FACEBOOK ADS

vicentferrer.com/facebook-ads @ferrervicent

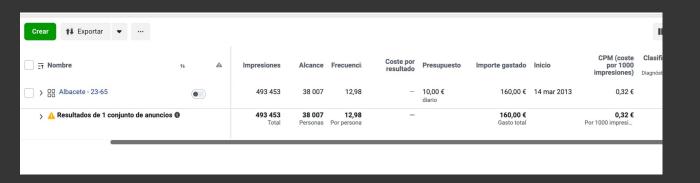
Historia

- 2004 Facebook Flyer
- 2005 Partypoker & Apple
- 2007 Facebook ADS
- 2012 Mobile ADS & Retargeting
- 2013 Video ADS & Lookalike
- 2014 Carrousel
- 2015 DPA & Lead ADS & Canvas & Pixel
- 2017 Split Test



En 2010-2015, la mina

(funcionaba aunque no lo hicieras perfecto)



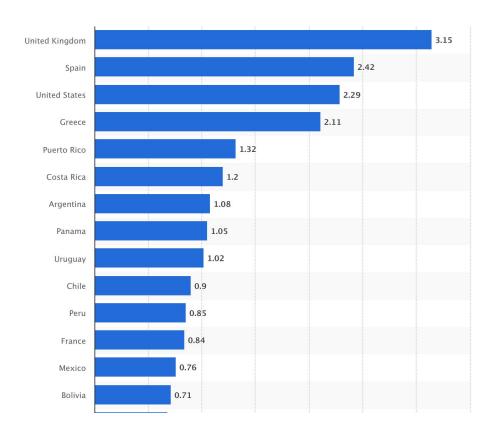


CPM

El coste por mil de 0,32€ no sería habitual ahora mismo!

Frecuencia altísima, pero daba igual, funcionaba





CPM MAYO 2018. Fuente: Statista

¿Cómo funciona Facebook? ¿y sus cambios de rentabilidad?

- CPM



Pujamos compitiendo contra otros anunciantes. por impactar a la misma audiencia.

Cuantos más anunciantes pujando fuerte, más sube el mercado.



Todos le males se mucionan comprando un curso de trafficker

ESTRUCTURA



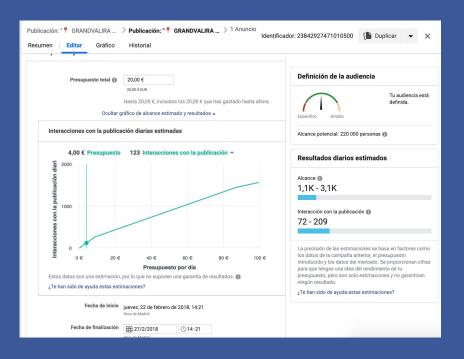
OBJETIVOS

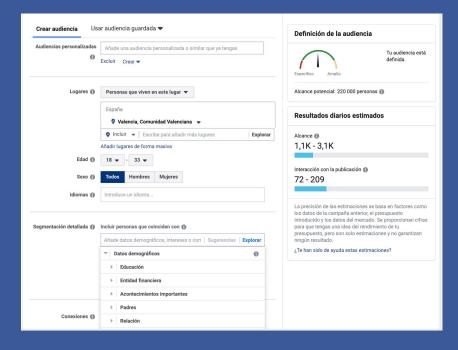
Cuál es tu objetivo de marketing? Ayuda: selección de un objetivo				
Consideración	Conversión			
Tráfico				
Interacción	Ventas del catálogo			
Descargas de aplicaciones	Tráfico en el negocio			
Reproducciones de vídeo				
Generación de clientes potenciales				
Mensajes				
	Consideración Tráfico Interacción Descargas de aplicaciones Reproducciones de vídeo Generación de clientes potenciales			

CAMPAÑA

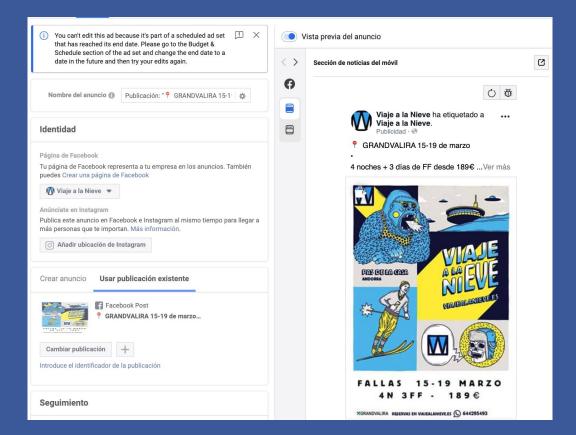
ptimización del presupues	sto de la campaña	Activadas 🕡
nuncios para conseguir más resulta	de la campaña, tu presupuesto se distri dos en función de la estrategia de puja to de cada conjunto de anuncios. Más i r	la optimización de entrega que
Presupuesto de la campaña 1	Presupuesto diario 60,00 €	
	El importe real gastado por día puede	variar. 🐧
Estrategia de puja de la campaña	Menor coste ▼	
•	No todas las estrategias de puja están las campañas. 🏐	disponibles para todas
Programación de anuncios (1)	Publicar los anuncios continuamente	
Tipo de entrega 🚯	Estándar: Obtén resultados durante to	do el calendario seleccionado
	Más opciones	

CONJUNTO DE ANUNCIOS





ĀNUNCIO



CANVAS





Experiencia

Landing interna en Facebook.

- Mejor CPC
- Mejor velocidad de carga
- 100% mobile

PÍXEL

/></noscript>

<!-- End Facebook Pixel Code -->

<noscript><img height="1" width="1" style="display:none"
src="https://www.facebook.com/tr?id=1234567890&ev=PageView&noscript=1"</pre>

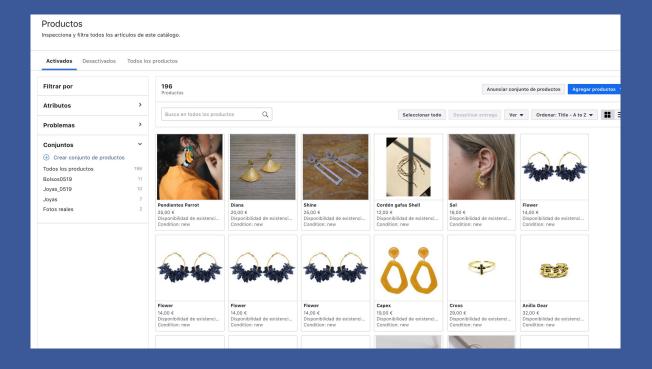
Base code



EVENTOS

- View Content
- Add To cart
- Checkout
- Purchase
- Lead
- Search
- ٠.

CATÁLOGO (FEED)



CATÁLOGO DE PRODUCTOS

- NOMBRE
- DESCRIPCIÓN
- FOTO(S)
- URL
- STOCK
- PRECIO
- SKU



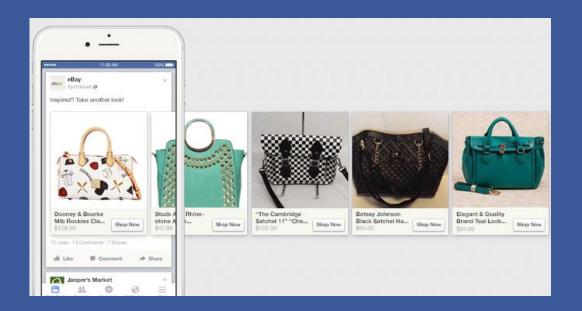
ECOMMERCE

Claves - Partimos de un Píxel y feed catálogo al 100%

- → CONVERSIÓN
- → DPA Retargeting dinámico de producto
- Nuevas audiencias LAL

 Trabaja audiencias Lookalike similares a tus compradores.
- → Leads que aporten valor Comunidad, Tutoriales, Webinars.
 - Muy potente en ecommerce B2B
- → Canvas (en Moda)

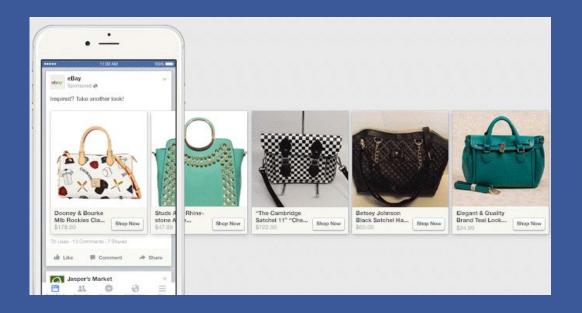
DPA



RECOMENDABLE AB TEST CON 2 ADSETS

- VIEW LAST 30
- ADD TO CART LAST 21

CONVERSIÓN



RECOMENDABLE AB TEST CON 2 ADSETS

- VIEW LAST 30
- ADD TO CART LAST 21



FB para LEADS

2 Fórmulas: Landing propia o Lead Ads

- → AB Testing en TODO: Copys, Imágenes, Formulario, Landing, Audiencias, Presupuestos
- → Integración posterior: Growth
- → Captar Leads para aportarles valor Comunidad, Tutoriales, Webinars.

Muy potente en ecommerce B2B

→ Canvas (en Moda)

MODELO DE ATRIBUCIÓN

Por defecto: 28 días CLICK+1 Día VIEW

ROAS

- (INGRESOS/INVERSIÓN)/100

CUANTOS € FACTURAMOS CON
 CADA € INVERTIDO EN PUBLICIDAD

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

	junio 2019			
Semana	24	25	26	TOTAL JUNIO
Visitas semanales*	4500	7869	12792	
Presupuesto DPA Semanal	160,00 €	160,00 €	160,00 €	480,00 €
Importe Gastado REAL	118,93 €	141,00 €	140,68 €	400,61 €
Num Ventas	11	7	12	30
IMPORTE VENTAS	812,90 €	509,70 €	548,00 €	1.870,60 €
ROI (RETORNO)	6,84	3,61	3,90	4,67
Presupuesto Conversión	210.00 €	420.00 €	490,00 €	1.120.00 €
Visitantes+Seguidores	115,34 €	235,93 €		-
Lookalike	86,43 €	181,58 €	20	-
Intereses	0,00 €	-	-	_
Importe Gastado Real	201,77 €	417,00 €	586,77 €	1.205,54 €
Num Ventas	9	9	55	73,00 €
Importe Ventas	575,60 €	559,55 €	3.237,32 €	4.372,47 €
ROI	2,85	1,34	5,52	3,63
			INV. JUNIO	1.600,00 €
Inversión	320,70 €	558,00 €	727,45 €	1.606,15 €
Ventas	1.388,50 €	1.069,25 €	3.785,32 €	6.243,07 €
ROI Retorno	4,33	1,92	5,20	3,89
VENTAS Analytics	2.512,47 €	2.950,24 €	7052,94	12.515,65 €
Tasa Conversión Analytics	0,51	0,4	0,82	

CONCLUSIONES

AB TESTING APLICADO A TODO.

NUNCA DAMOS NADA POR SUPUESTO

CREATIVIDADES DE PRIMER NIVEL

LA ÚNICA FORMA DE COMPETIR EN CONDICIONES

ESTRUCTURAS ESCALABLES

ADAPTARNOS RÁPIDO Y PREVENIR CAÍDAS

GRACIAS!