Publicado en barcelona el 24/12/2015

# [Nuevo Curso de Facebook marketing para PYMES por rebeldes Online](http://www.notasdeprensa.es)

## Cada vez más, las redes sociales se están convirtiendo en verdaderas herramientas de trabajo para las empresas. Entre todas ellas, Facebook suele ser la herramienta imprescindible para la mayoría de empresas |Aquí mostramos un ejemplo de cómo Rebeldes Marketing Online ha logrado que muchas de las empresas con las que colaboran logren implementar una estrategia en Facebook que genera conversiones

 El principal y más importante consejo es que las redes sociales son efectivas para generar ventas, y mucho más a partir de este año 2016. Mientras que, hasta hace un tiempo, la mayoría de marcas se conformaban con generar presencia; hoy, cada vez más, los empresarios están comprendiendo que la simple presencia no genera ingresos. El objetivo que una empresa debe tener en mente cuando se dirige a una red social como Facebook, es generar ventas. Desde Rebeldes, han creado una metodología en cuanto a las redes sociales para este próximo año que entra. Una metodología que logra que una empresa genere ventas aprovechando el enorme potencial de las redes sociales. ¿Cómo escoger la red social adecuada para una empresa? El primer paso fundamental, es escoger la red social más adecuada, según el modelo de negocio. ¿Cómo averiguar cuál es esa red social? Teniendo muy definido quién es el cliente ideal final. Conociendo bien las características del cliente potencial, se puede averiguar en qué red social pasa más tiempo. Suele ser que, para la mayoría de las empresas B2C, su cliente ideal final pasa mucho tiempo en Facebook. Y ahora se tiene una ocasión fantástica para aprender a trabajar Facebook para generar ventas en la empresa: La agencia Rebeldes Online, lanza un seminario gratuito de Facebook Marketing en el que puedes aprender los aspectos básicos que te hacen generar ventas en Facebook. Uno de los aspectos fundamentales que se pueden aprender a través de este seminario, es cómo utilizar su plataforma de anuncios para generar un ROI. Facebook está realizando constantes mejoras para hacer que su producto para anunciantes sea mucho más eficaz. La filosofía de Facebook al respecto, es crear un win-to-win; si su plataforma de anuncios genera un ROI para sus anunciantes, los anunciantes van a seguir invirtiendo dinero en ella. Todos ganan.  ¿Por qué Facebook Ads es tan efectivo en cuanto a generar ventas? Cuando sedecide invertir dinero en anuncios de tv, radio o prensa, la audiencia es muy amplia. Por supuesto, cada programa o revista tiene su temática pero el enfoque sigue siendo demasiado amplio. Sin embargo, cuando una empresa se anuncia en Facebook, puede ultrasegmentar en función del cliente ideal final. Se pueden enfocar anuncios según datos demográficos, intereses y comportamientos, lo que hace que una anuncio sólo sea visible por el verdadero cliente potencial y, por consiguiente, que el coste por clic se reduzca considerablemente. A continuación, varios casos prácticos sobre cómo esta plataforma de anuncios, ha logrado mejorar los resultados de ventas de varias empresas que han realizado los seminarios de Facebook Marketing de Rebeldes Online. Crear un proceso propio de ventas Otro de los elementos importantes en los que profundiza el curso de Facebook Marketing de Rebeldes Online, es diseñar un proceso de venta efectivo desde Facebook. Desde el clic, hasta el check out; se puede crear un proceso de ventas, en el cuál se controla y predice cada clic que va a dar el usuario hasta la compra. Es fundamental tener claros todos los pasos, para analizar los números y escalar los resultados. Los errores fundamentales en Facebook para empresas Hay algunos errores muy frecuentes que cometen las empresas en Facebook, tal como señala la agencia Rebeldes Marketing Online. A continuación, te mostramos algunos de ellos: Conformarse con menos: La mayoría de empresas se conforman con tener 1.000 fans en Facebook, crear un par de concursos y poco más. ¿De qué sirve esto? El objetivo es pensar en grande. Una página de Facebook es el canal de la empresa; se debe ir a por todas, intentando que la fanpage sea la mayor referencia en el nicho de mercado.   No querer invertir: Es muy comprensible tener miedo de invertir. Por supuesto hay que ser prudente, pero cuando se tiene la certeza de que la inversión va a generar una rentabilidad, hay que ir a por todas. Lo correcto en este sentido es comenzar con una inversión mínima para hacer pruebas y una vez se sabe lo que funciona, se puede ir escalando para obtener más resultados. Por ejemplo, se empieza por 50€ y, si generan una rentabilidad, se reinvierten de nuevo.   No medir el ROI: Por supuesto, Facebook no va a funcionar si no se analizan los datos muy de cerca para saber qué funciona y qué no. Es vital tener siempre en cuenta el ROI; un concepto en el que siempre insiste la agencia Rebeldes Online. Sólo a partir de datos objetivos es posible generar un beneficio. La herramienta para dominar Facebook para generar más ventas en una empresa es inscribirse en el Curso Facebook para empresas de Rebeldes Online: Realizar el primer módulo no tiene ningún coste y no hay que introducir datos bancarios. Una manera de dar la bienvenida al 2016 con la metodología correcta de Facebook Marketing y domina el nicho de negocio.

**Datos de contacto:**

Isabel

606365202

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/nuevo-curso-de-facebook-marketing-para-pymes](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Emprendedores E-Commerce Cursos



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)