



Comienza a anunciarte en Facebook

Konfío Digital Hub

Contenido

01

**Crea tu página
en Facebook**

02

**Fortalece tu
página**

03

**Comienza a
anunciarte**

Existen temporalidades en las que tu negocio puede crecer de manera exponencial si creas estrategias que te permitan llegar a más clientes. El 14 de Febrero, Buen Fin, Hot Sale, Día de la Madre, son solo algunas de ellas, por eso en Konfío hemos creado **una guía que te permitirá crear campañas digitales con el objetivo de incrementar las ventas de tu negocio aprovechando esta y otras fechas importantes.**

Con esta guía podrás obtener los conocimientos que te permitirán dar tus primeros pasos para implementar campañas de marketing en Facebook y dar a conocer tu producto o servicio a nuevos clientes.

Aprenderás desde cómo crear tu página de Facebook, hasta una campaña de publicidad dependiendo de los objetivos que quieras alcanzar.



S.E.M. Specialist

Alejandro Escamilla

Ingeniero en Telecomunicaciones y Electrónica egresado del ITESM CCM especializado durante los últimos 6 años en Marketing Digital. Cuenta con certificaciones en Google Ads, Facebook Blueprint y Google Analytics. Experto en gestión y optimización de canales de adquisición pagados en México y Latinoamérica.



01

Crea tu página en Facebook

Ventajas

de Facebook

Fuente: Facebook ads Manager, Adn40, Dinero en imagen



89 M

de usuarios
mensuales en
México



15 M

de usuarios
mensuales en
CDMX



3 hrs

al día en
redes sociales



95 %

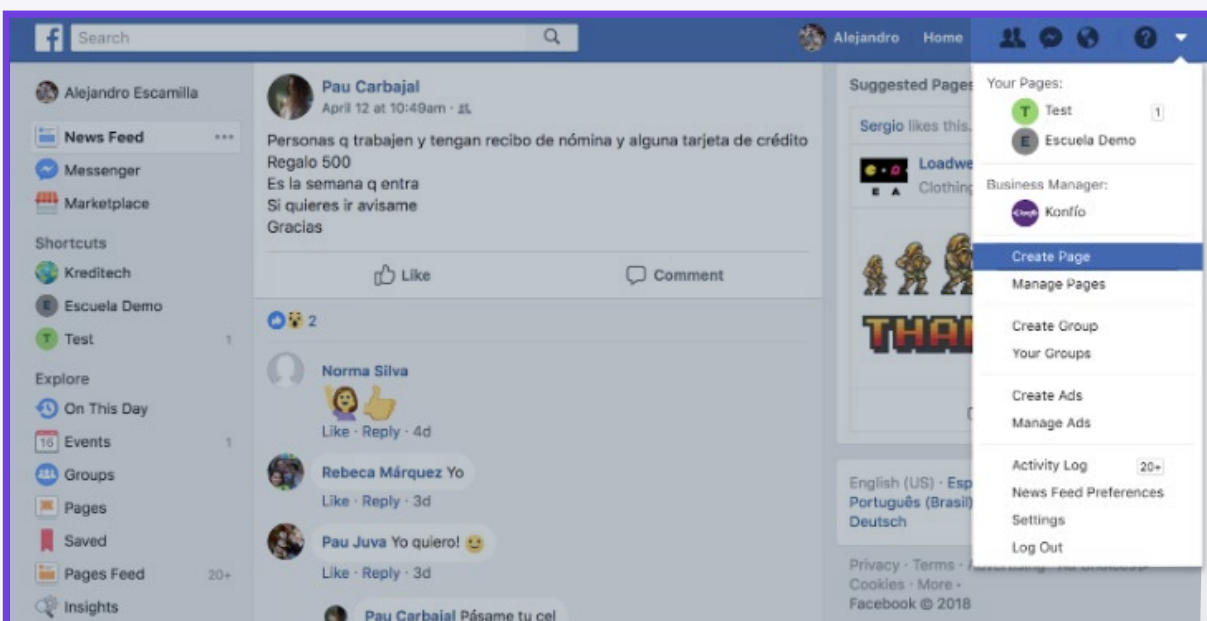
de usuarios es
su **red social de
preferencia**

Pasos para crear tu página

01

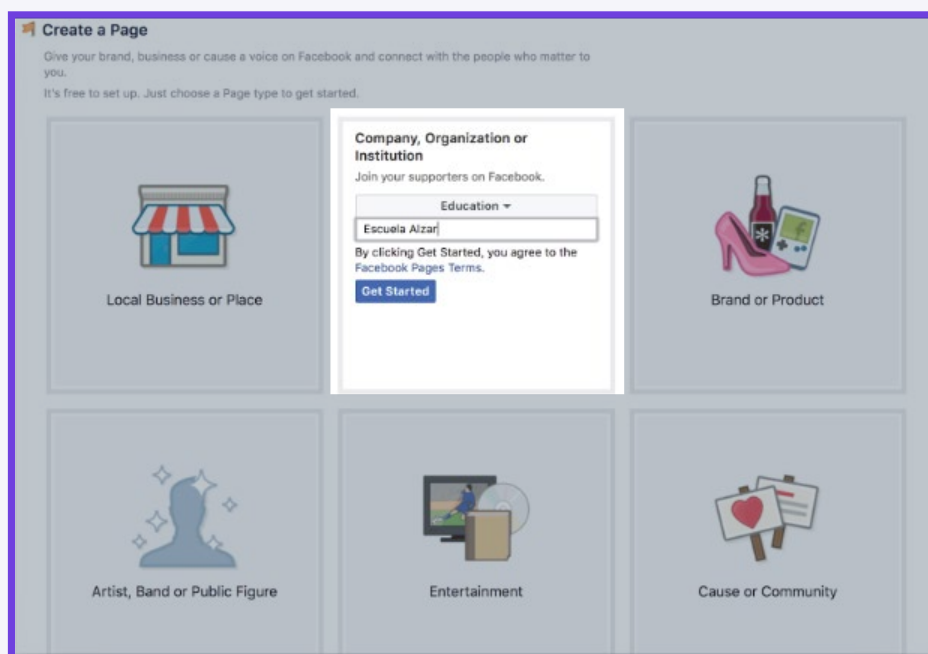
1

Dar click en **“Crear página”** en el menú superior de tu newsfeed.



2

Selecciona el
tipo de página
que quieres
crear

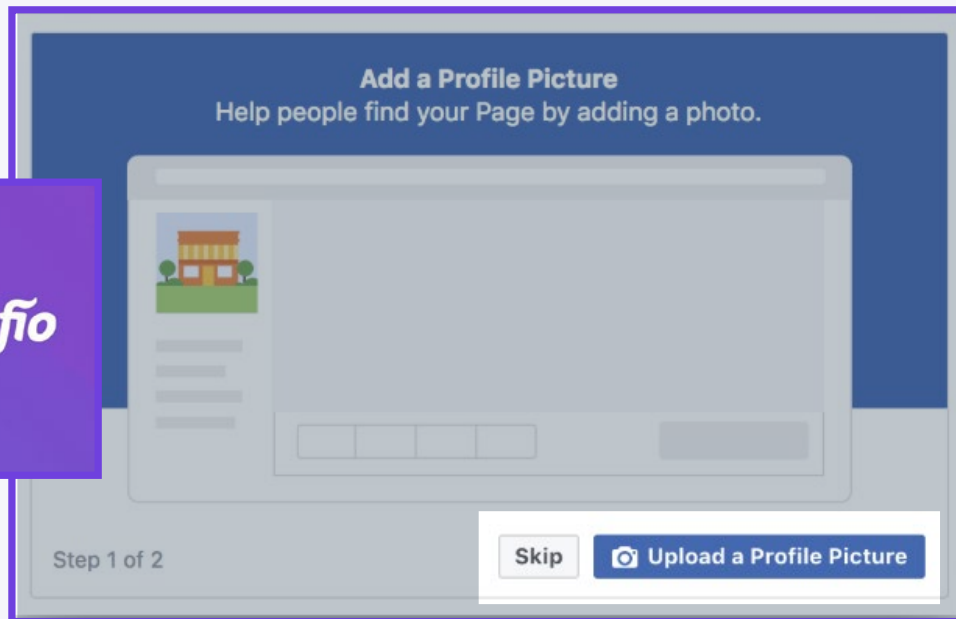


Pasos para crear tu página

01

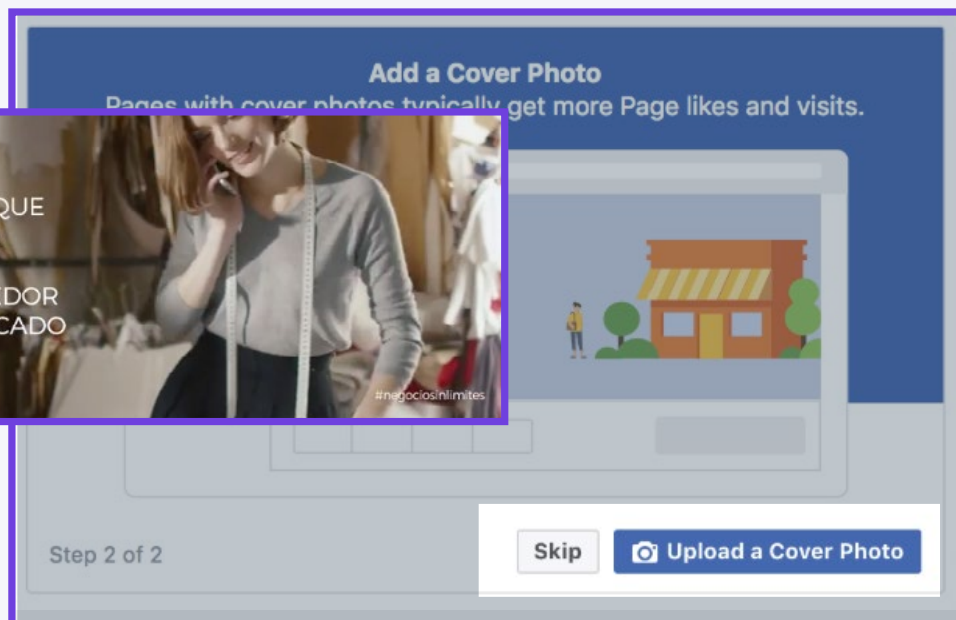
3

Agrega una foto de perfil



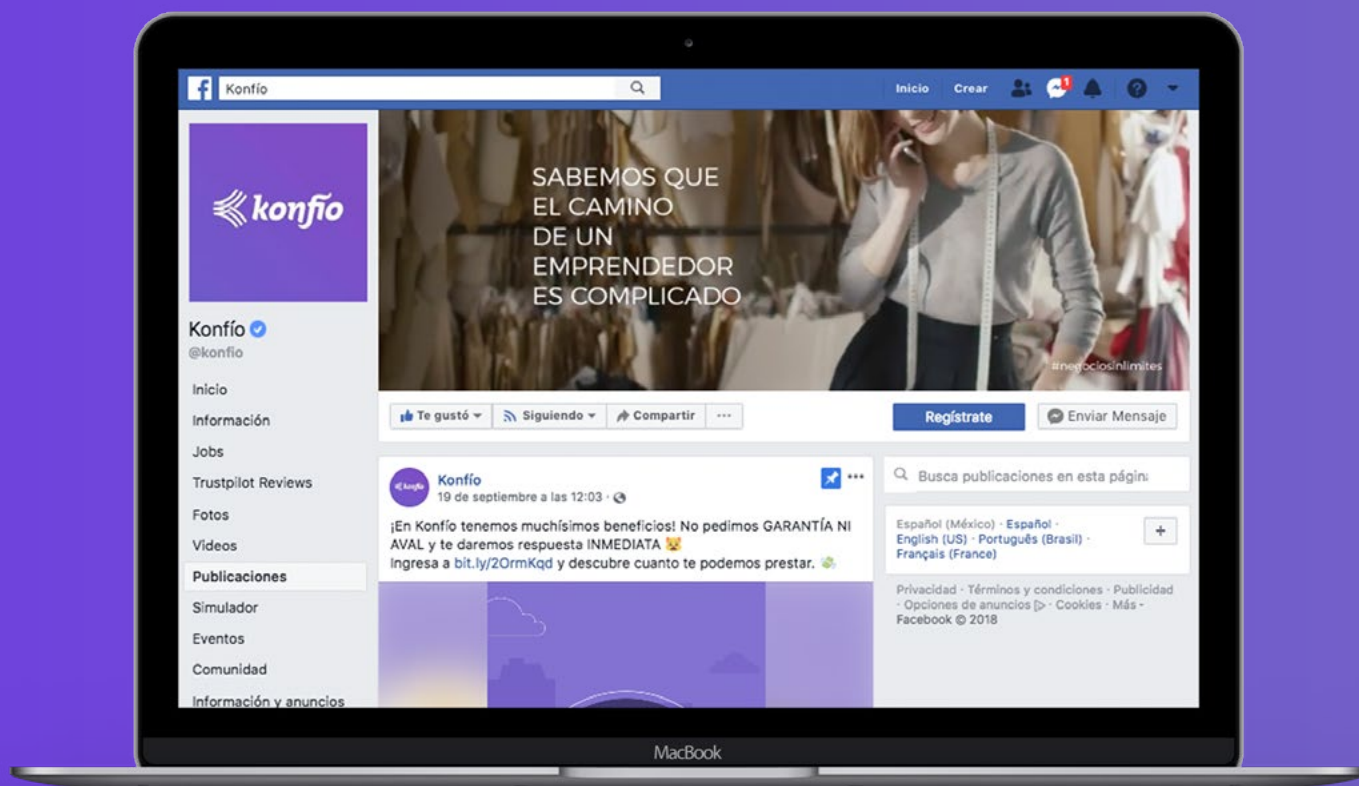
4

Agrega una foto de portada



5

Has terminado de crear tu página de Facebook





02

Fortalece tu página

Agrega información de la página

02

1

Dar click en la opción “información” del menú lateral y elegir “editar información”

The screenshot shows the Facebook profile of 'Konfio'. The left sidebar contains a menu with options: Inicio, Trustpilot Reviews, Publicaciones, Videos, Fotos, Eventos, **Información** (highlighted with a red box), Comunidad, Información y anuncios, Simulador, Jobs, Promocionar, and Administrar promociones. The main content area features a cover photo with the text 'OBTENER UN CRÉDITO PARA TU NEGOCIO NO TIENE QUE SER LO'. Below the cover photo are buttons for 'Te gusta', 'Siguiendo', 'Compartir', and 'Regístrate'. The 'Información' section is active, showing a red box around the 'Editar información' button in the top right corner. The 'GENERAL' section lists: Categoría: Servicio financiero (Editar), Nombre: Konfio (Editar), and Nombre de usuario: @konfio (Editar). The 'INFORMACIÓN DEL NEGOCIO' section includes: '+ Editar información del negocio', 'Inicio en 2013', and 'Editar tipos de negocios'. The 'HISTORIA' section has a heading 'Our Story' followed by a paragraph about Konfio's credit service and its goal to improve the credit process.

Agrega información de la página

02

2

Agrega la información solicitada en las 5 pestañas del menú superior (**General**, **Contacto**, **Ubicación**, **Horario** y **Más**)

Editar detalles ✕

General Contacto Ubicación Horario More

GENERAL

Descripción

Categorías

CONTACTO

Número de teléfono ☒ Tiene número de teléfono

Sitio web ☒ Has a website

Correo electrónico ☒ Tiene dirección de correo electrónico

General **Contacto** Ubicación Horario More

UBICACIÓN

Dirección ☐ Tiene dirección postal

Dirección postal



ARRASTRA EL MAPA PARA RECORTARLO

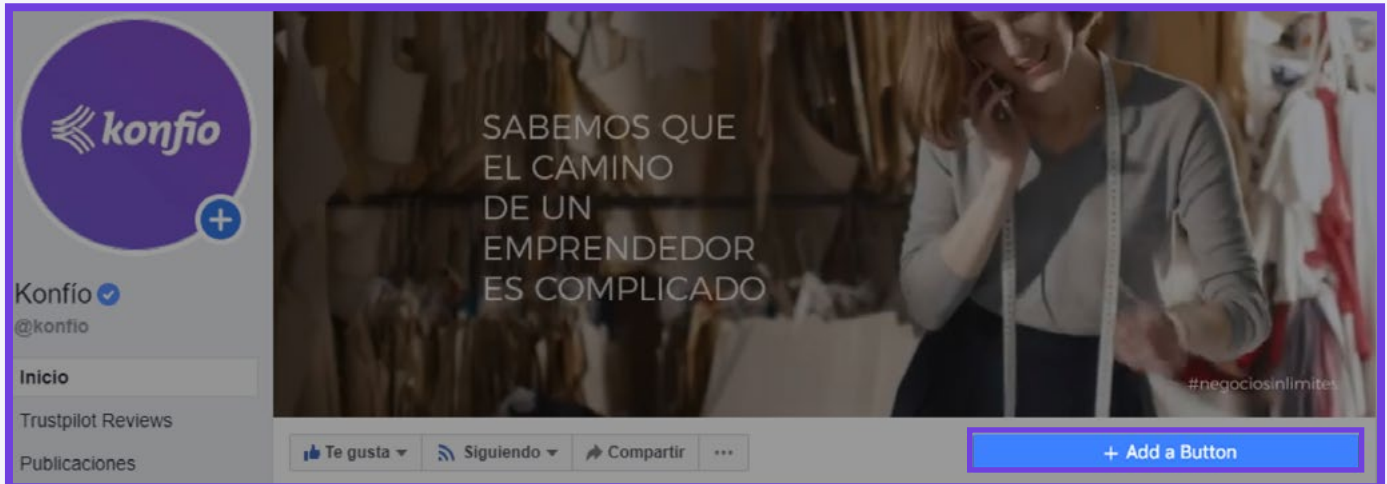
☐ Los clientes visitan mi negocio en la dirección especificada (si desmarcas esta casilla, se ocultarán la dirección y las visitas)

Agrega un botón con **call to action**

02

1

Incentiva a las personas que visitan tu fan page a **tomar la acción que tú deseas** agregando un botón.



El botón se encuentra debajo de la foto de portada y es claramente visible

Agrega un botón con **call to action**

02

2

Elige el **tipo de botón** que quieres que aparezca

Paso 1: ¿Qué botón quieres que vean las personas?

El botón situado en la parte superior de la página ayuda a las personas a realizar una acción. Las personas lo ven tanto en tu página como en los resultados de la búsqueda en los que aparece. Puedes editarlo cuando quieras.

- Hacer una reserva
- ☒ Ponerse en contacto
 - ☐ Contactarnos
 - ☐ Enviar mensaje
 - ☐ Llamar
 - ☒ Registrarte
 - ☐ Enviar correo electrónico
- Obtener más información sobre tu negocio
- Comprar contigo
- Descargar una app o un juego

Paso 1 de 2

Cancelar **Siguiente**

3

Elige a **dónde enviar a los usuarios** que den click en el botón (puede ser dentro de Facebook o a otro sitio)

Vista previa

Registrarte

Te gusta Siguiendo Compartir

☒ **Tu botón Registrarte** Editar

Paso 2: ¿Dónde quieres que se dirijan las personas cuando hagan clic en este botón?

Cuando los clientes hagan clic en el botón, se los dirigirá a un lugar donde podrán realizar una acción o encontrar más información.

Website Link
Send people to a website you choose.

Paso 2 de 2

Volver **Finalizar**



03

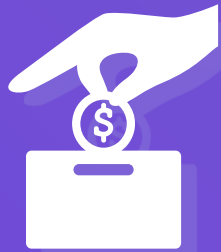
Anúnciate en Facebook

Beneficios

de anunciarte



● **Medible**



● **Control de presupuesto**



● **Segmentado**



● **Accionable**

¿Cómo empezar?

03

1

• Define tu objetivo

Ejemplo: “incrementar mis ventas”, “aumentar las suscripciones a mi newsletter”, “dar a conocer mi marca/producto”

2

• Conoce a tu cliente

Ejemplo: ¿Qué rango de edad tiene? ¿Qué le interesa?, ¿Cuáles son sus pasatiempos?

3

• ¿Qué quiero comunicar?

Define el **tono y la formalidad** de la comunicación que quieres tener con tus clientes.

4

• Define tu presupuesto

Planea con anticipación la inversión que quieres hacer para tu campaña. Puedes comenzar desde 10 MXN por día

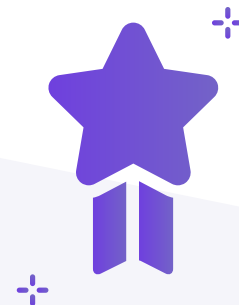
5

• Mide tus resultados

Evalúa el desempeño de tu campaña y toma decisiones basándote en ellos (incrementa tu presupuesto, cambia tus creativos, pausa la campaña).

1. DEFINE TU OBJETIVO

Objetivos de marca



ALCANCE

La cantidad de personas que vieron tu anuncio.



INTERACCIONES

El número de usuarios que toma una acción (dar click, agregar una reacción, comentar) en tu anuncio.



REACCIONES

El número de personas que reaccionan (me gusta, me divierte, me encanta, me asombra, me enoja, me entristece) a tu anuncio.



COMENTARIOS

El número de personas que escribe un comentario en tu anuncio.



RECUERDO DEL ANUNCIO

Mediante una encuesta hecha por facebook se determina el porcentaje de personas que recuerdan haber visto el anuncio.

1. DEFINE TU OBJETIVO

Objetivos de ventas



RESULTADOS

El número de personas que concretaron el objetivo de tu campaña (ventas, registros, solicitudes)



COSTO POR RESULTADOS

Cuánto te está costando que una persona concrete el objetivo de tu campaña. Se calcula como: $(\text{costo total} / \text{número de resultados})$



TASA DE CONVERSIÓN

La proporción de los usuarios que concretan el objetivo de tu campaña en relación a los usuarios que llegan al sitio provenientes del anuncio. Se calcula como: $(\text{número de resultados} / \text{usuarios que visitan el sitio provenientes de la campaña})$



TASA DE CLICS

La proporción de usuarios que le da clic al anuncio en relación a los usuarios que ven el anuncio. Se calcula como: $(\text{clics totales} / \text{alcance})$

2. CONOCE A TU CLIENTE

Segmentación

Sociodemográficos



Edad, género, ubicación, grado de estudios, fecha de cumpleaños, situación sentimental.

Intereses



Catálogo de categorías determinadas por Facebook para segmentar a los usuarios.

Conexiones



Encuentra más personas basándote en cómo se conectan con tu negocio. Usuarios de tu página, de tu app o interesados en uno de tus eventos creados. Es posible segmentar también a amigos de estas personas.

Ubicación del anuncio



Es posible elegir dónde saldrá tu anuncio por dispositivo móvil (android o iOS), computadora, o plataformas (facebook, instagram, facebook messenger).

3. ¿QUÉ QUIERO COMUNICAR?

Formatos

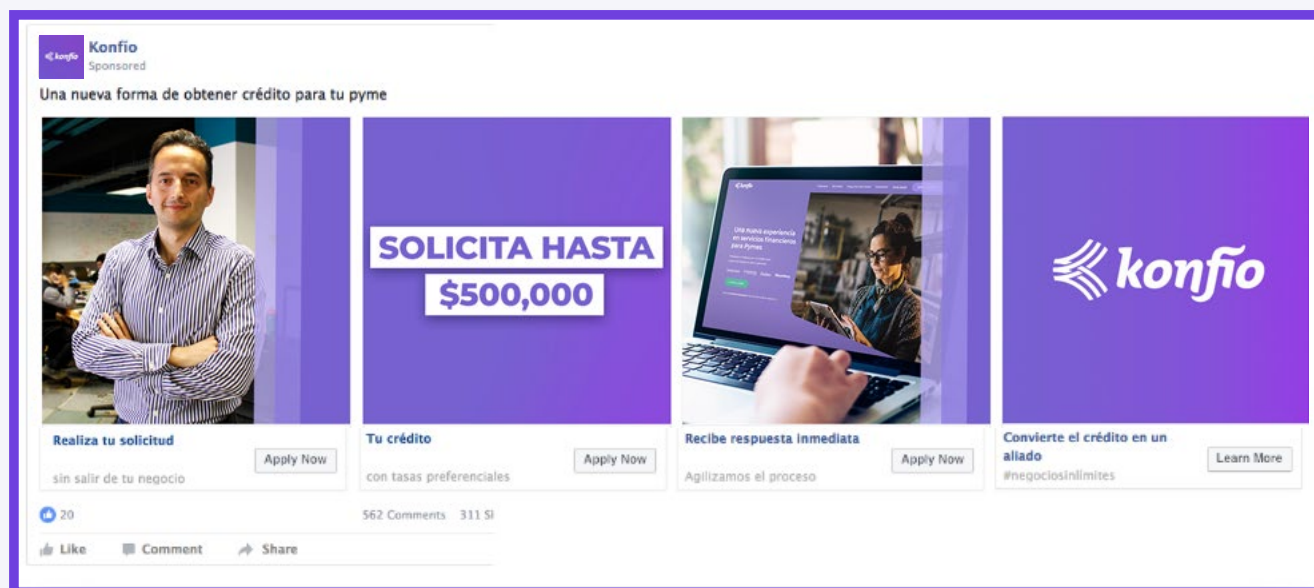
Imagen



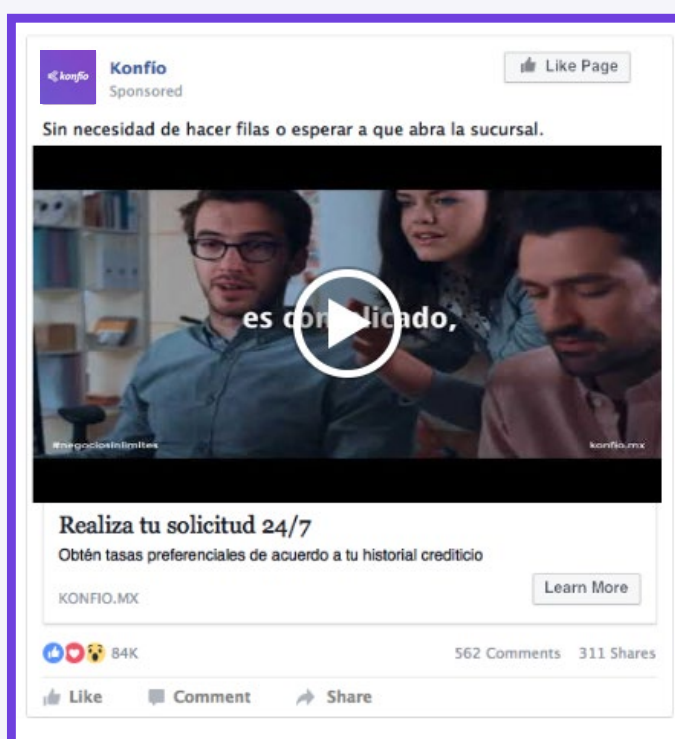
3. ¿QUÉ QUIERO COMUNICAR?

Formatos

Carrusel



Video



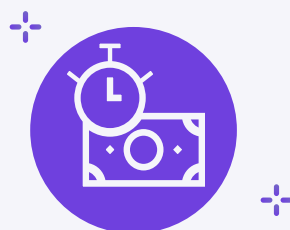
4. DEFINE TU PRESUPUESTO

Costos



Presupuesto

Se fija un presupuesto por cada campaña y puede ser diario o por el tiempo que dure la campaña activa.



Oferta automática

La plataforma hace una oferta automática con base en el presupuesto configurado para que tus anuncios se muestren una vez que se active la campaña.



CPM

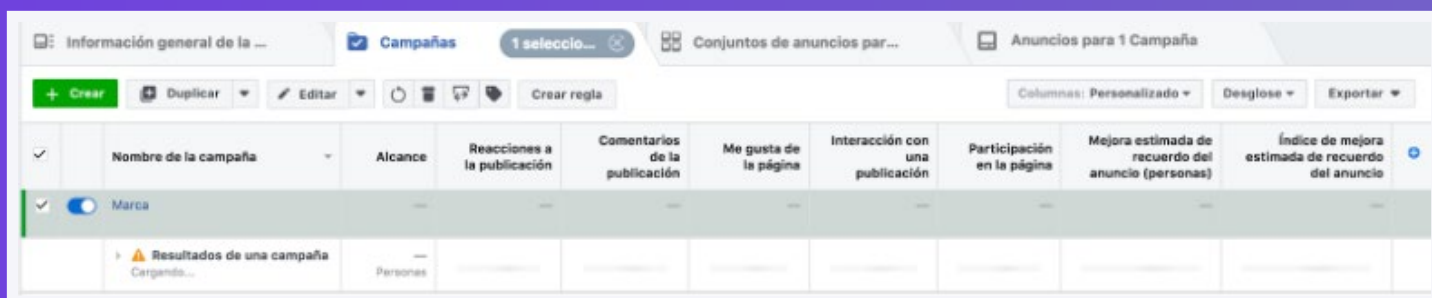
La plataforma tiene como unidad de cobro el CPM (costo por millar de impresiones). Es decir, te cobrará cada vez que tu anuncio se muestre 1,000 veces.

5. MIDE TUS RESULTADOS

Medición

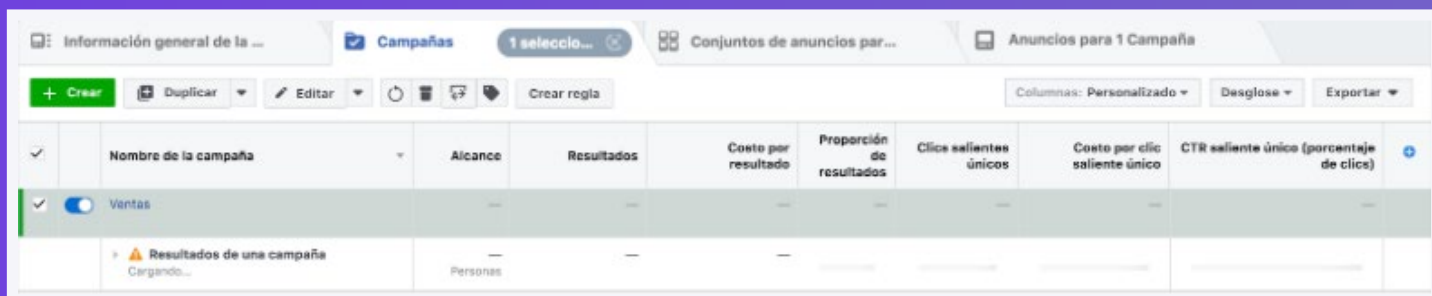
En la plataforma de anuncios de facebook (Facebook Ads Manager) es posible gestionar y medir el desempeño de tus campañas. Es importante configurar el reporte para que muestre las métricas relevantes para cada tipo de campaña.

Para una campaña de marca, el reporte muestra alcance, reacciones, comentarios y recuerdo del anuncio.



✓	Nombre de la campaña	Alcance	Reacciones a la publicación	Comentarios de la publicación	Me gusta de la página	Interacción con una publicación	Participación en la página	Mejora estimada de recuerdo del anuncio (personas)	Índice de mejora estimada de recuerdo del anuncio
✓	Marca	---	---	---	---	---	---	---	---
	⚠ Resultados de una campaña Cargando...	Personas	---	---	---	---	---	---	---

Para una campaña de ventas, el reporte muestra resultados, costo por resultado, proporción de resultados, clics salientes únicos, costo por clic saliente único, CTR saliente único (porcentaje de clics).



✓	Nombre de la campaña	Alcance	Resultados	Costo por resultado	Proporción de resultados	Clics salientes únicos	Costo por clic saliente único	CTR saliente único (porcentaje de clics)
✓	Ventas	---	---	---	---	---	---	---
	⚠ Resultados de una campaña Cargando...	Personas	---	---	---	---	---	---

En Konfío creamos nuevas soluciones que apoyan a los empresarios a mejorar sus finanzas y exponenciar su crecimiento. Además de ofrecer crédito en línea para pymes, creamos herramientas que ayuden a fortalecer los negocios en México.

Para conocer más herramientas de crecimiento ingresa a konfio.mx/tips