



E-DIGITAL
AGENCIA MARKETING

E-BOOK CAMPAÑAS META AD

Optimización de campañas de
META ADs



www.e-digital.aeemprende.com

Campañas META ADs

Si tenemos un ECOMMERCE o un negocio y deseamos vender nuestros productos u ofrecer nuestros servicios, aprendamos a sacarle provecho a nuestro presupuesto.



Vamos a comprender la estructura más efectiva para OPTIMIZAR tu campaña.



La clave de obtener resultados esperados en nuestras campañas también depende de otras variables como el objetivo de la campaña, el presupuesto, las ubicaciones, el contenido y otros.

¡Identifiquemos las ubicaciones!

Es importante analizar previamente si nuestra campaña se mostrará en todas las ubicaciones o las que tienen mejor oportunidad

1) Advantage+

La IA se encargará de distribuir el presupuesto donde haya más oportunidad de lograr resultados.

2) Manuales

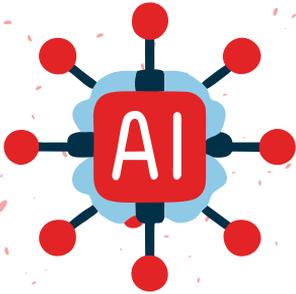
Elegimos las ubicaciones donde aparecerá nuestros anuncios.



Meta Audience
Network

Se debe adaptar el contenido para cada tipo de ubicación y analizar si es idóneo.

Aprovechemos la IA de META



La campaña tiene como tarea principal encontrar audiencias para lograr el objetivo elegido.

Segmentación Abierta

Se encarga todo lo posible a la IA para que encuentre audiencias, se conoce como público frío.



Segmentación por intereses



Necesitamos segmentar los públicos por intereses o comportamiento de acuerdo a nuestro estudio de mercado.

Landing

Elegimos el destino que tendrá nuestro cliente al momento de darle click a la llamada de acción o CTA.

Objetivos de campaña aplicables:

- a) Interacción
- b) Clientes potenciales
- c) Ventas



Página WEB
ATC



Whatsapp



Formulario



Messenger



El Landing dependerá del objetivo de campaña, recursos y estrategia.

Gestión de información



Página WEB
ATC



Píxel de META & API
de conversiones

Además de medir el desempeño de tu campaña, podrás conocer las acciones que realizan las personas.



Whatsapp



Formulario



Messenger



Lista de clientes

Podrás recoger información de personas que están interesadas en tu producto/servicio, como nombres, teléfono, correo y otros.

Aprovechemos recoger datos de las personas que interactúan con nuestros anuncios para crear campañas de **REMARKETING**



Gestión Comercial

Es importante prestar atención a los procesos de venta para crear un ciclo de optimización de campaña.



Llamadas

Canal muy efectivo para poder contactar y generar confianza con la persona, demuestras mayor personalización.



Whatsapp

Potente y muy intuitivo, puedes usar chatbots o un service customer, la ventaja que puede archivar los mensajes para futuras campañas.

Los canales más efectivos para todo ecommerce, puedes trabajar con ambos o el que más se adapte a los objetivos de tu negocio.



Campañas de REMARKETING

Son campañas publicitarias que elaboramos con información recogida por una campaña previa.



Se optimiza el presupuesto con los públicos personalizados y similares.

E-DIGITAL Públicos Personalizados

Son audiencias con información recogida a través del Píxel & API de Conversiones, interacción de anuncios, FP y otros.

Públicos Similares

Son audiencias símiles o parecidas a públicos personalizados que hayamos creado, se puede elegir el grado de similitud.

Ciclo de Optimización

GESTIÓN
COMERCIAL

CAMPAÑAS DE
REMARKETING



Whatsapp



Llamadas



CICLO DE
OPTIMIZACIÓN



Meta Audience
Network



Lograremos optimizar el presupuesto de nuestra campaña con una eficiencia en la **GESTIÓN COMERCIAL** y nuestras campañas de **REMARKETING**.