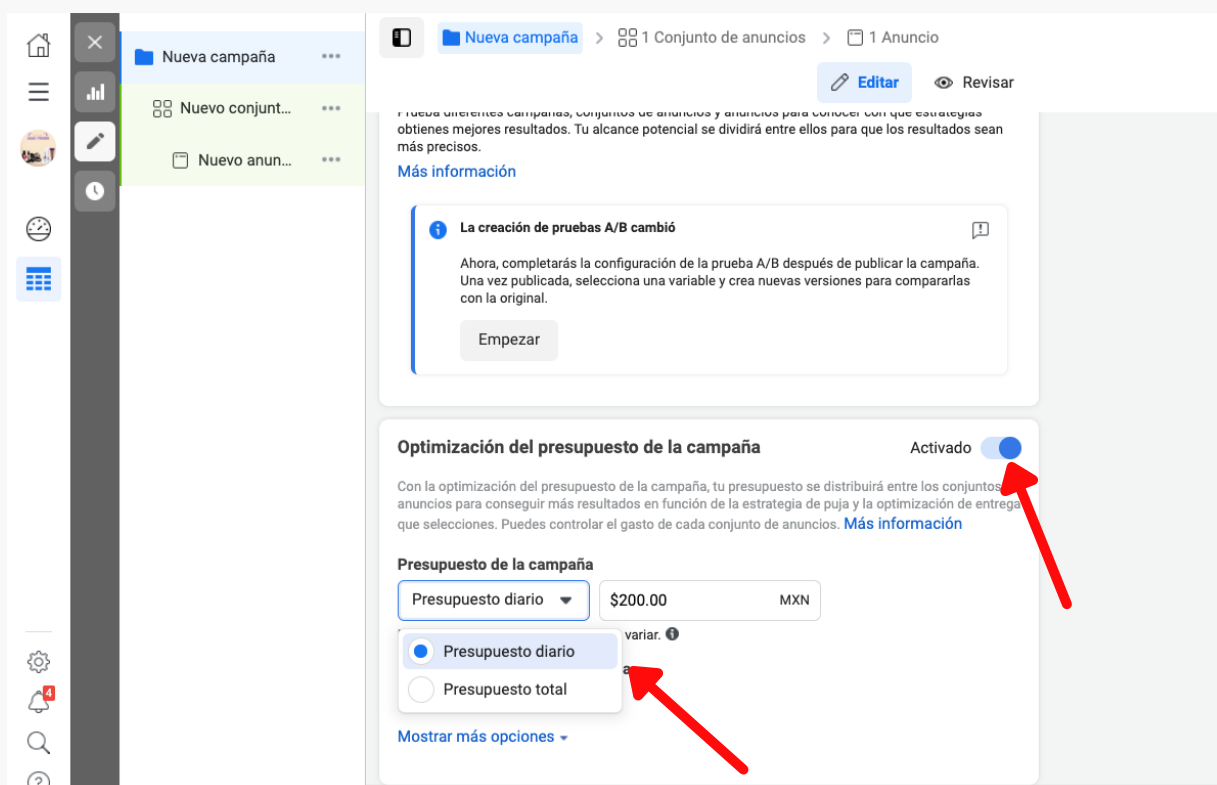
CREANDO LA PRIMERA CAMPAÑA



PASO 4: Nombre de tu campaña

Lo primero que nos pedira Facebook es que le coloques algun nombre a tu campaña, en la primer pestaña de arriba a la izquierda veras 3 renglones.

Iremos avanzando uno por uno, por ahora estamos en el primer renglon. Si ya le pusiste algun nombre a tu campaña puedes ir bajando y te encontraras la opcion de presupuesto, esto es que cantidad quieres invertir en facebook.



PASO 5: Define algun presupuesto

Habilita el boton azul de la flecha roja a la izquierda, de esta forma podras modificar algun presupuesto, te van a parecer dos opciones una que es PRESUPUESTO DIARIO y otra que es PRESUPUESTO TOTAL.

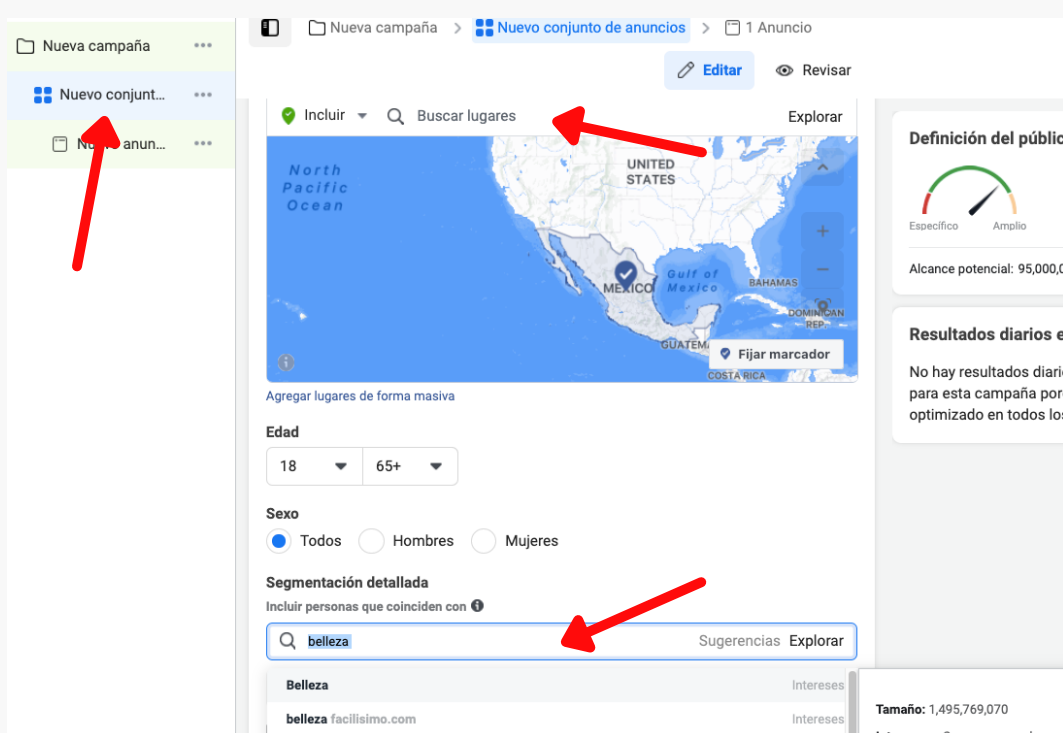
Si escoges presupuesto diario es la cantidad diaria que facebook estara invirtiendo en tus anuncios, a diferencia de la otra opcion tu le asignas una cantidad total y Facebook poco a poco va consumiendola conforme van pasando los dias, recuerda que tu tienes el control acerca de cuanto dinero inviertes en tus anuncios



CREANDO LA PRIMERA CAMPAÑA

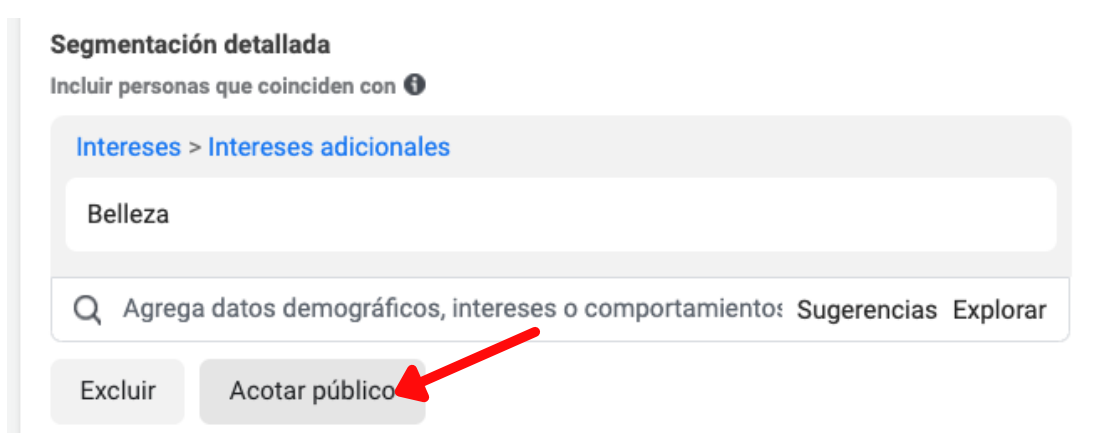
PASO 6: Segmentacion

Luego de eso, le daras clic en el boton siguiente color azul, vamos a avanzar al segundo renglon en la parte superior izquierda, encontraremos los espacios para poder realizar la segmentacion y llegar a la ciudad, lugar, domicilio o pais que requieras, podras elegir la edad, sexo y los intereses que quieres que tengan tus prospectos que veran tus anuncios, tal cual como podemos obvervar en la imagen de aqui abajo.



PASO 7: Acotar

Para agregar los intereses de tu público vas a la parte dónde dice segmentación detallada y agregas algunos intereses, para fines de este ejemplo agregue belleza (te recomiendo agregar solo 1 y testear para ver cual interes más te funciona)



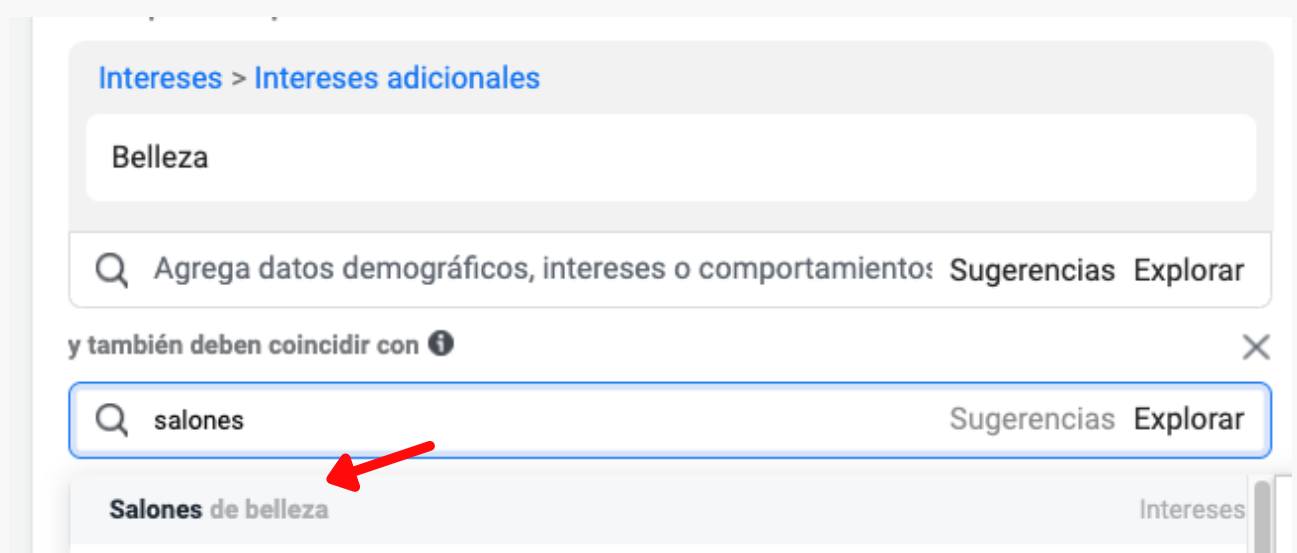
Puedes acotar ese público para atacar a un segmento muy específico, por ejemplo si solo lo dejamos en "belleza" vamos a llegar a personas que les hayan gustado paginas relacionadas a ese tema.



CREANDO LA PRIMERA CAMPAÑA

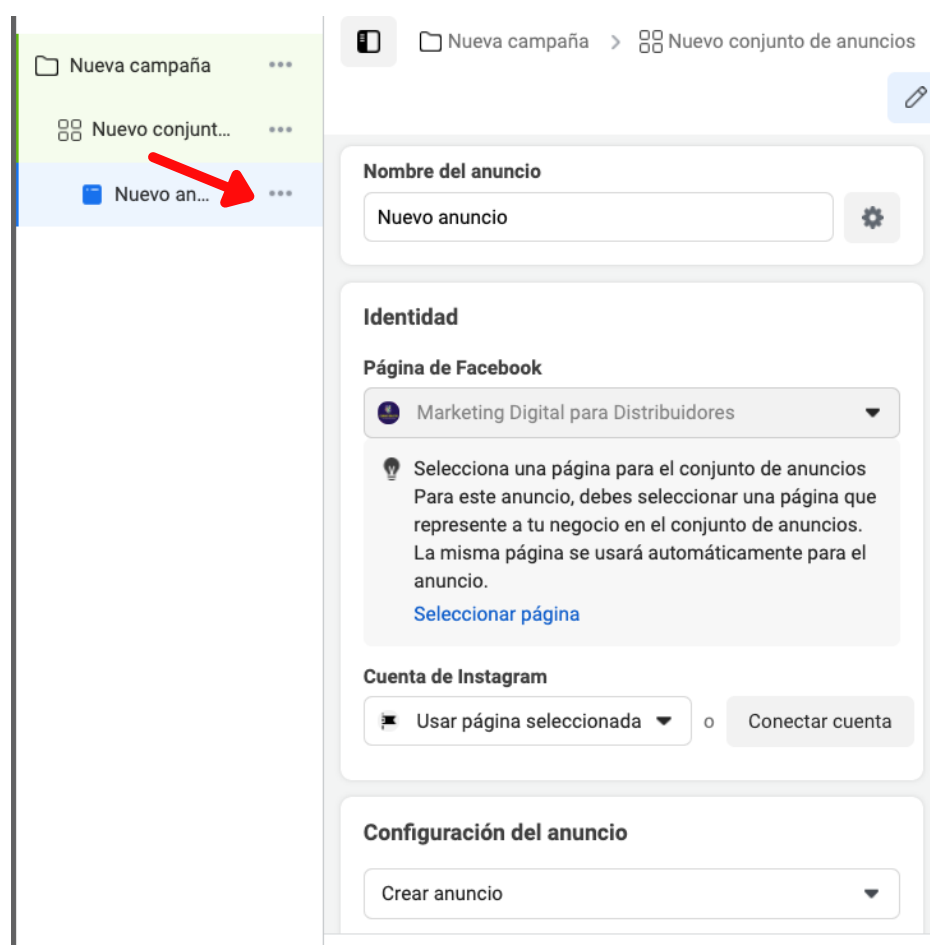
PASO 6: Segmentacion

Pero no forzosamente que se dediquen al tema de belleza ya que puede que una persona le haya dado like a un "influencer" del belleza, pero esa persona no se dedica a eso. Por lo tanto cuando le das click en "Acotar público" puedes agregar otro interes por ejemplo "Salones de Belleza" y es aquí dónde vamos a llegar a personas que les guste la "belleza" y que tengan "salones de belleza"; por lo tanto aquí llegamos a un segmento muy específico



PASO 8: Selecciona la pagina de origen

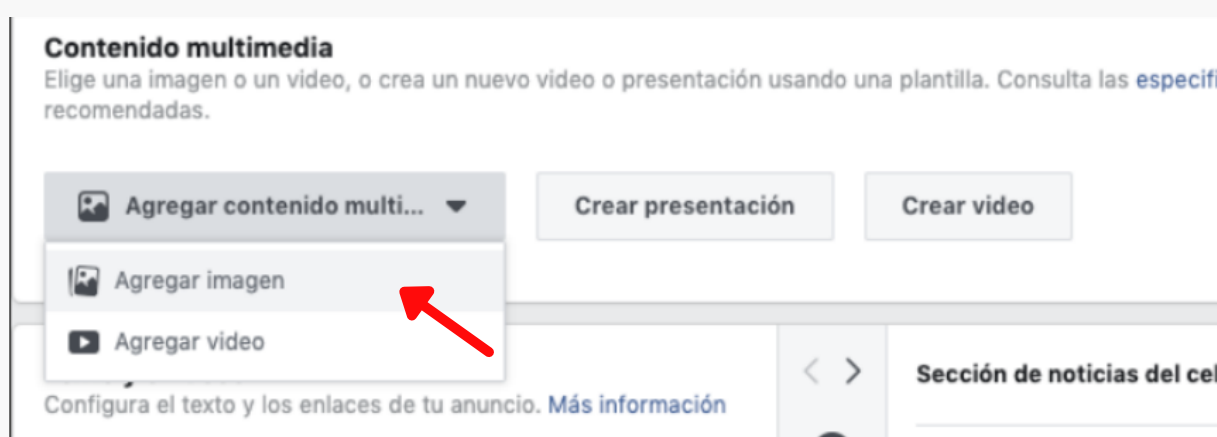
Una vez que termines esto, pasamos a la última parte de la configuración del anuncio, en la cual vamos a agregar el mensaje que queremos transmitir. Lo primero que debes hacer es seleccionar la página la cual quieres usar para publicitar.



CREANDO LA PRIMERA CAMPAÑA

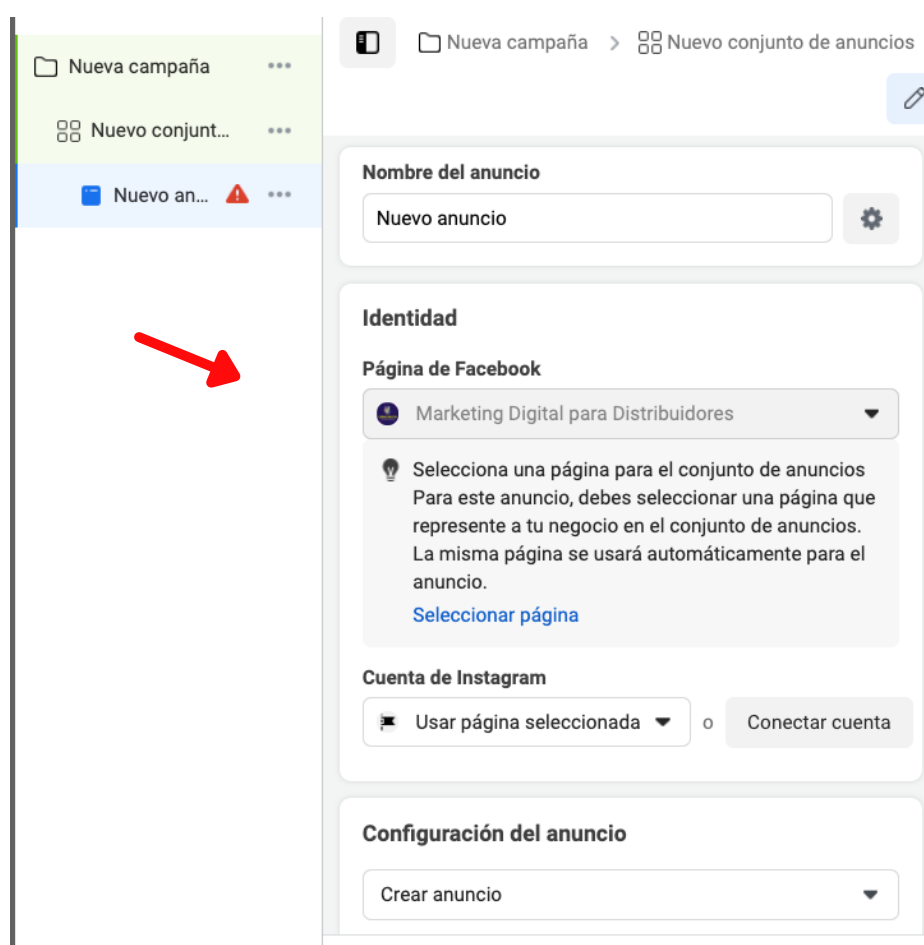
PASO 9: Tu contenido multimedia

Posteriormente en el apartado de Contenido le vas a dar Clic en agregar imagen o video, justo como la foto aquí mostrada, recuerda que podras subir imagenes o videos, dependiendo del objetivo de marketing que elegiste al comienzo de tu campaña.



PASO 10: Colocar tu texto, imagen o video

En este paso solo hay que colocar tu texto, imagen o video que hayas seleccionado para tu anuncio, llenar el espacio de URL solo si Facebook te lo pide, ahi puedes poner cualquier link sirve para que cuando la persona haga clic en la imagen o en el boton de llamada la accion lo redireccione al link que tu colocaste, como por ejemplo a algun sitio web, hacia tu whatsapp etc.



Una vez que configures las 4 partes anteriores, tal cual lo hice (imagen), tengo buenas noticias para ti...HAZ TERMINADO TU PRIMERA CAMPAÑA. Lo único que tienes que hacer es darle click al botón de "Publicar" y tu campaña pasará por un proceso de revisión,

