

Cómo crear anuncios en Instagram (paso a paso)

Para crear anuncios de Instagram tienes que utilizar el Power Editor. Las campañas de anuncios para Facebook e Instagram en el Power Editor se crean de la siguiente manera:

- Seleccionas la opción de crear una nueva campaña y eliges tus objetivos para anuncios en Instagram: llevar tráfico a tu web, conversiones o visualizaciones de vídeo
- Defines el nombre de tu ad set (conjunto de anuncios) y seleccionas el botón de crear
- Te diriges a la sección de ad sets (conjunto de anuncios) y eliges la opción de editar. Cuando se abra esta página tendrás que:
 - Definir o modificar el nombre de tu conjunto de anuncio
 - Confirmar la ubicación de tus anuncios. Aquí es donde seleccionas Instagram. Ahora mismo Facebook te lo marcará automáticamente (como podrás ver en la imagen de abajo).

Para crear una campaña sólo en Instagram tendrás que darle a editar ubicación de anuncios y marca sólo la plataforma de Instagram. Luego también puedes filtrar por sistema operativo de los dispositivos móviles.

- Configuras la conversión ([Facebook Píxel](#))
- Defines el presupuesto y duración. TIP: Déjala de forma indefinida.
- Defines tu audiencia por países, edad, intereses, etc..
- Defines el método de optimización. Si tienes poca experiencia déjalo de forma automática.
- Luego de configurar esta parte básica, tendrás que hacer clic en crear un anuncio. Defines el nombre que tendrá y te pones a configurar lo siguiente:
 - La página de Facebook que tienes asociada a tu cuenta de Instagram y luego te dará la opción de elegir tu cuenta de Instagram.
 - Define el enlace de destino del botón de llamada a la acción

- Escribe el texto de tu anuncio. Tienes 300 caracteres para seducir a tus usuarios, pero Instagram te recomienda que el texto de tus anuncios no supere los 150 caracteres.
- Sube la imagen de tu anuncio (te recomiendo formato cuadrado con medida 1080px X 1080px)
- Selecciona la llamada a la acción que quieres del listado que te ofrece el Power Editor.
- Por último en la creación de tu anuncio tendrás que agregar el pixel tracking. Mira un ejemplo de como queda tu panel de anuncios cuando lo tienes todo completado.

Placement

Automatic Placements (Recommended)
Your ads will automatically be shown to your audience in the places they're likely to perform best. For this objective, placements may include Facebook, Instagram and Audience Network. [Learn more.](#)

Edit Placements
Removing placements may reduce the number of people you reach and may make it less likely that you'll meet your goals. [Learn more.](#)

Device Types: All Devices (Recommended)

Platforms:

- Facebook
- Instagram
- Audience Network
- Messenger

i Removing Audience Network as a placement may result in **11% fewer conversions** on average for your objective. We recommend choosing automatic placements so that your ads are shown in the places where they're likely to perform the best. [Learn More](#)

ADVANCED OPTIONS

Specific Mobile Devices & Operating Systems:

- All Mobile Devices
- Android Devices Only
- iOS Devices Only

Sólo selecciona Instagram como plataforma para tu conjunto de anuncios.

Filtra tu conjunto de anuncios en Instagram por dispositivos.

CÓMO CREAR CAMPAÑAS EN INSTAGRAM

- Una vez que tienes tu campaña, set de anuncios y anuncios individuales creados tendrás que seleccionar el botón verde de arriba “upload changes” para que tu campaña sea subida al Power Editor y posteriormente sometida a validación de FB/IN.

Cómo crear anuncios con en las historias de Instagram

Si quieres anunciarte en las historias y potenciar tus resultados te comparto una guía completa de Instagram Ads Stories a través de la cual te muestro paso a paso cómo puedes crear anuncios en formato de historia que llegan a miles de personas mientras tú sólo pagas céntimos. Recuerda que en los

anuncios con historias también puedes incluir enlaces webs y esto te ayudará muchísimo con tus conversiones.

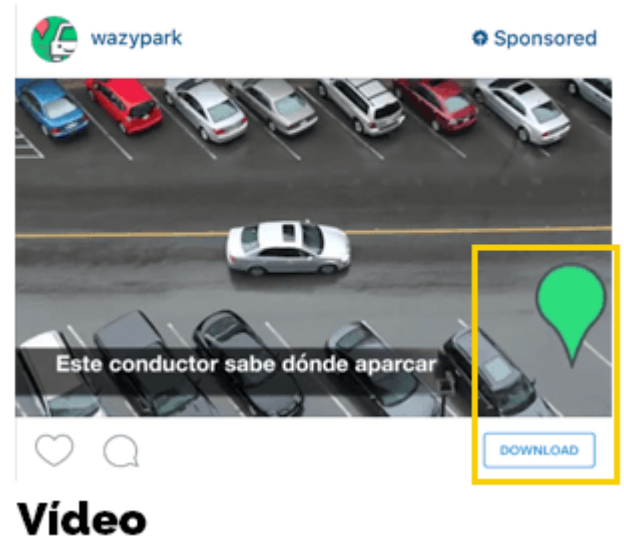
[Guía Instagram Ads Stories | Cómo hacer anuncios en las historias de Instagram](#)

The screenshot displays the Facebook Ads Manager interface for creating an Instagram ad. On the left, the 'Creative' section shows the ad's details: the account is '@vilmanunez', the website URL is 'http://www.triunfagram.com/' (997 characters), and the text is '¿Quieres conseguir mejores resultados en Instagram? Descubre mi libro Triunfagram, un ebook completo con las mejores estrategias y tácticas para triunfar en Instagram. Incluye: videos tutoriales, plantillas y muchas ideas de contenidos.' The ad type is set to 'Image'. Below this, there are options to 'Change Image' or 'Crop Image', and a preview of the image 'compralo.png' (610 x 596) with a 'Square Crop (1:1)' recommendation. On the right, the 'Preview' section shows the ad as it would appear on an Instagram story, featuring the user profile 'vilmanunez', a 'Sponsored' label, the image of the woman holding the book, and a 'SHOP NOW' button.

Mejores prácticas para anuncios en Instagram

A continuación me gustaría compartirte algunos tips para tus anuncios en Instagram.

- Es mejor utilizar el formato cuadrado (1080px X 1080px) que el formato rectangular. El anuncio se aprecia mucho más.
- La medida mínima para anuncios horizontales es de 600px X 315px y para los anuncios cuadrados 600px X 600px.
- Los anuncios en Instagram al igual que en Facebook solo te dejan agregar un 20% de texto en la imagen.
- Crea diferentes anuncios para una misma campaña, así podrás validar qué estilo prefiere tu audiencia y cuál te sale más económico.
- Agrega llamadas a la acción en tu imagen o vídeo y verás como tus resultados se duplican. Mira estos ejemplos:



- Cuidado al editar tus anuncios, porque Instagram automáticamente te hará un reset y eliminará todos los me gusta y comentarios del anuncio anterior. Básicamente te crea uno nuevo.
- Instagram Ads funciona súper bien para aplicaciones móviles, la tasa de conversión está siendo muy buena.
- Los vídeos en Instagram no pueden tener más de 30 segundos ni pueden pesar más de 30MB.
- Destaca el hashtag de tu campaña en la publicación, para que no se pierda en la descripción.
- Divide tus conjuntos de anuncios para crear los anuncios de Instagram de forma separada, de esta forma tendrás mejores resultados.

Para finalizar con las recomendaciones, te recuerdo que es el mejor momento para hacer pruebas, la publicidad está siendo muy barata y no todas las marcas están aprovechando este método publicitario. Dedícate a crear diferentes campañas con diferentes anuncios para descubrir que es lo que tu audiencia necesita y quiere en Instagram.