

## **Las Nuevas Reglas de Facebook Marketing, por Rebeldes Marketing Online**

**Los tiempos de gloria de un Facebook Marketing, que se basa en tener un fanpage para llegar a tus fans, como vía de tráfico fácil a tu página web se está terminando... Aunque todavía es posible, se ha hecho más difícil, desde los cambios del algoritmo de Facebook en 2014.**

**Según los Rebeldes Marketing Online, la mayoría de las PYMES siguen sin aprovecharse de las grandes oportunidades de que ofrece la plataforma de Facebook.**

El cambio fue en 2014 cuando los posts gratuitos, pasaron a tener una menor visibilidad respecto a la publicidad de pago. Además ahora el contenido tiene que ser muy interesante y atractivo para los usuarios, si estos negocios quieren realmente generar tráfico gratuito desde Facebook.

El alcance orgánico de Facebook ha bajado un 49%

Según un estudio realizado por Social Ogilvy, una de las más grandes agencias de publicidad a nivel mundial, el alcance orgánico de Facebook ha bajado un 49%.

Es decir, que si no pagas por la difusión de tu contenido en Facebook, de cada 100 fans que tienes, sólo te verá el 4%, es decir, 4 personas.

Paralelamente a la bajada del tráfico orgánico, Facebook ha estado trabajando su maquina de publicidad para empresas dispuestas a invertir en la captación de clientes desde esta red social.

Teniendo en cuenta esto, hay cuatro áreas clave que cada vez son más interesantes para las PYMES en la plataforma de Facebook:

## Ultra segmentación

La gran cantidad de datos personales que vuelcan los propios usuarios en las redes sociales, hace que Facebook acumule una gran cantidad de información para los anunciantes.

Los usuarios de Facebook, ofrecen información constante acerca de su ubicación, gustos, relaciones y preferencias.

Por tus gustos de páginas, por la información que compartes... Tú le das a Facebook una enorme fuente de información para que los anunciantes puedan poner los anuncios más enfocados hacia ti.

Cada año que pasa Facebook se hace más sofisticado en la utilización de esta información, está tomando muy en serio la segmentación para los anunciantes.

Sabe que para que los anuncios salgan a cuenta para los anunciantes, cuanto más preciso y cerca esté el público final, mejores números de venta y; por lo tanto, más ventas desde Facebook se obtendrán.

Facebook está creando una plataforma de anuncios con una segmentación muy pulida que permite a los anunciantes llegar justo a la audiencia correcta.

## Retargeting

El Retargeting se basa en poder lanzar anuncios a personas que ya han visitado una web. Una de las

grandes innovaciones de los últimos años que no para de crecer.

La plataforma de Facebook Ads compite ahora con Google Ads con este producto, y los resultados están siendo muy buenos, tanto para los anunciantes como para Facebook.

El Retargeting en Facebook ha sido una de las grandes innovaciones, ahora los empresarios pueden comunicarse con una audiencia muy interesante; visitantes de su página web o e-commerce.

#### Públicos

La incorporación de públicos permite ahora a los anunciantes subir sus propias bases de datos a Facebook y enfocar sus anuncios hacia ellas.

Esto ahora permite que los empresarios puedan subir una base de datos de clientes que ya han comprado anteriormente y ofrecer otros productos y promociones directamente vía Facebook.

#### La venta en dos pasos

Por las características del comportamiento de los usuarios en Facebook, se ha demostrado que es difícil ofrecer un producto directamente y generar una venta.

Los empresarios que están teniendo resultados lo consiguen al implementar una estrategia en dos pasos: Primero cultivando una relación con ellos vía la fanpage o captando la dirección de email, con contenido, y luego se les ofrece un producto como segundo paso.

## Conclusión

Está claro que Facebook está innovando su plataforma de anuncios constantemente, ofreciendo cada vez más productos interesantes para los anunciantes.

Así que la PYME que quiera aprovecharse de Facebook para generar ventas, ahora está casi obligado a subirse al tren de los anuncios pagados o, por lo contrario, se arriesga a quedarse atrás.

Si estás interesado en generar más ventas en tu negocio, Rebeldes Marketing Online te ofrece un curso de Facebook Marketing: El primer módulo es gratuito.

<http://seminariosrebeldesmarketingonline.com>

### **Datos de contacto:**

Isabel

606365202

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>