

Curso de Facebook marketing para empresarios por rebeldes online

Rebeldes Marketing Online lanza su curso de Facebook Marketing; una formación enfocada a empresarios que quieren incrementar sus datos de venta a partir de la red social más popular del momento: Facebook

¿Qué hay de nuevo en Facebook? Como muchos ya saben, la actual manera de llegar a los clientes potenciales para las empresas es la publicación de anuncios. El contenido orgánico ha sido relegado a un segundo plano, siendo mucho más complejo alcanzar visibilidad y conversiones a partir de él. Por eso, es mucho más inteligente y rentable apostar por una nueva forma de promoción que, a la larga sale más económica, las campañas de anuncios.

A partir de una campaña de anuncios bien optimizada en Facebook es posible duplicar y hasta triplicar la facturación. En Rebeldes Online, proponemos 3 formas básicas para conseguirlo, aunque hay muchas más en 99 maneras de vender en las redes sociales

Ultrasegmentación

Las campañas de anuncios en Facebook permiten una configuración muy precisa y esto ahorra costes a la empresa a largo plazo. No hablamos sólo de personalizar la campaña en función del lugar y los intereses del usuario- lo que es muy relevante-, también nos referimos a crear bases de datos en base a públicos similares. Facebook desea ofrecer anuncios a sus usuarios sobre los cuáles estén realmente interesados; no quiere tener una comunidad descontenta, quiere ofrecer el mejor contenido a los miembros de su red. Para ello, ofrece información de interés, personalizada según el perfil. ¿Cómo aprovecharlo? La opción públicos personalizados, permite crear listas de contactos similares a tu propia base de datos; de esta forma, tus anuncios se publican a aquellos usuarios que son, en realidad, tus clientes potenciales.

Pruebas A/B

Sólo hay una forma de averiguar qué tipo de campaña de anuncios funciona en tu empresa: haciendo pruebas. El proceso de optimización no debe terminar nunca; no hay una fórmula universal para alcanzar el éxito, sólo probando y probando conseguirás acertar. Son muchísimos los elementos que

puedes someter a juicio, te mostramos tan sólo algunos de ellos:

Textos: Hacer pruebas en el texto comercial que usas para tus anuncios te ayudará a saber cuál te proporciona más conversiones: crea dos anuncios y analiza cuál te ha reportado mayores éxitos, cuando tengas al ganador, vuelve a medirlo con otro.

Ubicación de tus anuncios: Facebook permite dos ubicaciones distintas: la barra lateral y la sección de noticias. Sólo probando la publicación de anuncios en ambas opciones, y en cada una de tus distintas campañas, lograrás saber cuál funciona mejor en tu caso particular.

Formatos: Los distintos formatos con que probar te ofrecerán información acerca de qué vende más en tu negocio. Aunque la tendencia es apostar más por el formato visual, hay que averígualo con datos objetivos y eso sólo se consigue midiendo. Entre los posibles formatos con los que puedes jugar se encuentra el vídeo, la imagen, la imagen con texto, la infografía...

Redireccionamiento: Un paso clave en tu campaña, dirigir al cliente potencial a la página adecuada para cumplir nuestro objetivo: la venta. Ahora bien, ¿Es mejor redireccionarlo a una ficha de producto de nuestra propia web o a una landing page externa? Sólo haciendo la prueba hallarás la respuesta.

Crea un proceso de ventas óptimo

Un buen proceso de ventas consiste en tener una hoja de ruta de todos los pasos que debe realizar un cliente potencial hasta llegar a la venta; la noema dice que cuantos menos, mejor. Una vez tengas el proceso de ventas creado, optimiza cada uno de los pasos para conseguir un mayor número de conversiones. E, imprescindible medir siempre el ROI.

Si te interesa el Facebook Marketing y quieres formarte con estrategias válidas para mejorar la facturación de tu empresa, echa un ojo al curso de Facebook Marketing de Rebeldes Online. Tienes más información otros cursos de rebeldes online

Por último, te animamos a cursar el seminario de Facebook Marketing para empresas de Rebeldes Online ¡El primer módulo es totalmente gratis! Inscríbete aquí.

Datos de contacto:

Isabel
606365202

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce Cursos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>