

SEGMENTACIÓ DE PÚBLICS A META ADS (IG i FB Ads)





Irene García

Cofundadora de la agencia
de Marketing Digital **Oink My God.**

E. hola@oinkmygod.com

M. 608 48 12 89

    @oinkmygod

www.oinkmygod.com

Serveis

oink

1. Màrqueting Digital.

- Publicitat Online.
- Social Media.
- Email Màrqueting.
- SEO
- Màrqueting de continguts.

2. Desenvolupament web.

3. Disseny i branding.

4. Consultoria i formació.

Alguns dels nostres clients

Mobles114

naninarquina



Fira Barcelona

MATÍAS
BUENAS[®]
DÍAS

Alcon

CALMA
—HOUSE—

aclam

gullón

Índex

- 1** • Què són els públics a Meta Ads
- 2** • Què és un embut de vendes i les seves etapes
- 3** • Quins públics utilitzar a cada etapa de l'embut
- 4** • Quins públics hi ha a Meta Ads
- 5** • Com construir públics a Meta Ads



Què són els públics a Meta Ads



Què són els públics a Meta Ads

Grups de **persones amb característiques i patrons similars** que veuran els nostres anuncis.

Audiència que podem crear al Business Manager de Meta per utilitzar a **Instagram, Facebook, Audience Network i Messenger.**

Són clau per construir campanyes eficaces i eficients i optimitzar el rendiment del pressupost publicitari.

**Quines dades podem
utilitzar per definir
els nostres públics**

Geogràfics

- Regió
- País
- Estat/província
- Zona
- Ciutat
- Codi postal
- Direcció
- Districte Electoral
- Localitzacions específiques //
Localitzacions de radi



Localitzacions de radi

- El **radi mínim i màxim** varia en funció del tipus de lloc i **no inclou altres països**, encara que el mapa visual en traspassi alguna frontera. Has d'incloure cada país per separat.
- L'**abast** de la teva audiència inclou **tots els llocs que entrin dins del radi**.



Localitzacions de radi

- **No** pots ajustar el radi si has indicat com a lloc un **codi postal**, un **estat**, una **regió** o un **país**. En aquests casos, el radi inclou tota l'àrea.



Demogràfics

- Edat (des de 13 fins >65 anys)
- Sexe (homes, dones, tots)
- Idiomes
- Ocupació (empresa, sector, càrrec)
- Educació



Demogràfics

- Estat sentimental
- Situació financera (només EUA)
- Esdeveniments importants
- Pares



Demogràfics

Edad

18 ▼ 65+ ▼

Sexo

Todos Hombres Mujeres

Idiomas

🔍 Buscar idiomas



Demogràfics

Segmentación detallada

Incluir personas que coincidan con ⓘ



Añade datos demográficos, intereses o comportamientos

Sugerencias Explorar



Datos demográficos



Educación



Situación financiera



Acontecimientos importantes



Padres



Relación



Trabajo



Interessos

Permeten mostrar a l'usuari publicitat relacionada directament amb **allò que els crida l'atenció, necessiten, estan buscant o els ha interessat.**

Hi ha interessos específics que permeten segmentar els usuaris classificats en els següents grans grups:



Interessos

- Menjar i beguda
- Compres i moda
- Esports i activitats a l'aire lliure
- Entreteniment



Interessos

- Família i relacions
- Fitness i benestar
- Negocis i indústria
- Passatemps i activitats
- Tecnologia



Interessos

▼	Interesses	i
▶	Aficiones y actividades	<input type="checkbox"/>
▶	Comida y bebidas	<input type="checkbox"/>
▶	Compras y moda	<input type="checkbox"/>
▶	Deportes y actividades al aire libre	<input type="checkbox"/>
▶	Entretenimiento	<input type="checkbox"/>
▶	Familia y relaciones	<input type="checkbox"/>
▶	Fitness y bienestar	<input type="checkbox"/>



Comportaments

Permet agrupar els usuaris i dirigir-hi anuncis en funció del **comportament i la intenció de compra**.

Hi ha comportaments específics que permeten segmentar als usuaris classificats en els següents grans grups:



Comportaments

- Activitats digitals
- Aniversaris
- Classificació de consumidors
- Comportament de compra
- Expatriats



Comportaments

- Més categories
- Soccer
- Usuari de dispositiu mòbil
- Usuari de dispositiu mòbil/temps d'ús de dispositiu
- Viatges



Comportaments

▼	Comportamientos	i
▶	Actividades digitales	
▶	Actividades era digital	
▶	Aniversario	
▶	Clasificación de consumidores	
▶	Comportamiento de compra	
▶	Expatriados	
▶	Más categorías	
▶	Soccer	



FUNNEL DE CAPTACIÓ. Què és un embut de vendes.

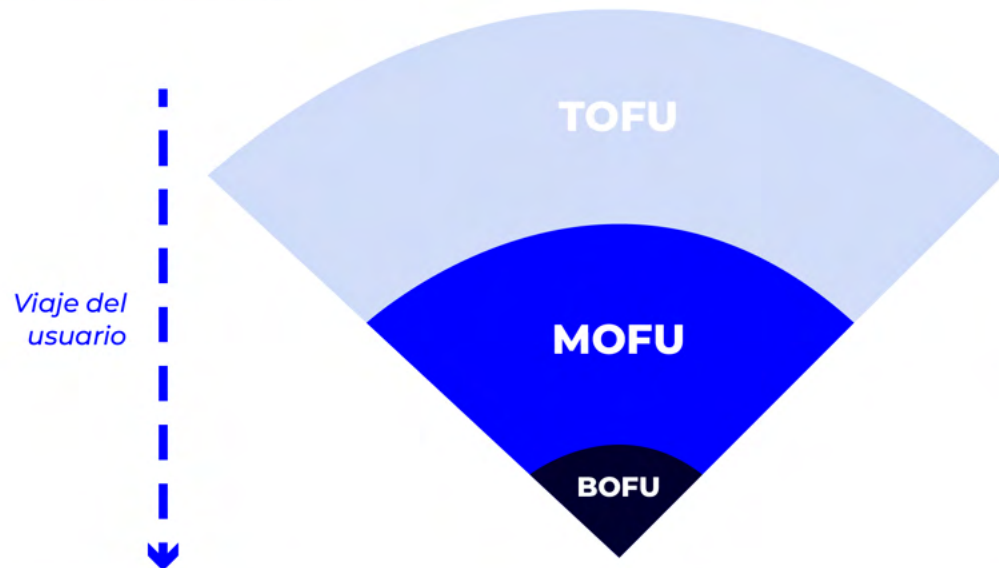
Què és un embut de vendes

El **funnel de vendes** (o embut de conversió) és un model conceptual que **classifica les diferents fases per les quals transcorre un usuari des que detecten una necessitat** (relacionada amb el nostre servei o producte), **fins que es converteixen en compradors.**



Què és un embut de vendes

AWARENESS



CONVERSIÓN

- **3** **Top of funnel**
Fomentar la concienciación sobre tu marca y el problema que se está abordando.
- **2** **Middle of funnel**
Enseñas a la gente cómo elegir una solución.
- **1** **Bottom of funnel**
Explicación de por qué tu producto o servicio es la mejor opción.



Fases de l'embut de vendes

TOFU (Top of the Funnel): part alta de l'embut de conversió, és adir, la **primera presa de contacte** de l'usuari amb la marca.

El contingut que creem ha d'anar dirigit al més gran nombre d'usuaris possibles / audiència àmplia.

Tipus de contingut: existència empresa, com els podem ajudar, com podem cobrir les seves necessitats.

Exemples d'ads: vídeos de branding, vídeos tutorials, blog posts, podcasts...



Fases de l'embut de vendes

MOFU (Middle of the funnel): part mitjana de l'embut de conversió. Els usuaris ja són conscients de l'existència de la necessitat, i hem d'aportar informació de valor perquè sàpiga que la nostra marca és la millor opció per a ells.

Tipus de contingut: avantatges marques / propietats productes / beneficis / FAQs...

Exemples d'ads: lead magnets, webinars, descàrrega manual ús, esdeveniments...



Fases de l'embut de vendes

BOFU (Bottom of funnel): la part més baixa de l'embut (última part). Aquí arriben els usuaris realment interessats en la marca → amb possibilitats de convertir.

Tipus de contingut: enfocat a convèncer l'usuari perquè converteixi.

Exemples d'ads: reviews de clients, demos, trial 30 dies, descomptes, catàlegs productes, consultoria gratis...



Fases de l'embut de vendes





1. No ens coneix

- Fase d'atracció
- Audiència àmplia
- Aplicar filtres (segments)



2. S'ha interessat per algun producte o servei

Distingir entre els que ens coneixen però no han mostrat interès en cap dels serveis i/o productes que oferim, i els que ens coneixen i han mostrat aquest interès.

Interès = lead

Un lead és un **usuari que ha realitzat una acció que el transforma en un prospecte interessant** i que val la pena seguir per aconseguir la conversió.



Els leads poden ser:

- Usuaris que passen més del temps mitjà a la pàgina.
- Usuaris que fan clic a CTAs per sol·licitar demos, informació, etc.
- Usuaris que completen registres, formularis i sol·licituds.
- Usuaris que afegeixen productes a la cistella.
- Usuaris que inicien el procés de pagament.
- Usuaris que completen la informació de pagament.
- Usuaris que seleccionen el mètode d'enviament.
- Usuaris que completen la compra.



3. Ha completat una conversió

Quan un usuari envia un formulari de contacte o completa un registre per començar el checkout, per exemple, direm que es transforma en un lead que ha completat una conversió.

A aquests leads els anomenarem **prospectes qualificats per a la venda.**

Passen a estar a una **zona molt propera a la venda.**



4. És client

Hem generat una venda!

- Tornar a comprar
- Cross selling
- Up selling
- Recomanacions
- Tenir en compte el cicle de vida del producte / servei



Públics (o audiències) segons cada fase



- 1.** Atracció de desconeguts
- 2.** Remàrqueting sobre interaccions
- 3.** Conversió d'usuaris a la fase baixa de l'embut



1. Atracció de desconeguts

- Públic ampli
- No incloure usuaris que hagin interactuat (web, app, IG, FB)
- Podem incloure públics similars (lookalikes)
- Important: exclusions



2. Remàrqueting sobre interaccions

Públics basats en **interaccions en comptes de Meta** i en les propietats de la marca.

Tip : Fes servir les interaccions de la fase mitjana de l'embut per a enfocar anuncis de conversions per a la part baixa.

Quins públics de remàrqueting podem crear?

En funció de l'origen:

En els comptes de Meta

Quan publiques un **vídeo als teus comptes de Meta**, aquest pot generar els següents tipus d'interaccions:

- Persones que van veure com a mínim 3 segons del teu vídeo
- Persones que van veure com a mínim 10 segons del teu vídeo
- Persones que van veure el vídeo sencer o durant 15 segons com a mínim (ThruPlay)
- Persones que van veure el 25% del teu vídeo





En els comptes de Meta

- Persones que van veure el 50% del teu vídeo
- Persones que van veure el 75% del teu vídeo
- Persones que van veure el 95% del teu vídeo

Pots seleccionar un o diversos vídeos de la teva pàgina de Facebook, Instagram, campanyes o bé utilitzar els identificadors.





En els comptes de Meta

Seleccionar vídeos


Orígenes de vídeo

 **Página de Facebook**

 **Página de Facebook**

 Perfil de Instagram para empresas


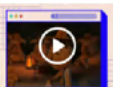

 Campaña

 Identificador del vídeo

Página de Facebook

 **Oink my God**

◀ Page 1 ▶

	vídeo	Reproducciones de vídeo de 3 segs	Último uso
<input type="checkbox"/>	 0:15 • Subido: 17 may 2022	0	17 may 2022
<input type="checkbox"/>	 Vídeo sin título 0:15 • Subido: 17 may 2022	0	17 may 2022
<input type="checkbox"/>	 Vídeo sin título 0:15 • Subido: 17 may 2022	0	17 may 2022



Formulari per a clients potencials

Usuaris que hagin interactuat amb un, diversos o tots els formularis per a clients potencials, en funció dels següents tipus d'interacció:

- Qualsevol que va obrir aquest formulari
- Persones que van obrir el formulari, però no el van enviar
- Persones que van obrir i enviar el formulari



Formulari per a clients potencials

La retenció màxima d'aquests usuaris és de 90 dies i podeu fer servir aquests públics també per generar exclusions.

Tip : crea una vinculació amb el CRM per evitar descàrregues manuals.



Crear una audiencia personalizada de formulario para clientes potenciales



Incluir **personas** que cumplan **CUALQUIERA** los criterios siguientes:

Eventos

Cualquiera que haya abierto este formulario

Cualquiera que haya abierto este formulario

Personas que han abierto el formulario pero no lo han enviado

Personas que han abierto y enviado un formulario

GUÍA con 37 estrategias TOP para captar miles de suscriptores

Retención ⓘ

90

días



Experiència instantània


Conjunt d'elements multimèdia, textos i CTA que incentiven la interacció de l'usuari. Es poden crear públics personalitzats de dos tipus quan un usuari interactua amb alguna experiència instantània:

- Usuaris que obren l'experiència instantània
- Usuaris que fan clic a l'experiència instantània



Experiència instantània

La retenció màxima d'aquests usuaris és de 365 dies i podeu fer servir aquests públics també per generar exclusions.

Tip : Fes servir conjunts del catàleg en la teva experiència instantània per fomentar la interacció amb els productes i així aconseguir més vendes.



Crear una audiencia personalizada de experiencia instantánea



Incluir **personas** que cumplan **CUALQUIERA** los criterios siguientes:

Eventos

People who opened this Instant Experience

People who opened this Instant Experience

People who clicked any links in this Instant Experience

Experiencia instantánea

Reviews from my customers

Retención ⓘ

365

días



Compres

Crear un públic basat en les persones que van interactuar amb la nostra botiga a Facebook i Instagram.

Es poden crear públics en funció de les interaccions que es descriuen a continuació:



Crear una audiencia personalizada de compras



Crea una audiencia basada en [personas](#) que hayan interactuado con tu tienda en Facebook e Instagram.

Incluir [personas](#) que cumplan **CUALQUIERA** los criterios siguientes:

Plataforma **Página**

Página de Facebook **ALMAmarket**

Eventos

Personas que han visto productos

- Personas que han visto productos**
Se incluyen las personas que han visto una página de detalles de producto de tu tienda en Facebook o Instagram.
- Personas que han visto productos y navegado al sitio web**
Se incluye a las personas que han visto la página de detalles de un producto a través de tu tienda de Facebook o Instagram y, luego, han navegado por tu sitio web. Esta opción está disponible en todo el mundo y no requiere que se active la opción de finalizar compra.
- Personas que han guardado productos**
Se incluyen las personas que han guardado un producto de tu tienda en Facebook o Instagram.
- Personas que han visto una página de las tiendas**
Se incluyen las personas que han visto tu tienda en Facebook o Instagram.
- Personas que han visto una colección de las tiendas**
Se incluyen las personas que han visto una colección de tu tienda en Facebook o Instagram.
- Personas que han añadido cualquier producto al carrito**
Se incluyen las personas que han añadido un producto a su carrito en tu tienda de Facebook o Instagram, o bien mediante anuncios con la finalización de compra activada.



Compte d'Instagram

A partir dels **comptes professionals d'Instagram** podem construir públics personalitzats valuosos a la fase d'interacció.

- Totes les persones que van interactuar amb el compte professional
- Qualsevol que hagi visitat el perfil del compte professional
- Persones que van interactuar amb alguna publicació o anunci
- Persones que van enviar un missatge al compte professional
- Persones que van desar una publicació o un anunci



Crear una audiencia personalizada de Instagram



Incluir **personas** que cumplan **CUALQUIERA** los criterios siguientes:

Origen

 oinkmygod

Eventos

Todas las personas que hayan interactuado con esta cuenta profesional

- Todas las personas que hayan interactuado con esta cuenta profesional**
Incluye a las **personas** que han visitado este perfil o realizado alguna acción en este anuncio o publicación; por ejemplo, indicar que les gusta, comentarlo, guardarlo, deslizar el dedo en una secuencia, tocar el botón o compartirlo.
- Cualquier persona que haya visitado el perfil de esta cuenta profesional**
Se incluye a cualquier persona que haya visitado el perfil de esta cuenta profesional de Instagram, independientemente de la acción que haya realizado.
- Personas que han interactuado con cualquier publicación o anuncio**
Incluye a las **personas** que han realizado alguna acción en esta publicación o anuncio, por ejemplo, indicar que les gusta, comentarlo, guardarlo, deslizar el dedo en una secuencia, tocar el botón o compartirlo.
- Personas que han enviado un mensaje a esta cuenta profesional**
Se incluye solo a las personas que han enviado un mensaje a esta cuenta profesional de Instagram.
- Personas que han guardado cualquier publicación o anuncio**
Se incluye solo a las personas que han guardado una publicación o un anuncio de esta cuenta profesional de Instagram, ya sea en el perfil de la misma o en su propia sección de noticias.

En el negoci

Lloc web

A partir de les visites dels usuaris al lloc web i els esdeveniments que es produeixen, es poden crear els següents segments de públics:

- Tots els visitants del lloc web
- Persones que van visitar pàgines web específiques
- Visitants per temps dedicat
- Dels esdeveniments de píxel






També es poden crear **segments amb els esdeveniments** que registra el píxel, com ara:

- Pàgines vistes
- Categories vistes
- Visualitzacions de contingut (com pàgines de producte)
- Usuaris que afegixen productes a la cistella
- Usuaris que inicien el checkout
- Compradors
- Cerques



Crear una audiencia personalizada del sitio web




 El tamaño de la audiencia personalizada del sitio web podría disminuir porque es posible que no incluya personas que usan dispositivos con iOS 14 o versiones posteriores. Si lo usas como un origen de audiencia similar, no afectará al tamaño de la audiencia similar.

[Más información](#)

Incluir **personas** que cumplan **CUALQUIERA** los criterios siguientes:

Origen

 **Píxel de Oink my God**

Eventos

Todos los visitantes del sitio web



Todos los visitantes del sitio web
Incluye personas que han visitado cualquiera de tus sitios web.

Personas que han visitado páginas web específicas
Incluye personas que han visitado sitios o páginas web específicos.

Visitantes por tiempo dedicado

No **From your events**

PageView

Lead

InitiateCheckout



Aquests segments poden ser **limitats per paràmetres, url, valors i dispositius**.

Exemple: Podem crear una audiència amb els usuaris que hi hagi agregat productes a la cistella per valor de més de 150 €.

Així mateix, podem seleccionar: mitjanes, mínims, màxims i limitacions específiques.



La retenció màxima d'aquests usuaris és de 180 dies i podeu fer servir aquests públics també per generar exclusions.

Tip : Crea grups de 7, 14 i 30 dies per tornar a impactar l'audiència més calenta amb més probabilitats de conversió.



Activitat a la APP

A partir de les visites dels usuaris a l'app i els esdeveniments que es produeixen, es poden crear els següents segments de públics:

- Qualsevol usuari que hagi obert l'app
- Usuaris més actius
- Usuaris per import de compra
- Usuaris per segment
- Dels esdeveniments



Catàleg

A partir d'un catàleg es pot crear una audiència prenent un conjunt de productes específic del catàleg, i incloure usuaris que compleixin amb qualsevol de o totes les següents condicions:

- Persones que van veure productes del teu catàleg
- Persones que van afegir a la cistella productes del teu catàleg
- Persones que van comprar productes del teu catàleg



La retenció màxima d'aquests usuaris és de 180 dies i podeu fer servir aquests públics també per generar exclusions.

Tip : Crea conjunts de cross selling per mostrar anuncis a usuaris que ja hagin comprat productes d'un conjunt específic.



Llista de clients

Arxiu CSV o TXT que conté informació que es va fer servir per crear el teu públic. Els identificadors de la llista de clients s'utilitzen per trobar coincidències amb els usuaris de Facebook. Com més identificadors proporcionis, millor serà la proporció de coincidències.



Cómo preparar tu lista de clientes

Tu lista de clientes es un archivo CSV o TXT que contiene información que se ha usado para crear tu audiencia. Los identificadores de la lista de clientes se usan para encontrar coincidencias con los usuarios de Facebook. Cuantos más identificadores proporciones, mejor será la proporción de coincidencias. Antes de enviar la lista a Facebook para la creación de tu audiencia, empleamos un método de seguridad criptográfico conocido como "cifrado con hash", que convierte los identificadores en código aleatorio, una acción irreversible.

[Más información](#)



Importar de MailChimp



Descargar plantilla de archivo



Consultar normas de formato

Incluir al menos un identificador principal ⓘ

Correo electrónico

Número de teléfono

Identificador de anunciante en móviles

Identificador del usuario de la aplicación de Facebook

Identificador del usuario de la página de Facebook

Nombre

Apellidos

Incluir más identificadores ⓘ

Ciudad

Estado o provincia

País

Código postal

Fecha de nacimiento

Año de nacimiento

Sexo

Edad



La llista ha de contenir un identificador principal:

- Correu electrònic
- Número de telèfon
- Identificador d'anunciant a mòbils
- Identificador d'usuari de l'app de Facebook
- Identificador d'usuari de la pàgina de Facebook
- Nom
- Cognom



De forma addicional es poden incloure els següents identificadors:

- Ciutat
- Estat o província
- País
- Codi postal
- Data de naixement
- Any de naixement
- Sexe
- Edat

Tip : Afegeix informació del valor dels productes que han comprat per crear un públic similar basat en aquesta activitat de compra.



Activitat offline

Persones que van interactuar de manera offline i que coincideixen amb persones a Facebook.

Així mateix, es poden crear audiències amb tots els esdeveniments online que fa el públic que interactua offline.

email	phone	midid	fn	ln	zip	ct	st	country	dob	doby	gen	age	event_name	event_time	value	currency	
eolsen@fb.com	1-(650)-561-562	aece52e7-03ee-	Elizabeth	Olsen	94046	Menlo Park	CA	US	10/21/68		1968	F	48	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	15	USD
ajamison@fb.com	1-(212) 736-3101	BEBE52E7-03EI	Andrew	Jamison	10118	New York	NY	US	10/17/78		1978	M	38	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	15	USD
mjohnson@fb.com	1-(323) 857-6001	adbe52e7-03ee-	Margaret	Johnson	90001-4656	Los Angeles	CA	US	11/21/82		1982	F	33	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	15	USD
jdoe@fb.com	1-(312) 443-3601	AEBE52E7-03EI	John	Doe	60603	Chicago	IL	US	9/1/78		1978	M	38	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	15	USD
msmith@fb.com	+44 303 123 731	AEBD52E7-03EI	Mark	Smith	SW1A 1AA	London		GB	12/10/78		1978	M	38	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	10	EUR
jmclaughlin@fb.com	+44 20 7219 421	aece52e7-03ee-	James	McLaughlin	SW1A 1AA	London		GB	10/21/66		1978	M	50	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	10	EUR
palessandro@fb.com	+55 21 3938-691	acbe52e7-03ee-	Paulo	Alessandro	01310-200	Sao Paulo		BR	12/21/78		1976	M	40	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	10	EUR
milaurent@fb.com	+33 892 70 12 3	AFCE52E7-03EI	Marie	Laurent	75007	Paris		FR	10/10/65		1978	F	51	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	10	EUR
tdubois@fb.com	+33 892 70 12 3	AEBE52E7-03EI	Thomas	Dubois	75007	Paris		FR	11/19/72		1978	M	44	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	10	EUR
eolsen@fb.com	1-(650)-561-562	aece52e7-03ee-	Elizabeth	Olsen	94046	Menlo Park	CA	US	10/21/68		1968	F	48	Purchase	2019-03-26T18:00:00Z	15	USD

Tip : Crea ofertes especials per a l'audiència que et compra offline



3. Conversió d'usuaris a la fase baixa de l'embut

En aquesta etapa de l'embut ens trobem amb audiències que ja han interactuat i realitzat accions com:

- Agregar productes a la cistella
- Inici de CheckOut
- Completar informació de pagament
- Sol·licitar un pressupost
- Intenció de compra o adquisició de servei



A l'audiència construïda amb aquestes persones podem adreçar **anuncis enfocats a compra i adquisició.**

Aquests usuaris ja ens coneixen i han realitzat una interacció de la part baixa de l'embut.



Per crear aquestes audiències fem servir dades del negoci:

- Lloc web
- Activitat a l'App
- Catàleg
- Llista de clients
- Activitat offline

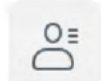
Tip  : Afegiu cupons i descomptes per millorar la taxa de conversió.



Tus orígenes



Sitio web



Lista de clientes



Actividad en la aplicación



Actividad fuera de internet



Catálogo



Com construir públics a l'Ads Manager per a cada fase de l'embut



Des del gestor de públics o audiències del Business Manager podem crear els següents tipus de públics:

- Públic guardat
- Públic personalitzat
- Públic similar
- Públic d'anunci especial



Per accedir a l'administrador d'audiències podeu fer clic al següent enllaç: <https://business.facebook.com/adsmanager/audiences>

A la dreta trobarem el selector del compte publicitari per a la qual serà creada l'audiència.

Nombre	Tipo	Tamaño de la audiencia estimada	Disponibilidad	Fecha de creación
<input type="checkbox"/> Mandarina IT	Audiencia guardada	10 700 000 - 12 600 000	● Listo Última edición: 19/05/2022 14:49	19/05/2022 14:49
<input type="checkbox"/> Mandarina PT	Audiencia guardada	2 500 000 - 2 900 000	● Listo Última edición: 19/05/2022	19/05/2022 14:48
<input type="checkbox"/> Mandarina ES	Audiencia guardada	9 100 000 - 10 700 000	● Listo Última edición: 19/05/2022 14:48	19/05/2022 14:48
<input type="checkbox"/> Empresarios <small>Created with Instagram</small>	Audiencia guardada	846 100 - 995 400	● Listo Última edición: 21/02/2022 11:37	21/02/2022 11:37
<input type="checkbox"/> Prueba Taller <small>Created with Instagram</small>	Audiencia guardada	699 900 - 823 400	● Listo Última edición: 04/10/2021 11:40	04/10/2021 11:40
<input type="checkbox"/> Similar (1%) - Visitas recurso EBOOK CM	Audiencia similar <small>Visitas recurso EBOOK CM</small>	Tamaño variable	● Listo Última edición: 13/09/2021 10:55	13/09/2021 10:55
<input type="checkbox"/> Visitas recurso EBOOK CM	Audiencia personalizada	40 200 - 47 300	● Listo	13/09/2021

A l'esquerra, prement sobre el botó **crear**, podem seleccionar els diferents tipus de públics.



Públics guardats

Permeten **agrupar les opcions de segmentació que s'utilitzen habitualment per poder-les reutilitzar amb facilitat.**

Permeten seleccionar **dades demogràfiques, interessos i comportaments**, i desar-los per tornar-los a fer servir en diferents conjunts d'anuncis.

Crear un público guardado

Nombre del público

Crear ▾

Públicos personalizados

Excluir

Lugares

Personas que viven o que estuvieron hace poco en este lugar ▾

España

✓ España

✓ Incluir ▾ Explorar

Agregar lugares de forma masiva

Edad

18 ▾ 65+ ▾

Sexo

Todos Hombres Mujeres

Idiomas

★ **El alcance potencial ahora es el tamaño del público estimado**

El tamaño del público estimado es una estimación del número de **personas** que coinciden con tus criterios de segmentación. Puedes usar esta cifra para comprender mejor cómo tus opciones de segmentación pueden acotar o ampliar el tamaño de tu público. La estimación puede variar con el tiempo según los datos disponibles. Es posible que el rendimiento mejore con una definición del público más amplia.

[Más información](#)

Tamaño de público estimado:
29.800.000 - 35.100.000 ⓘ

📈 Las estimaciones pueden variar considerablemente a lo largo del tiempo según tus selecciones de segmentación y los datos disponibles.

Características del público:

- Lugar:
 - España
- Edad:
 - 18 - 65+

Cancelar
Crear público guardado

Tip💡: No afegeixis públics similars ni de retargeting a la teva audiència d'interessos.



Públics personalitzats

Permeten mostrar anuncis a persones que **ja van mostrar interès en el negoci o producte**. Pots crear un públic a partir dels teus contactes de clients, del trànsit del lloc web o de l'app per a mòbils.





Elige un origen de audiencia personalizada











Conecta con personas que ya hayan mostrado un interés en tu empresa o producto.

Tus orígenes

-  Sitio web
-  Actividad en la aplicación
-  Catálogo
-  Lista de clientes
-  Actividad fuera de internet


Meta Sources

-  Vídeo
-  Formulario para clientes potenciales
-  Experiencia instantánea
-  Compras
-  Cuenta de Instagram
-  Eventos
-  Página de Facebook
-  Publicaciones en Facebook



Cancelar

Siguiente

Tip : Enfoca campañas amb objectiu de conversió per als esdeveniments més valuosos i mantingues orígens valuosos amb audiència suficient per convertir.



Públics similars

Permeten arribar a **persones noves que siguin semblants als públics que ja són importants per al negoci**. Es poden crear públics similars basats en les persones a qui els agrada la pàgina del negoci, píxels de conversió o qualsevol dels teus públics personalitzats existents.

Per crear un públic similar l'origen ha de tenir com a mínim 100 persones del mateix país.



Crear un público similar ✕

Selecciona el origen de tu público similar

Selecciona un público existente o un origen de datos

Crear nuevo origen ▼

Seleccionar lugar del público

🔍 Buscar regiones o países Explorar

Seleccionar tamaño del público

Número de públicos similares ⓘ

1 ▼


0% 1% 2% 3% 4% 5% 6% 7% 8% 9% 10%

💡 Un público similar de 1% incluye a las **personas** más parecidas al origen de este público. Si aumentas el porcentaje, se creará un público más grande y amplio.

❓ Cancelar Crear público



Com més a prop està el selector a l'1%, més semblant serà la nova audiència a l'audiència d'origen.

Tip  : Construeix audiències similars basades en valor amb orígens d'esdeveniments de conversió de la fase baixa de l'embut per atraure un públic nou amb més possibilitats de conversió.

Tip  : No limitis els teus similars amb segments d'interessos.



Públics especials

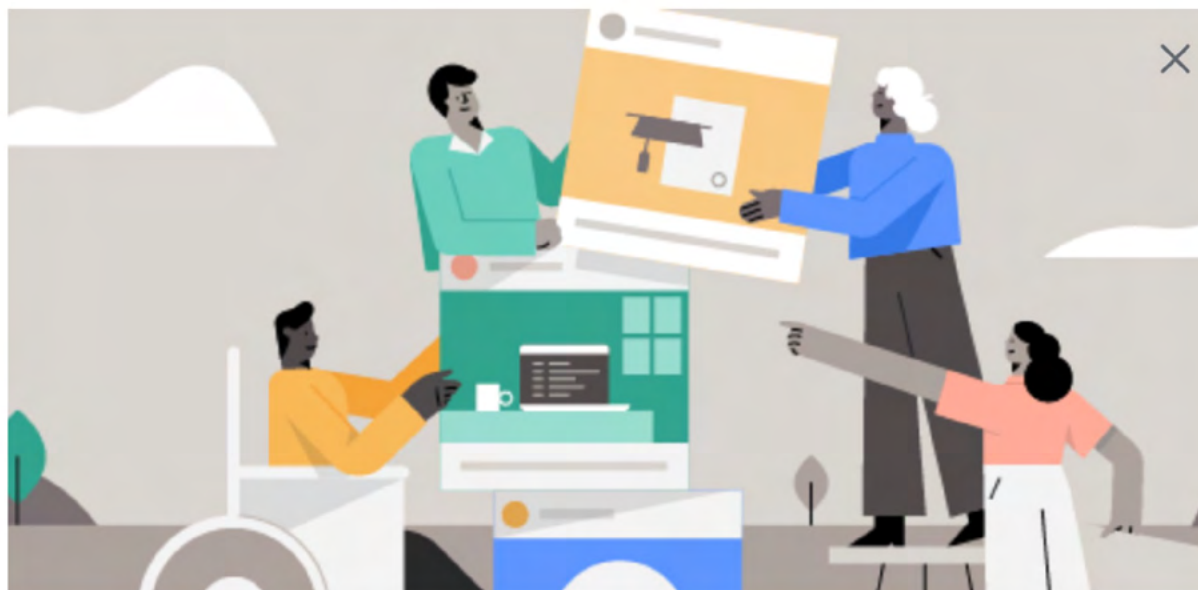
Aquest tipus de públic **només està disponible per als anuncis d'una categoria especial.**

Una audiència d'anunci especial és semblant a una audiència similar perquè utilitza les semblances del comportament en internet de les persones de l'audiència d'origen per formar una nova audiència.



Tot i això, s'ajusta perquè compleixi les **restriccions de selecció d'audiència** associades amb la categoria d'anunci especial de la campanya.

No utilitzarà informació de segmentació com l'edat o el sexe, ni determinades dades demogràfiques, comportaments o interessos.



Audiencia de anuncio especial

Úsala para anuncios sobre créditos, empleos y viviendas

Este tipo de audiencia solo está disponible para los anuncios de una categoría de anuncio especial.

Las audiencias de anuncios especiales usan información existente de tus clientes más valiosos a fin de ayudarte a llegar a las personas que muestren un comportamiento en internet similar. No se utilizarán aquellos datos de la audiencia que no se ajusten a las restricciones aplicables a las categorías especiales de créditos, empleos y viviendas.

Cancelar

Continuar

MERCI!

