Facebook, el gorilla del marketing para las pymes

Tal como afirman desde la Incubadora Despegue en la Guía completa de Facebook, la red social es, hoy más que nunca, la gran oportunidad para las empresas españolas. Facebook cuenta con más de 23 millones de usuarios españoles conectados mensualmente en España; es por lo tanto una fantástica manera para llegar a la audiencia específica, para cada nicho de mercado con comunicaciones específicas y directas

Tal como afirman desde la Incubadora Despegue en la Guía completa de Facebook, la red social es, hoy más que nunca, la gran oportunidad para las empresas españolas.

Facebook cuenta con más de 23 millones de usuarios españoles conectados mensualmente en España; es por lo tanto una fantástica manera para llegar a la audiencia específica, para cada nicho de mercado con comunicaciones específicas y directas.

Los beneficios económicos de las pymes ya están creciendo gracias a esta plataforma. Es lo que recoge un reciente estudio elaborado por Facebook y Morning Consult en el que se concluye que 1 de cada 3 pymes españolas en Facebook ha creado su negocio en la plataforma.

El mismo estudio, también afirma que el 61% de las empresas reconoce que han aumentado sus ventas gracias a su estrategia de marketing en Facebook.

Y un último dato, un 84% de las pymes españolas en Facebook remarca que esta plataforma es la que les ayuda a atraer clientes.

Y ¿Por qué Facebook representa esta gran oportunidad para las PYMES españolas?

En el programa Despegue Incubadora para PYMES y Startups, ofrecen a empresas la metodología acerca de Facebook Marketing y otras áreas fundamentales para el crecimiento en ventas.

Respecto a Facebook, estas son las principales ventajas que la convierten en la plataforma perfecta para hacer crecer las ventas de una empresa:

La ultra-segmentación

Cuando en Despegue hablan de ultra-segmentación, se refieren a los datos sociales. Por los likes que se dan a páginas específicas y otros datos personales que se comparten en la red social, se ofrece a Facebook una enorme fuente de información para que los anunciantes muestren anuncios enfocados en los intereses del consumidor.

Cada año que pasa Facebook almacena más información y se convierte en una plataforma más sofisticada para utilizar esta información de cara a las campañas de anuncios.

Y es que Facebook sabe que, para que los anuncios sean rentables para las empresas, deben dirigirse de forma precisa y al público final; esto es lo que genera mejores números de venta para las empresas y, también más ingresos para Facebook.

Por ejemplo, la opción de creación de públicos personalizados, permite a las pymes subir su propia base de datos a Facebook para enfocar los anuncios en clientes y potenciales.

Así que una de las grandes ventajas competitivas de Facebook es, por lo tanto, la evolución de una plataforma de anuncios que permite hacer una segmentación muy específica, para que los anunciantes puedan llegar justo a la audiencia correcta.

El Retargeting

El Retargeting consiste colocar un cookie (un código) a los usuarios que visitan una página web. Este código permite seguir al potencial cuando está en Facebook, para mostrarle anuncios personalizados y relevantes en función de su visita. La ventaja del retargeting en Facebook es que genera hasta 10 veces más clics que el Retargeting en Adwords. Y 10 veces más clics, o más impacto, con una campaña de retargeting es realmente un gran retorno cuando se habla de marketing online.

Los dispositivos móviles

La navegación desde dispositivos móviles ha eclipsado a la navegación desde pc y Facebook es una de las mejores opciones para llegar a este público. Hasta un 40% de los ingresos que vienen de Facebook se generan a partir de dispositivos móviles. Pero es que, además la compra estratégica que ha hecho Facebook de Whatsapp ya indica hacia dónde está yendo todo; hay una apuesta segura hacia todo lo móvil.

El volumen de tráfico

La búsqueda de productos o servicios desde Google, tiene un techo. Hay un número determinado de búsquedas mensuales para determinadas palabras clave. Sin embargo en Facebook tener un producto con un perfil claro, con el que el usuario puede identificarse, da la posibilidad de llegar a mucha más gente que desde anuncios en Adwords.

La viralidad

Trabajar campañas de anuncios en Facebook, no solo puede dar un retorno de la inversión; también permite lograr un efecto de amplificación. No solo puedes llegar a un único usuario a partir de un anuncio, también da la posibilidad de llegar a todos sus amigos. Se trata de un Marketing que se amplifica de forma natural, viral. Cuando un contenido es interesante y aporta valor, se comparte. Si un anuncio es relevante, se comparte.

Esto supone una enorme revolución; hasta la fecha, no había sido posible viralizar los anuncios porque

se compartan. Facebook Ads, es pionera en ofrecer viralidad a través de campañas online.

Trabajar bien Facebook no es por supuesto fácil. No se trata de llegar a la plataforma y comenzar a hacer dinero. Es necesario tener la metodología correcta de cómo enfocarse en un marketing online personalizado en función de lo que cada empresa ofrece al consumidor, dentro de un nicho de mercado.

Despegue es la incubadora para empresas que quieren contar con un proceso de venta personalizado en la red para poder llegar al cliente potencial con campañas de marketing que generan un retorno.

El programa Despegue, combina la metodología eficaz para empresas, con consultorías y soporte profesional.

Datos de contacto:

Isabel
606365202

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>