

Tips para el diseño de campañas publicitarias en redes sociales

Las redes sociales son una plataforma muy importante para dar a conocer nuestra marca, mediante éstas podemos hacer publicidad gratuita, pero si queremos llegar a una audiencia mayor debemos considerar hacer una campaña de publicidad paga, te contaremos unos tips para que logres crear con éxito una campaña publicitaria en tus redes sociales.

1. **Segmentar:** definir una audiencia es la clave para crear una campaña publicitaria, no ganamos nada con hacer una campaña muy optimizada si no la dirigimos al público correcto. Atacar a un público demasiado amplio nos hará perder dinero y esfuerzos, debemos pensar muy bien cuál es nuestro público objetivo, sus intereses, edad, zona residencial y otros aspectos relevantes para nuestro producto o servicio. Pero tampoco hagas una segmentación muy estrecha, ya que corres el riesgo de no llegar a la suficiente cantidad de personas; busca llegar a por lo menos a 2000 personas.
2. **Elige sabiamente la imagen que vas a publicar,** de preferencia muestra a personas dentro de la publicidad, puede ser una mujer sonriendo, o unos niños jugando, en fin, las posibilidades son ilimitadas. También puedes publicar una imagen o video de una persona interactuando con tu producto o servicio. Esto hará que el anuncio no desentone con el feed de las personas, también puedes usar contraste de colores, evitando las imágenes a blanco y negro, o usar primeros planos; busca que la imagen llegue a la persona que la esté viendo y llame su atención sin desentonar con el feed y finalmente, no olvides elegir el tamaño de imagen correcto y mantener una buena calidad en la imagen.
3. **Cuida el texto que acompaña la parte gráfica de tu publicación,** recuerda que eres un ser humano, no intentes sonar como robot, revisa el texto, que el tono sea humano y cercano al público y añade llamados a la acción claros que le digan a la audiencia qué hacer. Puedes usar: "Haz clic para conocer más" o "Llena el formulario" o "Ingresa a nuestra web" así el usuario sabrá que hacer.
4. **Cuida el coste de la publicación:** algunas redes sociales como Facebook permiten pagar por costo por clic o costo por mil impresiones, vigila que forma se ajusta más a tu bolsillo y te genera más resultados.
5. **Envía el tráfico a una página web especializada:** al hacer promociones que llevan a nuestra web debemos cuidar que la web esté optimizada para el tipo de anuncio, hay un tiempo de 15 segundos en el que si una persona no ve concordancia con el anuncio y el contenido de la web a la que lo dirige, se va de la web y se pierde la conversión, además puedes ser penalizado por la red social en la que estés pautando, de ser posible crear landing pages exclusivas del anuncio que hayas creado.
6. **Muestra claramente los beneficios de tu marca,** producto o servicio: las características son importantes, pero los beneficios son los que llevan a tomar al público la decisión de compra. Para hacerlo puedes añadir texto a las imágenes que publicitas, o un copy que diga los beneficios de lo que se muestra en el video o la imagen.
7. **Rota los anuncios,** no dejes que la ceguera publicitaria llegue a tu publicación: cuando la misma información pasa frente a nuestros ojos muchas veces, nuestro cerebro la suprime, por esto es importante mantener contenido fresco y publicaciones creativas que llamen la atención del público.
8. **Busca engagement:** mostrar y mostrar nuestros productos o servicios no sirve si no tenemos credibilidad, el engagement es vital para las ventas en redes sociales, entre más personas estén hablando positivamente de nosotros, es mejor.

Con estos tips podrás crear campañas publicitarias que aporten valor al publico y te ayuden a conseguir los objetivos de la marca rápidamente.