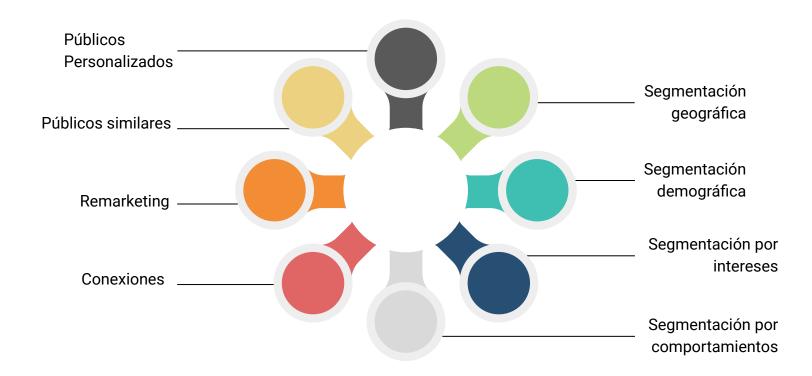


Segmentación fb

Rafael Dossetti

Tipos de segmentación



Llega a todo el mundo, o solo quien tú quieras

Facebook mostrará automáticamente los anuncios a las personas con más probabilidades de que les resulten pertinentes. También puedes mejorar la entrega de anuncios para que llegue a más gente con tres herramientas de selección de audiencias...

Audiencias básicas

Define una audiencia en función de determinados criterios, como la edad, los intereses, la región geográfica y muchos más.

Audiencias personalizadas

Vuelve a ponerte en contacto con personas que han interactuado con tu empresa tanto dentro como fuera de internet.

Audiencias similares

Llega a personas nuevas con intereses parecidos a los de tus mejores clientes.

Ubicación

Anúnciate en ciudades, comunidades y países en los que te interese hacer negocios.

Datos demográficos

Elige una audiencia en función de su edad, sexo, formación académica y puesto, entre otros. Si bien puedes hacer un seguimiento de los tipos de personas a las que llegas con tus anuncios, Facebook nunca compartirá información de identificación personal sobre ellas.

Intereses

Añade los intereses y aficiones de las personas a las que quieres que llegue tu anuncio, desde alimentos orgánicos hasta películas de acción, y aporta relevancia a los anuncios segmentados.

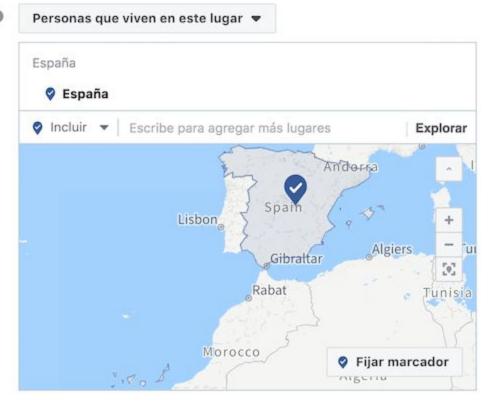
Comportamiento

Muestra tus anuncios según el comportamiento de los consumidores, como las compras anteriores y el uso del dispositivo.

Conexiones

Incluye a personas vinculadas con tu página o evento de Facebook, o exclúyelas para encontrar nuevas audiencias.

Lugares 🚯



Segmentación geográfica:

En este apartado podemos **segmentar en función de la ubicación de las personas** a las que nos queremos dirigir.

(Una opción muy interesante para los negocios locales).

Podemos segmentar:

Países.Regiones, estados o provincias.Ciudades.Códigos Postales.Direcciones

ADEMÁS:

Todas las personas en este lugar:

Con esta opción llegaremos a las personas que viven o han estado recientemente en el lugar que hayas seleccionado.

Personas que viven en este lugar:

Esta opción tendrá en cuenta a las personas residentes en el área que hayas seleccionado. (Esta es la opción más interesante para un negocio local).

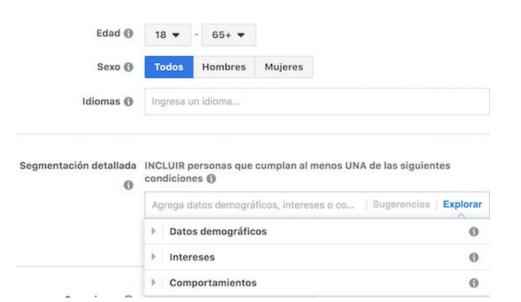
Personas que estuvieron hace poco en este lugar:

Gracias a esta opción podremos llegar a las personas que han estado hace poco en el área marcada.

Personas de visita en este lugar:

Mientras que esta opción incluye a las personas que están a más de 200 km de su hogar y viajan al área que hayas definido.

También podemos segmentar por radio desde un punto específicamente marcado y también excluir zonas.



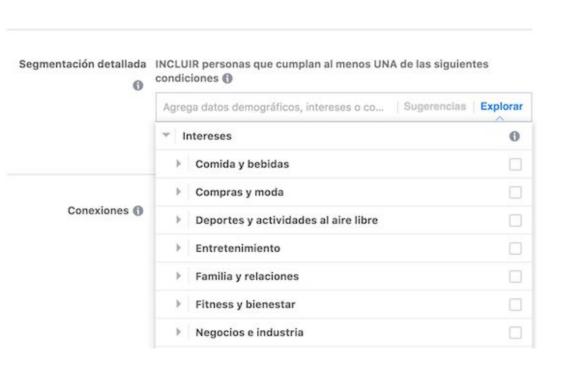
Segmentación demográfica:

Inicialmente tenemos **tres niveles**:

Edad. Sexo. Idiomas.

Si hacemos clic sobre el desplegable se abrirán nuevas opciones y **podemos segmentar en Facebook en función de**:

Educación. Acontecimientos importantes. Relación. Trabajo



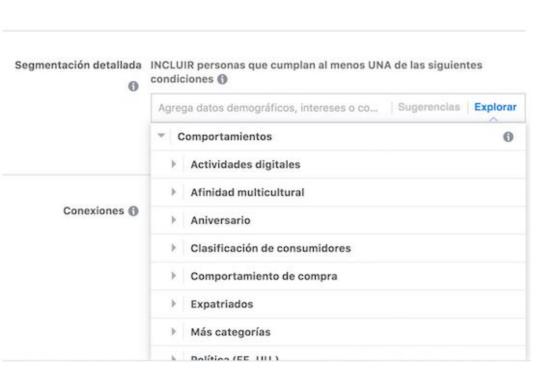
Segmentación por intereses:

Otra de las claves para segmentar en Instagram ads para conocer muy bien los intereses de las personas a las que nos queremos dirigir.

¿Por qué?

Porque de esta forma podemos mostrar anuncios a personas con intereses relacionados con nuestro producto.

Posibles intereses: Comida y bebida.Compras y moda.Deportes y actividades al aire libre.Entretenimiento.Familia y relaciones.Fitness y bienestar.Negocios e industria. Pasa tiempo y actividades.Tecnología



Segmentación por comportamientos:

La **segmentación por comportamientos** en Facebook tiene en cuenta los comportamientos de las personas dentro de la plataforma y fuera de ella.

Por ejemplo, tiene en cuenta el historial de compras, fechas importantes, viajes realizados, etc.

Posibles comportamientos: Actividades digitales. Afinidad multicultural. Aniversario. Clasificación de los consumidores. Aniversario. Clasificación de los consumidores. Comportamientos de compra. Expatriados. Más categorías. Usuario de dispositivo móvil. Viajes.



Públicos Personalizados:

Los públicos personalizados son personas con las que ya hemos tenido algún contacto.

Facebook distingue entre dos tipos:Públicos desde nuestros orígenes.Públicos con origen en Facebook.

Facebook distingue 6 principales tipos de públicos personalizados.

Para crear estos públicos se debe instalar un píxel de Facebook.



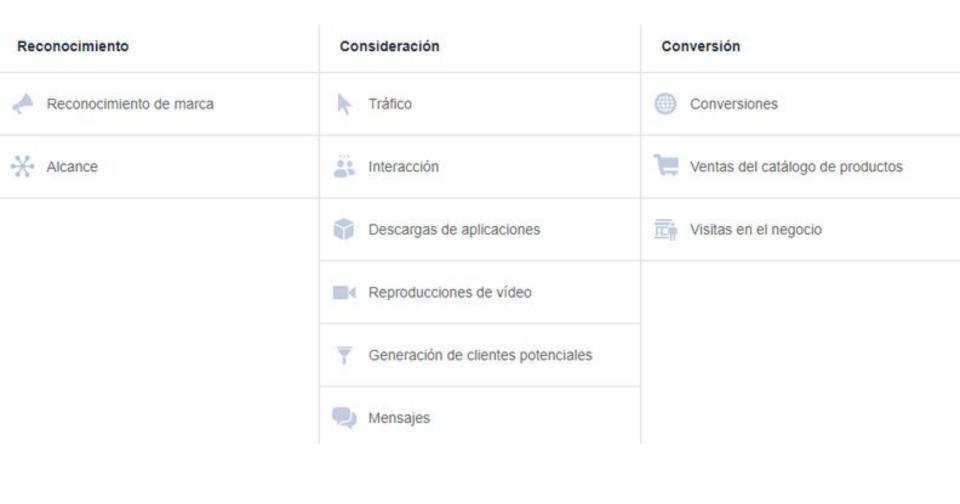
Segmentación por públicos similares:

Los públicos similares nos permiten crear audiencias que se parezcan a los públicos personalizados que le indiquemos.

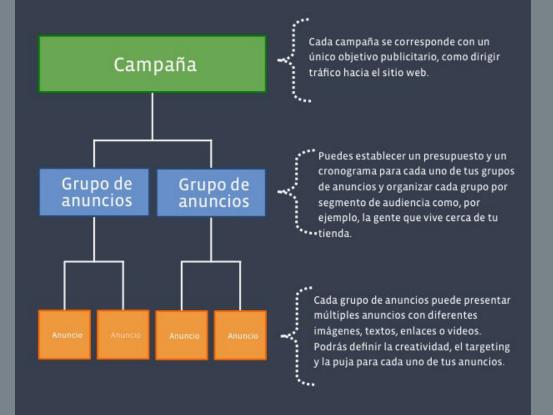
Cuanto menor sea el porcentaje mayor será el grado de similitud con el de origen.

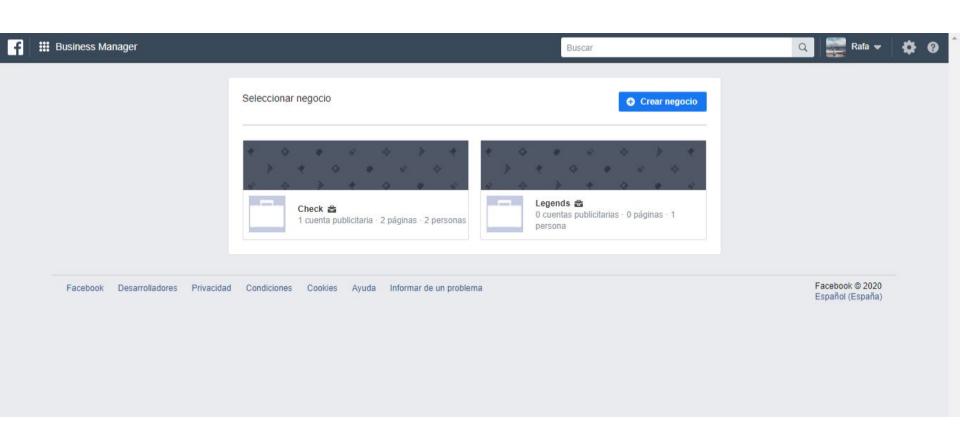
Se puede incluir varios públicos similares en un mismo conjunto de anuncios.

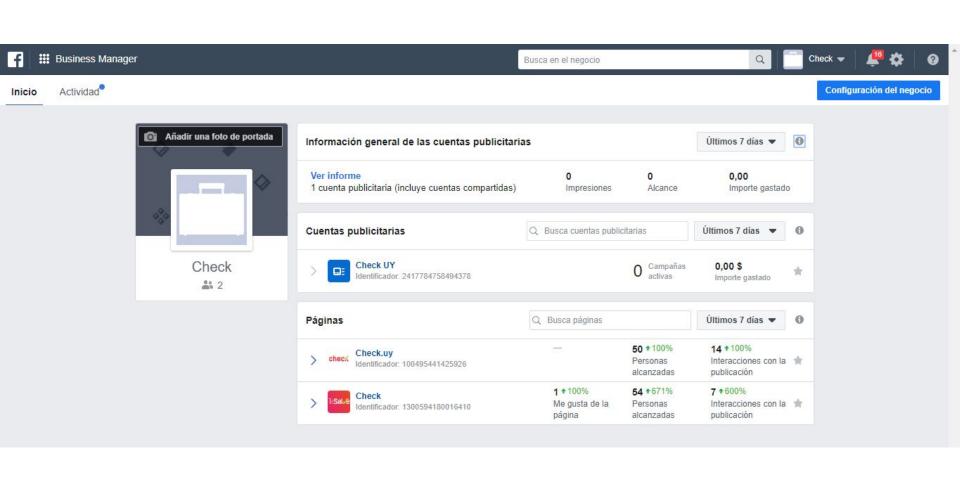
CAMPAÑA

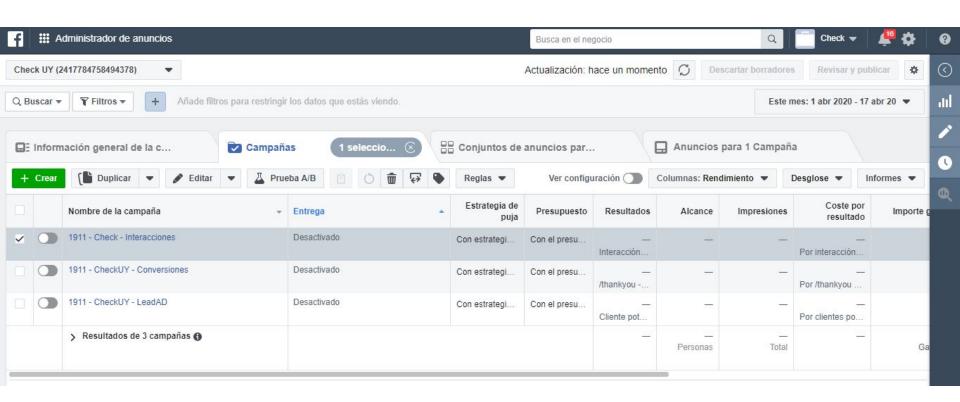


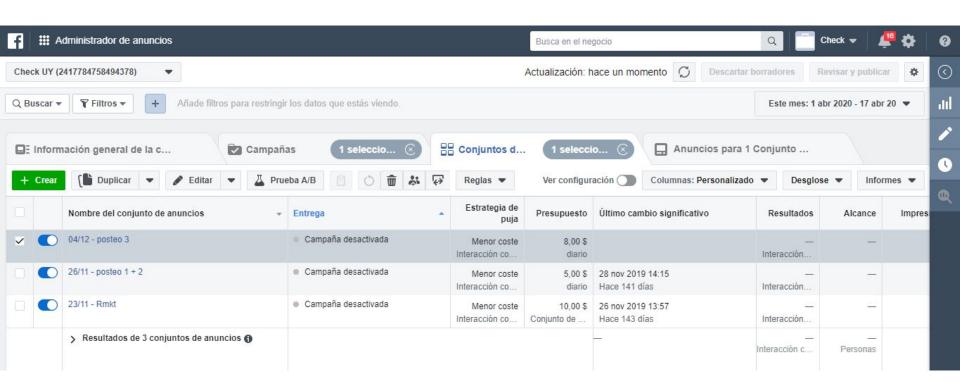
La nueva estructura de campañas

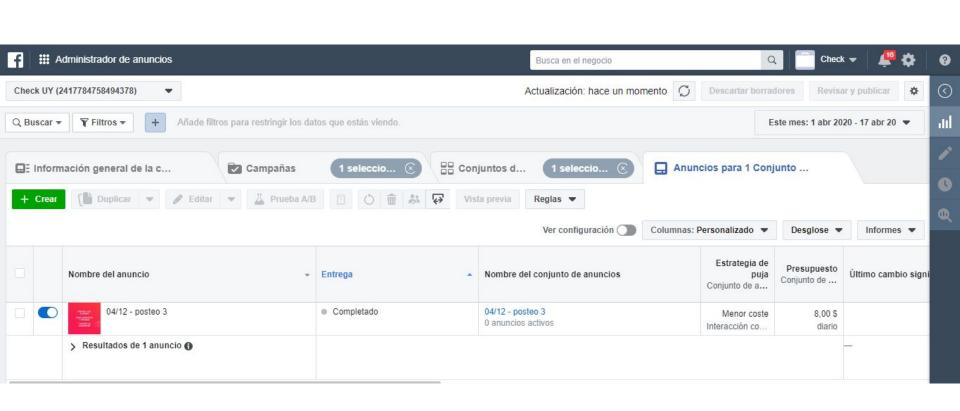


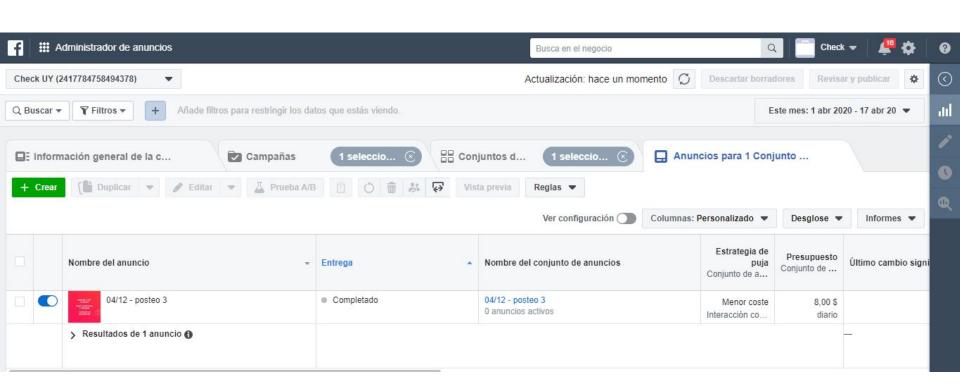














Gracias

Rafael Dossetti