
Workshop Campañas en Facebook e Instagram Ads

Información

Workshop práctico de creación de los tipos más importantes de campañas en Facebook e Instagram Ads tanto para generar contactos de posibles clientes como ventas en tienda online.

Objetivos

- Conocer los distintos tipos de campaña y objetivos que ofrece la plataforma de Facebook Ads
- Comprender cómo segmentar correctamente por ubicación geográfica, demográfica, comportamiento e intereses para alcanzar posibles clientes
- Definir qué tipo de campaña es mejor según el tipo de cliente y su objetivo
- Conocer los distintos formatos de anuncio y cuáles son los que mejor rinden
- Aprender cómo definir audiencias similares, de retargeting y públicos de clientes
- Descubrir qué tipo de optimización es la ideal para obtener resultados al menor costo posible

A quién va dirigido

Dueños de empresas, responsables de Marketing y todo aquel que desee entender paso a paso cómo lanzar correctamente campañas de interacción, tráfico, generación de clientes potenciales y conversiones en Facebook e Instagram. No se requieren conocimientos previos.

Programa Académico

Clase 1

Introducción a Facebook e Instagram Ads: conceptos de cuenta publicitaria, business manager y activos publicitarios. Cómo solicitar acceso correctamente a cada activo (fanpages, instagram, catálogos). Cómo configurar correctamente una cuenta publicitaria. Diferencias entre el botón de promocionar y el administrador comercial de anuncios. Tipos de campaña y objetivos. Métricas fundamentales según el tipo de campaña: métricas de tráfico, interacción, leads y conversiones.

Clase 2

Introducción a campañas de tráfico e interacción. Segmentación eficiente. Configuración de campañas y grupos de anuncios. Tipos de segmentación geográfica, por demografía, comportamiento e intereses. Inclusión y exclusión en públicos para mejorar su relevancia. ¿Qué tipo de audiencia es mejor según el tipo de empresa y objetivo? Tipos y especificaciones de anuncios para cada red. Formatos de una imagen, carousel, video y canvas.

Clase 3

Campañas de generación de potenciales clientes y conversiones. Pixel de Facebook y cómo colocarlo correctamente para medir resultados. Creación de públicos personalizados, audiencias similares (lookalikes) y audiencias de listas de clientes. Cómo crear y utilizar audiencias de retargeting. Tiempo de aprendizaje y optimización básica de todos los tipos de campaña. Mejores prácticas de Facebook e Instagram Ads para B2B y B2C según presupuesto y objetivo.

Acerca del orador

<https://www.linkedin.com/in/Insantoro/>

Leandro Santoro es Lic. en Psicología, Emprendedor desde hace 20 años y Experto en Marketing Digital y Ventas.

Su primera compañía, PSICOFXP, se convirtió en la mayor comunidad de foros de debate de habla hispana, con un staff permanente de 40 personas, oficinas en 2 países e inversión de más de 1 millón de dólares por parte de un fondo de capitales con base en Miami.

En 2013 habiendo finalizado ese período se desempeñó como Director Comercial Regional de una agencia especializada en Programmatic Buying, y finalmente en 2015 volvió a emprender y fundó Five! Media Lab, empresa de Internet que ofrece herramientas para que micro, pequeñas, medianas y grandes empresas puedan tener estrategias eficientes de captación de clientes.

Habiendo emigrado ya hacia Europa, Five! (FiveML ÖU) hoy es una compañía con sede en Estonia que trabaja con clientes en todos los países de habla hispana de Latinoamérica y España. Leandro habitualmente da clases y capacitaciones online a particulares, cámaras y empresas sobre Marketing y Negocios Online.

Acerca de Five! Media Lab

<https://www.fivemedialab.com/>

Five! Media Lab es una Empresa de Internet con 20 años de experiencia, que ofrece herramientas para que micro, pequeñas, medianas y grandes empresas puedan tener estrategias eficientes de captación de clientes. Nos especializamos en campañas de generación de leads en Google, Facebook, Instagram y LinkedIn y automatizamos el contacto con Decisores de Compra y Potenciales Clientes en LinkedIn entregando actualmente más de 50.000 leads B2B cada mes. Éstas son algunas de las empresas que confían actualmente en nosotros para asesorarlos en Marketing Digital y Ventas:

