



Cómo vender a través de Facebook

Índice

1	Resumen	3
2	Por qué deberías vender en Facebook si tienes una pequeña empresa	4
2.1	Llega a audiencias determinadas sin invertir todos tus ahorros en publicidad	4
2.2	Añade una tienda online fácilmente	5
2.3	Entiende a tu audiencia con Facebook pixel	5
2.4	Mejora la experiencia de usuario con Facebook Messenger	7
3	Conclusión	8

1 Resumen

Con casi un cuarto de la población mundial, [2700 millones](#) de usuarios, Facebook es considerada una plataforma ideal para expandir el alcance de los negocios.

El alcance de la plataforma en términos de audiencia y contenido, hacen de ella el lugar ideal tanto para empresas pequeñas y de gran tamaño.

Usuarios	2700 millones
Demografía	53 % de mujeres
Formatos de contenido	Texto, imágenes y videos
Recomendado para	Crear lealtad de marca
Retos	Búsqueda orgánica baja
Objetivos de marketing	Crear una comunidad
Productos más vendidos	• Ropa • Decoración para hogar • Productos de belleza • Estilo de vida

Con una audiencia tan amplia, puedes ser tan específico y dirigido como quieras. Esa es una de las razones por las que Facebook es una herramienta esencial para los negocios online. Las herramientas incluidas te dan la posibilidad de comenzar poco a poco y de planear estratégicamente tus campañas.



2 Por qué deberías vender en Facebook si tienes una pequeña empresa

2.1 Llega a audiencias determinadas sin invertir todos tus ahorros en publicidad

- Si quieres obtener resultados, tendrás que invertir un poco de dinero en publicidad. Facebook es un buen lugar para comenzar, puedes seleccionar usuarios por género, pasatiempos, intereses, edad, y profesión.
- El anuncio perfecto para la audiencia adecuada puede significar un gasto publicitario más económico en comparación a otros canales de publicidad digital. El [costo promedio por clic](#) en publicidad de Facebook es de \$1.86 USD (\$40 MXN aprox.)
- Para realizar ventas, solo tienes que presentar varias veces tus productos a tus clientes potenciales. Los bajos precios de Facebook hacen que esto sea económico, especialmente para principiantes.
- [Aprende a crear una campaña.](#)

Lo que hace que Facebook se diferencie de las otras plataformas de publicidad digital son las sofisticadas opciones para segmentar audiencias y enviarles los anuncios que mejor vayan con sus perfiles. Basta con decirle a Facebook el tipo de anuncios que va destinado a cierto tipo de audiencia y Facebook hará el resto basándose en datos como demografía, comportamiento de compras, intereses y eventos.

Fuente: <https://fitzsmallbusiness.com/marketing-strategies-facebook-pages/>

2.2 Añade una tienda online fácilmente

- Añadir una tienda online a Facebook es una forma aún más efectiva de llegar a clientes potenciales.
- ¿Eres nuevo en Facebook? Una tienda de Facebook es un buen inicio. Genera ventas con publicidad y marketing, o si lo prefieres puedes usar las entradas de productos en Instagram. Todo es posible desde tu tienda de Facebook.
- Sincroniza y actualiza automáticamente tu catálogo de productos desde tu página de negocios de Facebook. Los clientes podrán acceder a tu tienda desde cualquier dispositivo o con la aplicación móvil. Gestiona productos, órdenes y más desde el panel de control para administradores o a través de la aplicación de gestión.

¿Buscas una forma más fácil? Con la solución de e-commerce de IONOS, puedes cargar y gestionar tu catálogo de productos desde tu página web. Todos los cambios que realices, se verán reflejados en Facebook, Instagram y otras plataformas.

[Cómo agregar una tienda online a Facebook](#)

2.3 Entiende a tu audiencia con Facebook pixel

- Integrar Facebook dentro de tu estrategia de negocios también te ayuda a entender a tus clientes. Facebook pixel recolecta información sobre el comportamiento de los visitantes que entran a tu tienda.
- **Pero, ¿para qué sirve?** Puedes utilizar toda la información recolectada para planear de forma eficiente tus campañas y llegar a incluso más clientes potenciales. La instalación toma un par de minutos y no requiere de conocimientos técnicos.
- [Facebook pixel](#) te ayuda a entender las acciones de los consumidores en tu página web o tienda online.

Esta herramienta te dará información como:

- | | |
|---|---|
| • Productos y categorías visitadas | • Cuándo acceden al proceso de compra |
| • Productos buscados | • Cuándo completaron el proceso de compra |
| • Productos añadidos al carrito de compra | Y mucho más |

Puedes utilizar esta información para:

- Presenta anuncios dirigidos a tus visitantes con anuncios en Facebook, Instagram y Audience Network. Por ejemplo, puedes cerrar una venta utilizando un anuncio para ofrecer a los clientes un cupón de descuento una vez que hayan visitado una página específica o realizado una acción determinada en tu tienda. Además, Facebook píxel puede ayudarte a promover tus productos con personas que compartan ciertas preferencias con tus clientes actuales.
- Mide conversiones y ventas para saber exactamente el desempeño de tus anuncios.
- Configura anuncios dinámicos para promocionar automáticamente varios productos o todo tu catálogo de productos en cualquier dispositivo con acceso a Facebook.





2.4 Mejora la experiencia de usuario con Facebook Messenger

- 1300 millones de personas utilizan Facebook Messenger para comunicarse con amigos y con las marcas a las que siguen. Messenger proporciona funciones como chat en tiempo real que te permite contactar con clientes estés dónde estés, solo tienes que acceder a tu panel de control.
- Utiliza Messenger para mantenerte en contacto con clientes, resolver problemas e incluso compartir promociones de descuento.
- El chat de Facebook Messenger ofrece oportunidades de conversación que incluso las empresas grandes no pueden igualar. Con acceso directo a tus clientes, tienes una gran oportunidad para recomendar productos y aumentar las ventas.
- No se trata sólo de hacer ventas. Tener una conversación con alguien en Facebook Messenger te ofrece la posibilidad de consultar su perfil de FB. Esto te puede otorgar información valiosa sobre tus clientes y sus intereses. Ten en cuenta esta información y utilízala para dirigir el chat en una dirección que sea benéfica para tu negocio.



3 Conclusión

En resumen:

- Facebook te permite manejar tu negocio con bajo presupuesto, la publicidad dirigida te ayuda a entender a tus clientes y sus gustos.
- Integra una tienda online a tu página de negocios de Facebook es una forma fácil de añadir ventas a través de otro canal de venta.
- Instala Facebook pixel para rastrear el comportamiento de tus consumidores y aprender más sobre sus movimientos en tu tienda online.
- Utiliza Facebook Messenger para comunicarte y ayudar en tiempo real a tus clientes.

¿Buscas una forma más sencilla de vender? Conoce Botón de compras redes sociales de IONOS.

Con Botón de compras redes sociales, vender en redes sociales es tan simple como añadir productos y hacer cambios en una sola cuenta. Un panel de control intuitivo te ayuda a sincronizar todo en Facebook e Instagram.

¿Qué estás esperando? ¡Comienza a vender en redes sociales y ofrece a tus clientes una experiencia de compra única!



Sobre IONOS

IONOS es el principal proveedor europeo de infraestructuras, servicios cloudy hosting, con más de ocho millones y medio de contratos de clientes. Nuestra cartera de productos satisface las necesidades de las empresas que quieren triunfar en el cloud: dominios, páginas web, servicios de diseño, herramientas de marketing online, servidores dedicados y soluciones IaaS. La oferta de nuestros servicios está dirigida a pymes, profesionales independientes y particulares, así como a empresas con necesidades informáticas complejas. En IONOS, la relación con el cliente es nuestra principal preocupación. Es por ello que contamos con un servicio de asesoramiento personalizado para responder a las necesidades específicas de cada uno.

Datos de la empresa

IONOS Inc.
2 Logan Square
100 N 18th St., Suite 400
Philadelphia, PA 19103
01-800-123-8394
info@ionos.mx

Tax identification number IONOS Inc.:
74-3093319

Los contenidos publicados en las siguientes URLs y subdominios son responsabilidad de IONOS Inc. y IONOS Cloud Inc.:
ionos.mx/pro/cloud-empresarial, ionos.mx/pro/object-storage, ionos.com/pro/devops, dcd.ionos.com.

Copyright

IONOS es titular o, en su caso, está autorizado para su uso por el legítimo titular, de todos los derechos de autor, marcas, derechos de propiedad intelectual, know-how y cuantos otros derechos guarden relación con los servicios contratados por el CLIENTE, así como de los programas de ordenador necesarios para su implementación y la información que éste obtenga sobre el mismo.

© IONOS Inc., 2022