

# 15 poderosos trucos para optimizar anuncios en Facebook

Tomado de: <https://www.marianocabrera.com/15-poderosos-trucos-para-optimizar-anuncios-en-facebook/>

## 1) USAR UNA IMAGEN DE UNA MUJER SONRIENDO

Este pequeño truco se demuestra una y otra vez; imágenes de felicidad, mujeres sonriendo, etc. llevan a mayores tasas de CTR (Click-Through Rate). Inclusive el propio [Facebook sugiere](#) mostrar personas utilizando tu producto en lugar de imágenes donde solo se vea el producto.

Recuerda que tu anuncio puede aparecer en el News Feed de las personas y se debe sentir como si perteneciera allí. Tu imagen estará compitiendo por la atención de personas con historias de sus amigos y familiares.

Así que como siempre, el marketing nos demuestra que es importante hacer uso de figuras reconocibles como la figura humana, para poder generar una mayor atención.

## 2) USA EL SEGUIMIENTO DE CONVERSION



1. Crea un píxel de conversión

2. Instálalo en tu web y prueba que funcione

3. Agrega el píxel a un anuncio

4. Prueba el éxito de tu anuncio

No hay nada más frustrante que pagar por un anuncio y no tener ni idea si está funcionando o no. El seguimiento de conversión (Pixel de conversión en

Facebook) resuelve este tipo de problemas, para que puedas saber exactamente que anuncios generan realmente conversiones.

Por ejemplo ¿Quieres saber cuántas usuarios se registran en tu web? Tan simple como crear un anuncio, poner el pixel de conversión al final del proceso de registro, vincular el pixel de conversión a un anuncio y listo. Ya sabrás cuántas personas que hicieron clic en tu anuncio, se registraron en tu web.

Para más información sobre este tema, puede visitar la ayuda de Facebook sobre [“Seguimiento y Optimización de Conversiones”](#)

---

### 3) NO SEGMENTES DE FORMA MUY ESTRECHA

Una de las mayores ventajas de Facebook es la posibilidad de poder segmentar nuestros anuncios a diferentes audiencias.

Sin embargo algunas empresas hacen una segmentación tan estrecha que quedan atrapados en ella, y en realidad esto puede tener un efecto contrario a lo que se desea.

Una segmentación muy estricta puede significar que solo una pequeña audiencia vea tu anuncio. La segmentación puede ser extremadamente poderosa, solo asegúrate de que tu segmentación sea lo verdaderamente grande para que valga la pena, por ejemplo 1.000 o 2.000 personas como mínimo.

---

### 4) USA LAS OFERTAS DE FACEBOOK PARA LOGRAR CONVERSIONES

Me ENCANTAN las ofertas de Facebook. Son fáciles de crear y son una buena forma de generar una acción en los fans, sin necesidad de que vayan directamente a Facebook.

Si estás probando (o vas a probar) hacer una oferta en Facebook, trata de ir un poco más adelante y hacer una venta directa (Por ejemplo un descuento en un producto). Ahora si estás apuntando a los que todavía no son fans todavía, prueba hacer algún tipo de oferta gratuita de forma que los ponga en contacto con tu marca (Ej.: Descarga gratis este informe)

## 5) USA LLAMADAS DE ACCIÓN CLARAS

Todo anuncio de Facebook debería tener una clara llamada a la acción (Call To Action)

Diles a tus clientes que quieres directamente que ellos hagan. Algunos típicos ejemplos son: “Haz clic para saber más”, “Descarga el informe gratuito” o inclusive puedes hacer una pregunta: “¿Quieres bajar 5 kilos?”.

Facebook inclusive tiene ahora opciones para que pongas en tu página de fans una [llamada a la acción](#), incluidas las reservas, contacto y registro.

A continuación pueden ver cómo está en mi página de Fans la llamada a la acción para contactarme. Aunque para mí, sería ideal una opción al estilo “Visitar sitio web”



## 6) ASEGÚRATE DE USAR LOS TAMAÑOS DE IMAGEN CORRECTO

El tamaño ideal de las imágenes de tus anuncios, estará basado en el tipo de anuncio que vayas a crear.

Consulta la [“Guía Oficial de Optimización de Imágenes de Facebook”](#)

## 7) USA IMÁGENES DE ALTO IMPACTO

La imagen es el elemento más importante de un anuncio en Facebook, tenlo en cuenta.

La imagen es lo que llamará la atención de los usuarios cuando estén navegando entre las noticias de su cuenta, así que debes elegirla sabiamente.

Utiliza imágenes llamativas o sorprendentes que hagan que los usuarios se interesen y quieran saber más. Por ejemplo, al usar rostros, usa siempre primeros planos y como mencioné anteriormente, mejor si son rostros de mujeres sonriendo y felices.

Otro ejemplo es que el contraste de colores funciona bastante bien, mientras que los colores blancos y negros, no son tan eficientes a la hora de generar clics.

---

## 8) ANALIZA Y UTILIZA LOS HORARIOS ÓPTIMOS

¿Sabes realmente qué días y horarios son los mejores para publicar tus anuncios en Facebook?

Social Media Examiner tiene un muy [interesante artículo](#) (en inglés) todos los pros y contras sobre cómo encontrar los mejores horarios y días para tus anuncios.

---

## 9) PRUEBA DIFERENTES VERSIONES DE TU ANUNCIO

Crear un anuncio de alta conversión no siempre se trata de tener un buen sentido común. Por esta razón es importante que pruebes diferentes versiones de tu anuncio para detectar cuál de ellas funciona mejor.

Algunos elementos que deberías probar son: la paleta de colores, las llamadas a la acción (CTA), el título, la imagen y hasta el texto del anuncio.

---

## 10) ENVIA EL TRÁFICO A UNA PÁGINA DE DESTINO (LANDING PAGE)

Si estás enviando tráfico desde Facebook a tu página web o a la página de tu producto, podrías estar cometiendo un error sin no usas una landing page.

Tu landing page debería crearse exclusivamente para el anuncio que tienes en Facebook y debería encajar con el estilo, sentimiento y tono de tu anuncio.

---

### 11) UTILIZA AUDIENCIAS PERSONALIZADAS

¿Sabías que puedes cargar tu base de datos de clientes a Facebook y crear anuncios personalizados para ellos? Puedes hacer esto por medio de la creación de “[Públicos Personalizados](#)” que es una excelente forma de llegar a la gente que ya está en contacto o interesada en tu marca.

---

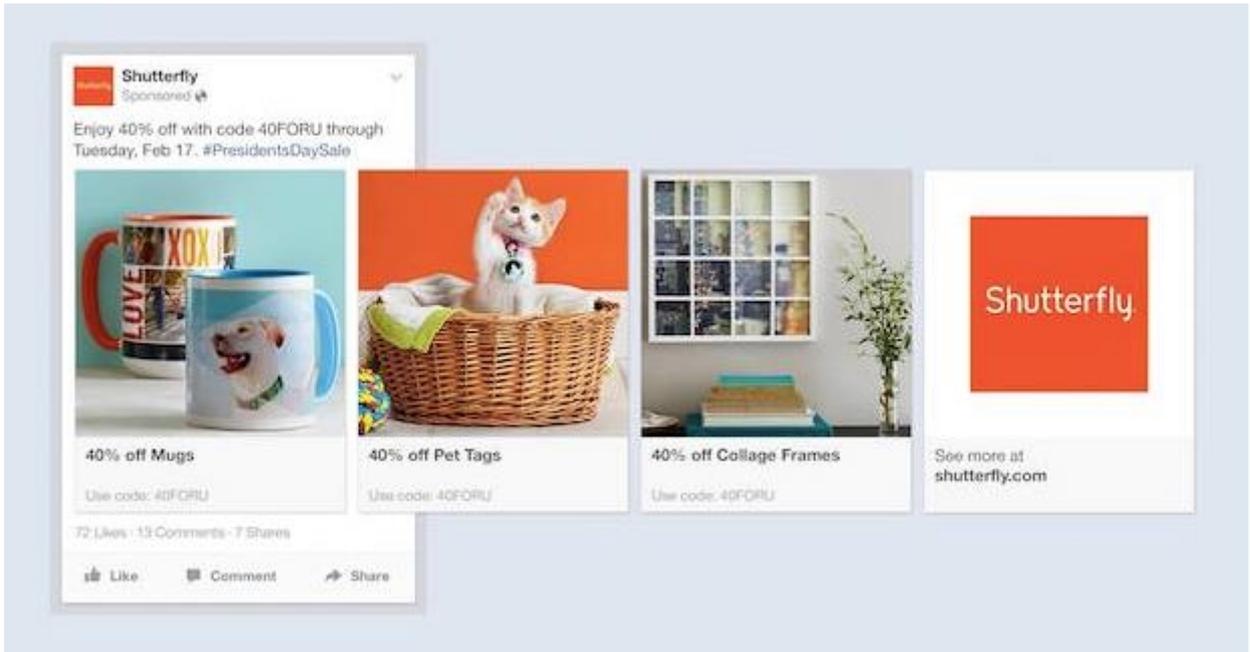
### 12) USA TEXTO EN TUS IMÁGENES

Lastimosamente solo hay una pequeña cantidad de espacio para poner texto en tu anuncio, pero ¿Sabías que también puedes poner texto en tu imagen? Eso sí, recuerda no pasarte del [20% permitido por Facebook](#) o tu anuncio será rechazado.

Si no conoces mucho sobre diseño gráfico con herramientas profesionales, puedes utilizar alguna herramienta simple como por ejemplo [Canva](#) para superponer un texto.

---

### 13) PROMUEVE PRODUCTOS CON LOS ANUNCIOS DE PRODUCTOS DE FACEBOOK



Si tenías más de un producto para ofrecer, era totalmente imposible promover más de uno por anuncio hasta ahora.

Con la introducción de los Anuncios de Productos ahora podrás destacar varios productos en un solo anuncio.

Aclaración: No estoy al tanto de si en Latinoamérica ya está funcionando esta opción y en qué países. Ampliaré al respecto tras investigar y probar.

---

## 14) ROTA TUS ANUNCIOS

Seguramente escuchaste hablar alguna vez sobre la “Ceguera Publicitaria” ese fenómeno en el cual los usuarios ignoran los anuncios, dado que constantemente están siendo bombardeados por ellos.

Esta ceguera puede verse agravada cuando los usuarios se exponen una y otra vez al mismo anuncio, así que rotar los mismos y cambiarlos, sería una muy buena idea.

---

## 15) MUESTRA CLARAMENTE LOS BENEFICIOS DE TU PRODUCTO O SERVICIO

Seguramente habrás escuchado alguna vez sobre la importancia de mostrar los beneficios (No las características) de tus productos o servicios en tu página web.

Lo mismo puede decirse entonces de tu anuncio en Facebook.

Recuerda entonces mostrar los beneficios y responder preguntas como por ejemplo: “¿Qué beneficios obtendrá quien compre su producto, se una a su lista de correo o visite tu página?”

Muestra claramente el beneficio, en el texto de tu anuncio.

Así que estos son los 15 poderosos trucos para optimizar anuncios en Facebook que deberías comenzar a aplicar hoy mismo para ver los resultados.