

ESTRUCTURA DE UN ANUNCIO QUE GENERA VENTAS EN FACEBOOK/INSTAGRAM

Muy bien, ya tienes definido a tu avatar ideal...
Haz hecho el targeting y audience research para encontrar intereses específicos...

Ahora toca trabajar en el anuncio....En el video o imagen y en el texto.

Lo ideal es mostrar un anuncio que sea llamativo y útil para la audiencia correcta. De esta manera vas a garantizar resultados en tus campañas.

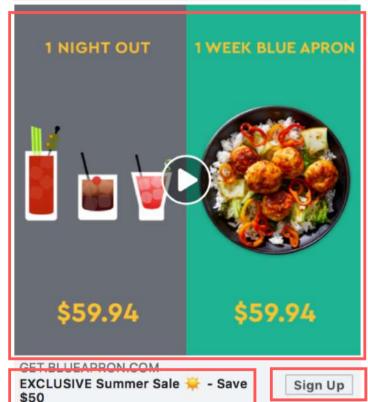
En esta guía voy a darte varios tips para crear videos e imágenes llamativos y te voy a mostrar templates para tus textos que te van a permitir aumentar las conversiones de tus anuncios...

Estructura de un anuncio:





VIDEO IMAGEN



TITULO

CALL TO ACTION

Texto

Es importante usar un texto que sea atractivo para capturar la atención del lector. Un texto bien diseñado tiene: un opening, una transición y un cierre.

El **opening** es el gancho o el imán que te va a permitir atraer la atención de tu audiencia. Normalmente usamos una pregunta que tu cliente respondería afirmativamente.

Por ejemplo: "Estas cansado de tener un jefe y de no tener libertad financiera?" o "Te cuesta concentrarte en lo que haces a diario?" En el primer caso venderíamos coaching o cursos para emprender y en el segundo un app para mejorar la concentración.

Ojo: Ten en cuenta que Facebook rechaza anuncios si estos hacen referencia a condiciones físicas, religiosas, etc. Para mayor información revisa las políticas.

La transición describe el estado de Antes y Después que va a tener tu cliente luego de usar tu producto o servicio. Es decir, cómo vas a transformar su vida para bien.

Por ejemplo, si vendemos Teas que ayudan a la digestión, vamos a hacer énfasis en el dolor que sienten tus clientes luego de comer una asado (Estado Antes). Pero luego de tomar tus Teas van a sentir alivio y van a poder seguir con su rutina sin sentir incomodidad o dolor (Estado Después).

El cierre lo haces mencionando la solución (Tu producto) y describiendo que deben hacer para conseguir lo que ofreces.

En el **Título** haces énfasis de nuevo en el gancho que usaste inicialmente en el texto.

Templates de Texto

Pain/Benefit

Hace énfasis en el problema y el beneficio de usar tu producto.

| ¿Estás cansado de _ | | |
|----------------------|---|--|
| ¿Te cuesta | ? | |
| Haz esto para | | |
| Mira este video para | | |

Ajusta este template a tu negocio y que haga sentido a tu audiencia.



Tener

Qué tiene o no tiene en este momento...y como puedes ayudarlo.

¿Tener dolor de espalda es__(estado emocional)__?
¿No tener novia ___(estado emocional)___?
Por eso hemos creado ____
Haz click para _____

Sentir

Tocamos directamente un estado emocional que puedes mejorar.

¿Te siente frustrado porque _____?
Por eso hemos creado _____

Ajusta estos template a tu negocio y que haga sentido a tu audiencia.

Imágen / Video

Esta parte del anuncio representa visualmente el gancho que usamos en parte inicial del texto.

Tips:

- No uses imágenes profesionales descargadas de la web. Lucen bien pero no parecen naturales como si fuese una publicación de un amigo. Ahora funcionan muy bien selfies o fotos caseras.
- No muestres sólo tu producto, enfócate en los beneficios, trata de ilustrar ese estado **Después** que conversamos.
- Muestra tu cliente ideal. Si tu producto es para mamás, intenta usar mamás reales usando el producto.
- Si usas texto asegúrate que no exceda el 20% del espacio total sino Facebook lo desaprueba.
- No uses botones o logos encima, hacen que luzca como un anuncio pago.

Felicidades,

Tienes en tus manos conocimiento valioso que te va a permitir crear anuncios ganadores.

Estos anuncios van a capturar el interés de tu cliente ideal, y te van a permitir obtener mas conversiones...Sean leads o ventas directas, sólo debes ajustar el mensaje al momento del embudo que tu cliente se encuentra.