

## Tipos de publicidad en Facebook

Tomado de: <https://smartupmarketing.com/como-hacer-publicidad-en-facebook/>

La **publicidad en Facebook** funciona de una forma parecida a **Google Adwords**, ya que también se basa en el sistema de pago por click o en el pago por cada mil impresiones que reciba tu anuncio. Se marca una impresión cada vez que se muestra el anuncio en **Facebook**.

La pregunta que debes hacerte antes de crear una campaña es ¿qué necesita tu negocio? NUNCA ¿qué campaña uso?

El tipo de campaña está ligada a un objetivo, cuida que sea el que TU negocio necesita.

Puedes promocionar URL's, Fan Pages, Aplicaciones, Eventos, Lugares o URL's de Facebook. Los anuncios sirven para generar tráfico relevante, aumentar la cantidad de fans en Facebook o promocionar un evento específico.

Puedes contratarlos ya sea por costo por click (CPC) o por costo por impresión (CPM). Se puede establecer un presupuesto máximo por día o por el total de la campaña, y la propia plataforma te indica el precio de puja recomendado.

Si buscas generar tráfico hacia una página, paga por CPC; si deseas dar visibilidad a una marca, por CPM.

### ¿Qué tipo de campañas puedes hacer en Facebook Ads?

Existen tres objetivos generales a la hora de elegir qué tipo de publicidad quieres contratar en Facebook, y de ahí se desprenden hasta 14 diferentes tipos de campañas:

Reconocimiento	Consideración	Conversión
 Promocionar tus publicaciones	 Atraer personas a tu sitio web	 Aumentar las conversiones en tu sitio web
 Promocionar tu página	 Aumentar las instalaciones de tu aplicación	 Incrementar la interacción con tu aplicación
 Llegar a personas que están cerca de tu negocio	 Aumentar el número de asistentes a tu evento	 Lograr que las personas soliciten tu oferta
 Mejorar el reconocimiento de marca	 Aumentar las reproducciones de video	 Promocionar un catálogo de productos
	 Generar clientes potenciales para tu negocio	 Conseguir que las personas visiten tu negocio

**1. Promocionar tus publicaciones.** Sirve para promocionar una publicación determinada ya sea que la hayas publicado con anterioridad o la puedes crear nueva. Estas campañas son ideales para activar y mantener a tus fans al corriente de tu contenido, para incrementar tu alcance. Úsala para contenidos importantes.

Este tipo de campañas pueden ser de utilidad para todos los giros de negocio, principalmente aquellos que producen contenidos de valor o quieren difundir una noticia importante, promocional o de su negocio.

**2. Promocionar tu página.** Amplía el público de tu página obteniendo más Me gusta. Es una forma extraordinaria de conectarte con clientes nuevos con el perfil que buscas y de conocer más a tu público.

Usar campañas de Fans es una buena idea para todos los tipos de negocio, ya que es una forma muy directa de prospectar clientes ideales para que conozcan la marca. Aquí la clave es segmentar muy bien para que los fans que lleguen sean los que necesitas.

**3. Llegar a personas que están cerca de tu negocio.** Llega fácilmente a más gente próxima a tu negocio. Solo tienes que indicar la dirección de tu negocio y la zona a la que quieres llegar y se mostrará tu anuncio a la mayor cantidad posible de personas en Facebook que residan en el área seleccionada.

Este tipo de campaña es ideal para negocios locales, es decir, aquellos que buscan que los visiten y ubiquen dónde se encuentran. Ideal para estéticas, negocios de salud y nutrición, escuelas, tiendas retail, comercios y negocios cuyo mercado principal es el que se encuentra cerca de su ubicación física.

**4. Mejorar el reconocimiento de marca.** Llega a las personas con más probabilidades de prestar atención a tus anuncios para aumentar el reconocimiento de marca.

**5. Atraer personas a tu sitio web.** Atrae a más personas a tu sitio web desde Facebook. Cuando hagan clic en tu anuncio, podrás dirigirlos a cualquier página de tu sitio web, incluida la tienda en internet.

Las mejores prácticas son para las empresas que tienen sitios web optimizados para la CONVERSIÓN, es decir, que envían el tráfico ahí para poder captar leads (datos). Ideal para Tiendas Online, Empresas Servicios, Comercio, Instituciones Educativas.

**6. Aumentar las instalaciones de tu aplicación.** Usa el objetivo de instalaciones de tu aplicación para conseguir que las personas instalen la aplicación.

**7. Aumentar el número de asistentes a tu evento.** Informa a las personas acerca de un evento especial con un anuncio de Facebook. Cuando lo vean, podrán participar en el evento e incluso agregarlo a su calendario de Facebook.

Estas campañas son para promocionar eventos específicos, más del tipo de reunión, fiesta, capacitación a comunidades internas, como en escuelas, inauguraciones, eventos culturales y artísticos. Puedes usar esto para cursos o seminarios si lo acompañas de otras campañas.

**8. Aumentar las reproducciones de video.** Usa el objetivo de reproducciones de video para conseguir que las personas vean tu video.

**9. Generar clientes potenciales para tu negocio.** Los anuncios para clientes potenciales de Facebook ofrecen a las personas una forma rápida y segura de registrarse para recibir información de negocios, como boletines, ofertas y cotizaciones.

Usa este objetivo para crear un formulario que recopilará información de las personas, incluidos registros a boletines, estimaciones de precios y llamadas de seguimiento.

Si tienes como objetivo recabar contactos para dar seguimiento de ventas, estas campañas son ideales. Comercios y Empresas con equipos de venta o sistemas automatizados de seguimiento. Escuelas, Universidades, Servicios Online. Debes incluir un incentivo de suscripción.

**10. Aumentar las conversiones en tu sitio web.** Usa el objetivo de conversiones en el sitio web para aumentar las acciones valiosas en tu sitio web.

**11. Incrementar la interacción con tu aplicación.** Usa el objetivo de interacción con tu aplicación para que más gente interactúe con la aplicación.

**12. Lograr que las personas soliciten tu oferta.** Crea ofertas especiales para atraer a un mayor número de clientes. Puedes ofrecer descuentos u otras recompensas. Tú decides cuánto dura la oferta, quién puede verla, cuántas personas pueden solicitarla, etc. Promocionar un catálogo de productos. Crea anuncios que muestren automáticamente productos de tu catálogo según el público objetivo.

Son ideales para negocios/comercios locales que ofrecen productos tangibles con atractivos descuentos. Para los negocios de servicios también

funcionan si lo que se vende es de fácil comprensión y no requiere de mucha explicación.

Para tiendas online de productos también pueden funcionar muy bien.

**13. Promocionar un catálogo de productos.** Crea anuncios que muestren automáticamente productos de tu catálogo según el público objetivo.

**14. Conseguir que las personas visiten tu negocio.** Usa el objetivo de visitas en el negocio para promocionar varias ubicaciones entre personas que se encuentren cerca.