



PUBLICITAT A LES XARXES SOCIALS

Tècniques de Venda i Publicitat d'oferta cultural a través de Facebook i Instagram



Montserrat Peñarroya

Especialista en Marketing Digital Internacional

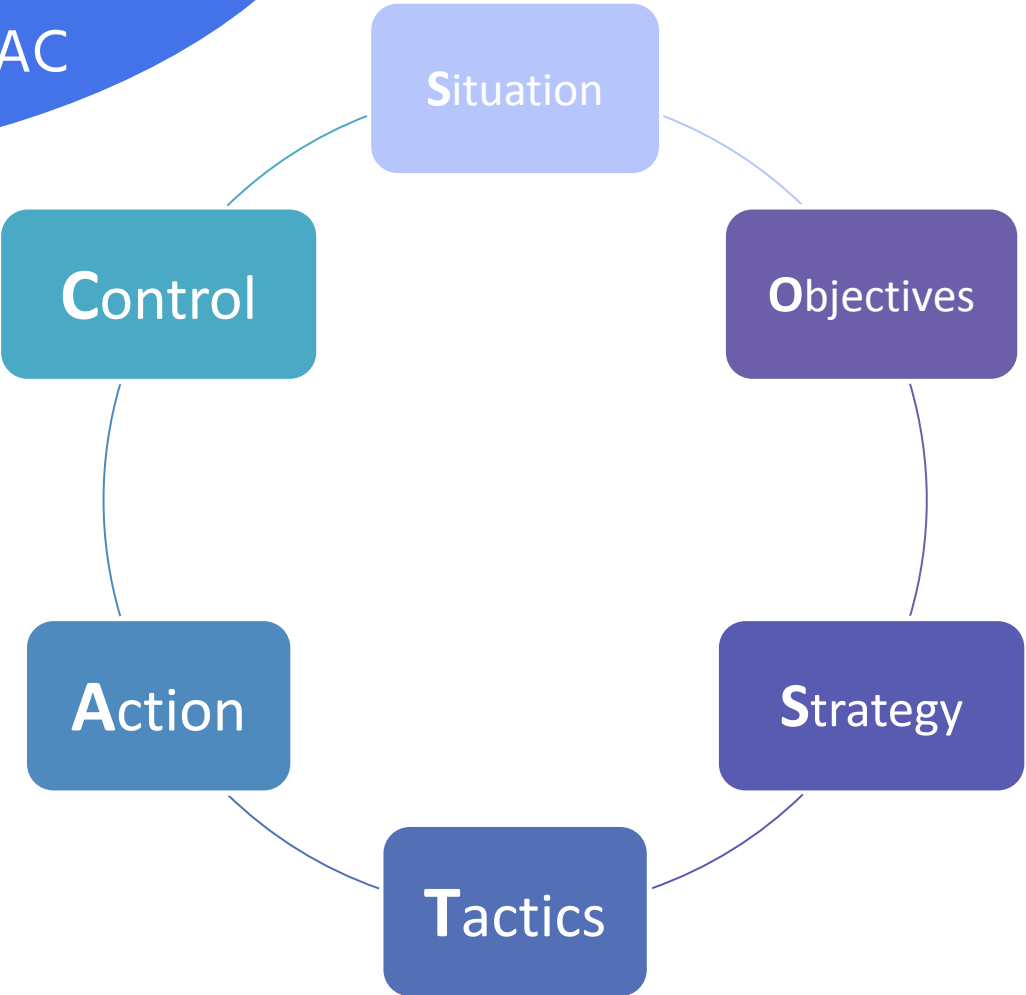
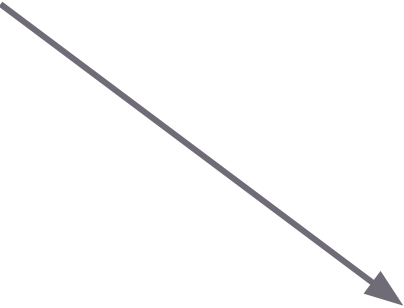
Ajudo a empreses i territoris a desenvolupar les seves economies a través d'Internet.

Directora de Quadrant Alfa, S.L. Empresa dedicada a la digitalizació de PIMES i territoris.

Professora de eCommerce i Digital Analytics en el Grau d' ADE i Grau de Digital Business a La Salle - URL

Doctoranda a LaSalle. Fent recerca sobre Business Model Adaptation.

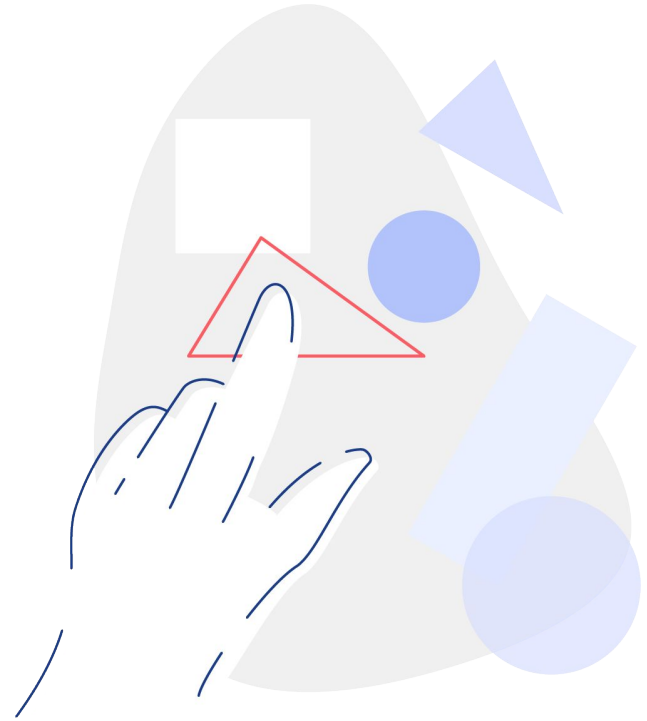
Metodologia SOSTAC



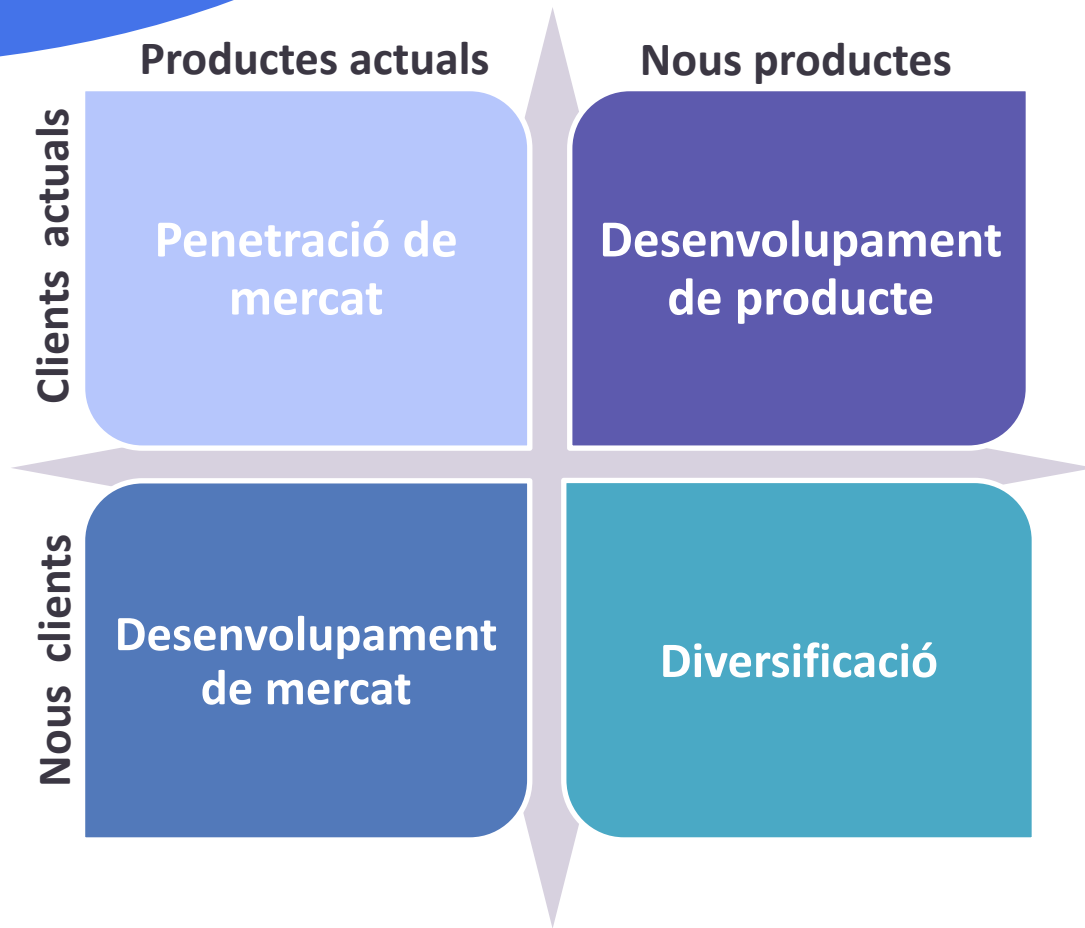
Què veurem avui

1. Les estratègies de creixement d'una empresa.
2. La publicitat com a inversió en lloc de com a despesa.
3. Creant un embut de vendes
4. Tipus de campanyes
5. Creant una audiència
6. Creant un anunci
7. Creant una landing page
8. Optimitzant les capanyes

Les stratégies de croissance



4 maneres de créixer



Ansoff Matrix

Pensa un parell de minuts com faries cada una d'aquestes estratègies.

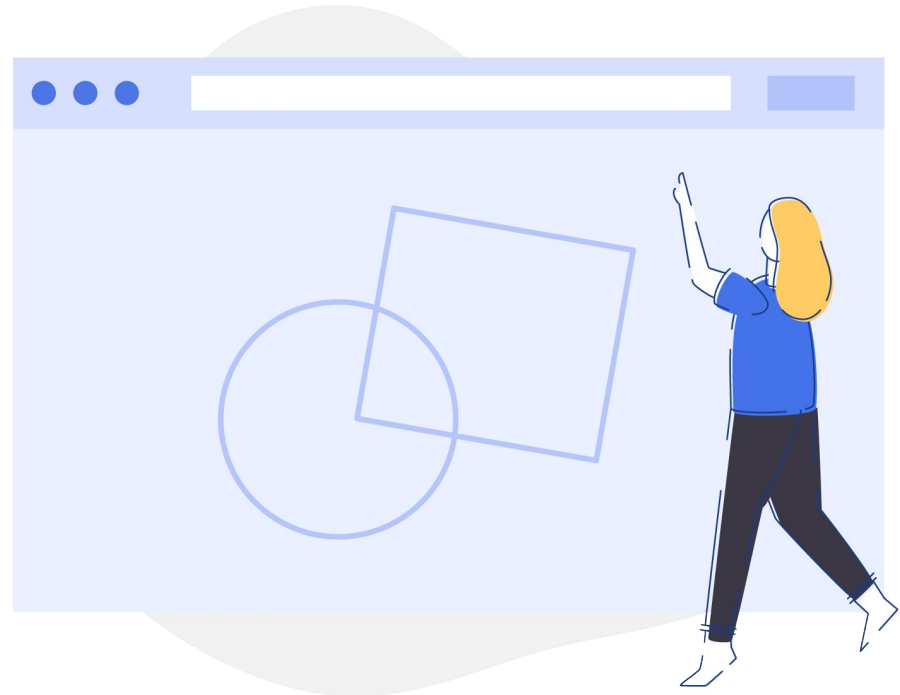
Anota-ho en una diapositiva o en un paper.

Ho posarem en comú en un moment.



EJERCICI

**La
publicitat
com a
inversió i no
com a
despesa**



Què és la publicitat?

És una **tècnica de comunicació de Marketing¹** que consisteix en **esponsoritzar² un missatge no personal³**, per **promoure o vendre⁴** un producte, un servei o una idea.

1. Les tècniques de comunicació de Marketing



2. Implica una despesa

Vol dir pagar.

No existeix la publicitat gratuïta.

Paguem per poder fer arribar el nostre missatge a un grup de persones que es corresponen amb el nostre públic objectiu.

Cal preveure un pressupost de Marketing.

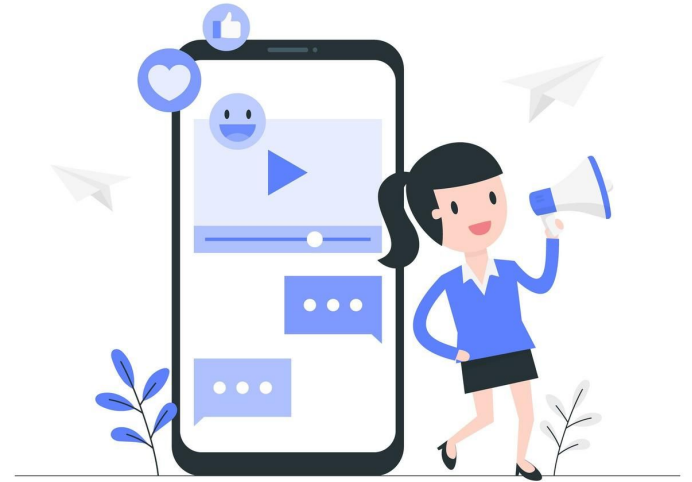
3. Missatge no personal

Mirem de segmentar al màxim, però mai arriba a ser un missatge personalitzat 1:1

→ per això ja tenim el marketing directe (email marketing, whatsapp marketing, missatges privats a través de les xarxes, etc.)

4. Per promoure o vendre

- Les nostres campanyes han de tenir clar quin és l'objectiu.
- Els anuncis han d'incloure una crida a l'acció.
- També hem d'establir unes mètriques de control en funció dels objectius.



Com pot ser una inversió?

Clicks ?	Cost ?	CPC ?	Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages/Session ?	E-commerce Conversion Rate ?	Transactions ?	Revenue ?	↓
215 % of Total: 18.65% (1,153)	€27.49 % of Total: 5.78% (€475.66)	€0.13 Avg for View: €0.41 (-69.01%)	151 % of Total: 2.81% (5,367)	219 % of Total: 3.19% (6,860)	29.68% Avg for View: 60.83% (-51.21%)	3.60 Avg for View: 2.12 (70.32%)	6.85% Avg for View: 2.61% (162.49%)	15 % of Total: 8.38% (179)	€2,839.55 % of Total: 9.36% (€30,330.39)	

Clicks ?	Cost ?	CPC ?	Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages/Session ?	E-commerce Conversion Rate ?	Transactions ?	Revenue ?	↓
72,563 % of Total: 100.00% (72,563)	€5,214.81 % of Total: 100.00% (€5,214.81)	€0.07 Avg for View: €0.07 (0.00%)	48,848 % of Total: 22.35% (218,550)	77,926 % of Total: 23.18% (336,246)	0.03% Avg for View: 0.62% (-94.64%)	3.25 Avg for View: 3.17 (2.74%)	0.31% Avg for View: 0.18% (73.18%)	238 % of Total: 40.13% (593)	€209,762.70 % of Total: 35.86% (€584,978.85)	

Creant un sistema publicitari

CÁLCULO DEL ROI DE UNA CAMPAÑA				
Hipotesis		Resultado		
500 € publicidad				
0,50 € CPC		-->	Visitas al web	1.000
Producto <100€		3% -->	Clientes	30
Producto <500€		1,50%		
Producto >500€		0,50%	Total margen	810,00 €
Precio Producto	90,00 €		Beneficio	310 €
Margen	30%			
Margen bruto	27,00 €			

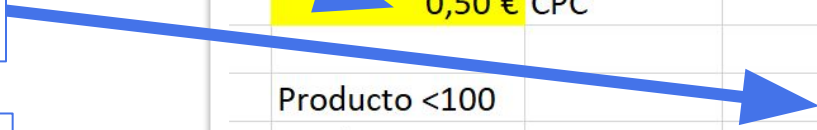
OPTIMITZACIÓ DE LA CAMPANYA

CÁLCULO DEL ROI DE UNA CAMPANYA						
Hipotesis			Resultado			
500 € publicidad						
0,50 € CPC			-->	Visitas al web	1.000	
Producto <100			3%	-->	Cientes	30
Producto <500			1,50%			
Producto >500			1%			
			Total margen		810,00 €	
Precio Producto	90,00 €		Beneficio			
Margen	30%		310 €			
Margen bruto	27,00 €					

Segmenta millor



Millora la landing



Incrementa els marges



Aconsegueix el teu sistema positiu en 90 dies i 5 passes

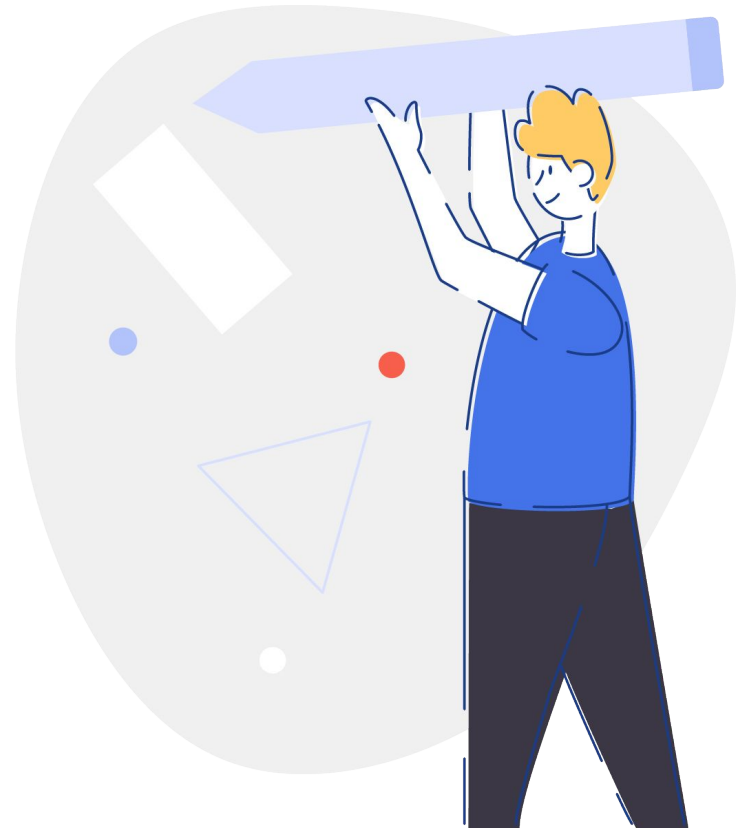
1. Creem el nostre embut de vendes per conèixer dades reals de la nostra organització.
2. Dissenyem un sistema en base a les dades reals.
3. Provem 7 tipus de campanya diferent de forma seqüencial.
 - a. Creem les audiències.
 - b. Creem els anuncis
 - c. Creem la landing page
4. Optimitzem les campanyes que tinguin bons resultats
5. Aconsequim el sistema i concentrem el pressupost en aquelles campanyes que el formen.

Mira de crear la teva representació de sistema positiu si tens comerç electrònic o formulari de contacte.

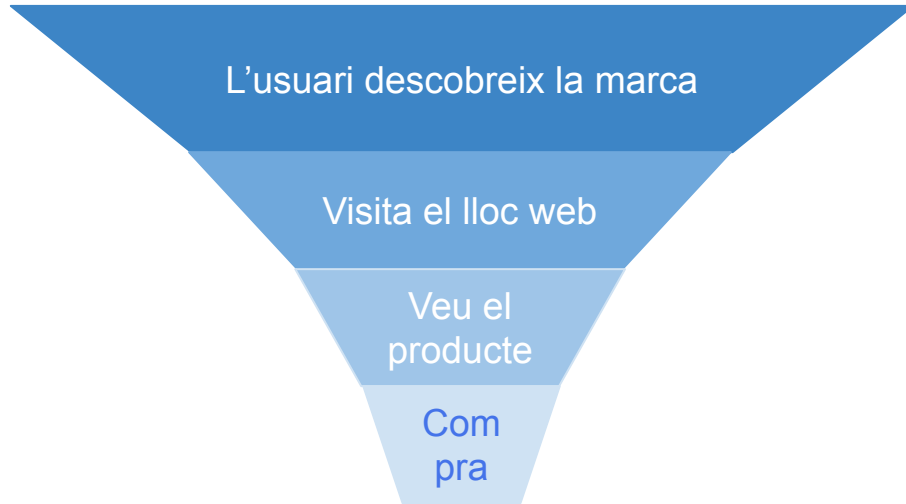


EXERCICI

Creant l'embut de vendes



EMBUT DE VENDES AMB TRANSACCIÓ



MÉTRICA DE CONTROL

Abast de les publicacions

Visites al lloc web

Visites a la pàgina de producte

Vendes

ON?

XXSS i web

Web

Web

Web

EMBUT DE VENDES SENSE TRANSACCIÓ



MÉTRICA DE CONTROL

Abast de les publicacions

Visites al lloc web

Visites a la pàgina de producte

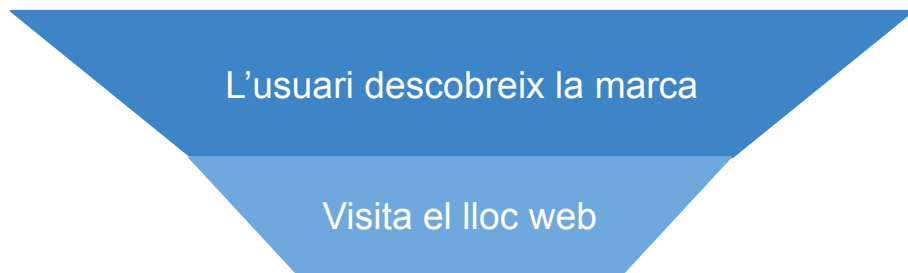
ON?

XXSS i web

Web

Web

EMBUT DE VENDES DE PROMOCIÓ CULTURAL



MÉTRICA DE CONTROL

Abast de les publicacions

Visites al lloc web

ON?

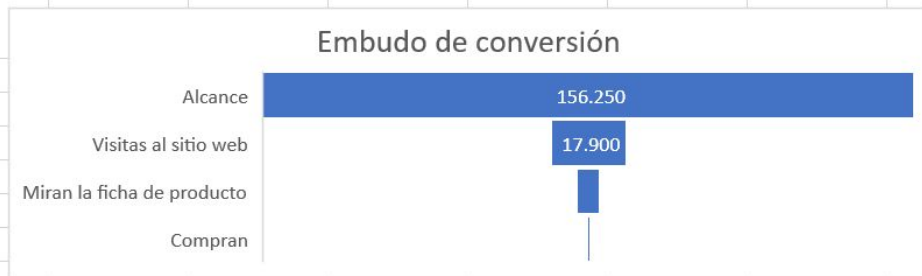
XXSS i web

Web

Exemple

EJEMPLO DE EMBUDO DE CONVERSIÓN CREADO CON EXCEL

	Datos	Ratio de conversión
Alcance	156.250	
Visitas al sitio web	17.900	11%
Miran la ficha de producto	5.240	29%
Compran	150	3%
Facturación:	230.000 €	
Ticket medio:	1.533 €	

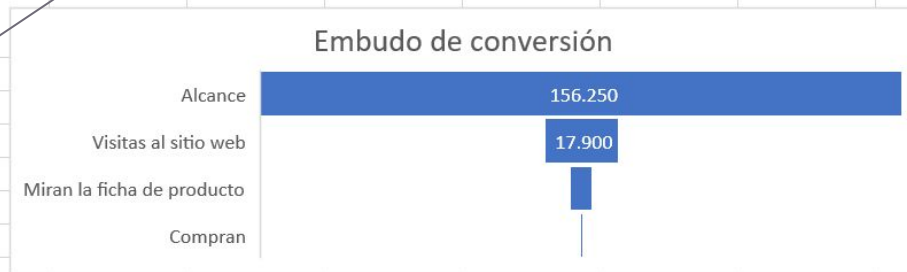


Definint objectius

Pressupost de Marketing

EJEMPLO DE EMBUDO DE CONVERSIÓN CREADO CON EXCEL

	Datos	Ratio de conversión	OBJETIVOS
Alcance	156.250		271.739
Visitas al sitio web	17.900	11%	31.130
Miran la ficha de producto	5.240	29%	9.113
Compran	150	3%	261
Facturación:	230.000 €		
Ticket medio:	1.533 €		
Queremos facturar:	400.000 €		



Objectius

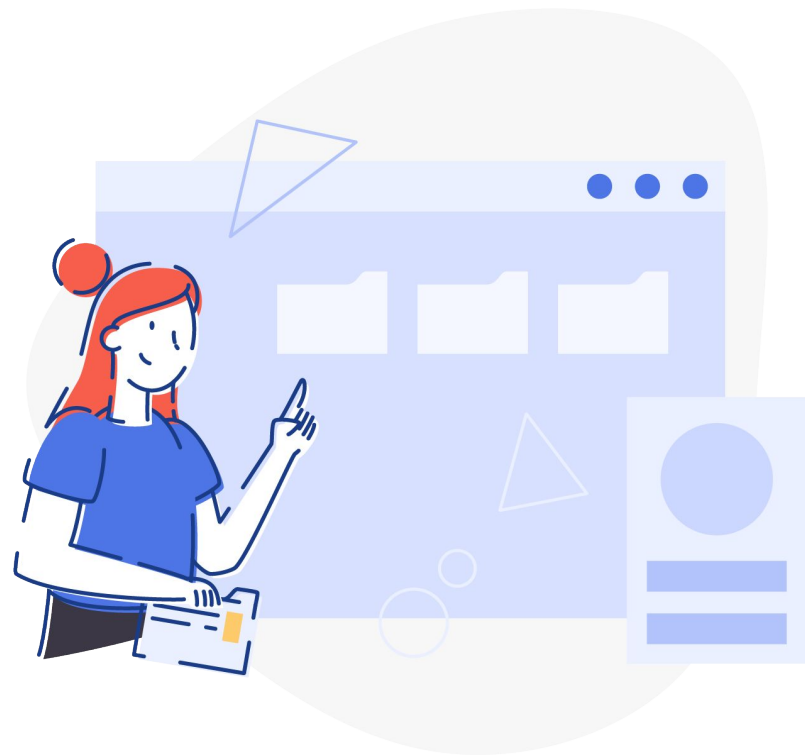
Refés el sistema creat en l'excel de l'apartat anterior amb les dades de conversió del lloc web que has obtingut al crear l'embut.

Fes proves a l'excel fins que trobis el sistema positiu.



EJERCICI

TIPUS DE CAMPANYES



Publicitat orienta a perfils

- ➔ Si el SEO funciona, aquesta és la millor tècnica del marketing digital, pero... A vegades no hi ha cerques del que necessitem.
- ➔ La publicitat a Google s'orienta a paraules de cerca... A continguts relacionats amb els que l'usuari està buscant.
Però què passa si el que volem vendre no té cerques?

Cas Grau en Emprenedoria Digital

DIGITAL BUSINESS BCN CAT - Informe de palabras clave de búsqueda														
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	DIGITAL BUSINESS BCN CAT - Informe de palabras clave de búsqueda													
2	4 de marzo de 2019 - 2 de abril de 2019													
3	Estado de la Palabra clave	Código de m	Estado	Conversi	Coste/co	Detalles de la	URL final	URL fin.	Clics	Impresiones	CTR	CPC medio	Coste	Tasa de
4	Habilitado "ade de tres anys"	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
5	Habilitado +ade +innovacio +digital	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
6	Habilitado +ade +lideratge	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
7	Habilitado +estudiar +gestio +digital	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
8	Habilitado +grau +emprenedors	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
9	Habilitado +ade +digital +business	USD	Apto	0	0	Aprobado			0	1	0,00%	--	0	0
10	Habilitado "ade en tres anys"	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
11	Habilitado +estudiar +digital +business	USD	Apto	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
12	Habilitado +estudiar +emprenedoria	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
13	Habilitado "ade en angles"	USD	Casi nunca se	0	0	Aprobado			0	8	0,00%	--	0	0
14	Habilitado +grau +lidere +digitals +barcelona	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
15	Habilitado +grau +digital +business +barcelona	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
16	Habilitado +ade +lideratge +digital +barcelona	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
17	Habilitado +grau +digital +business	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
18	Habilitado +grau +ade +angles	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
19	Habilitado +grau +empreses +digitals +barcelona	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
20	Habilitado +estudiar +emprenedors	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
21	Habilitado "ade en 3 anys"	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0
22	Habilitado +grau +lideratge +digital +barcelona	USD	Volumen de	0	0	Aprobado			0	0	--	--	0	0

Els ecosistemes publicitaris

- **Ecosistema Google:** Google, Youtube i totes les webs associades a Google Adsense
- **Ecosistema Facebook:** Facebook i Instagram
- **Ecosistema LinkedIn:** LinkedIn, Lynda, Slideshare □ molt interessant per formació i pel B2B.
- **Twitter**

Tipus de campanya

Create New Campaign

Utilitza un campanya existent



Choose a Campaign Objective

Més informació

Awareness

- Brand awareness
- Abast

Consideration

- Traffic
- Interacció
- App installs
- Video views
- Lead generation
- Missatges

Conversion

- Conversions
- Catalog sales
- Store traffic

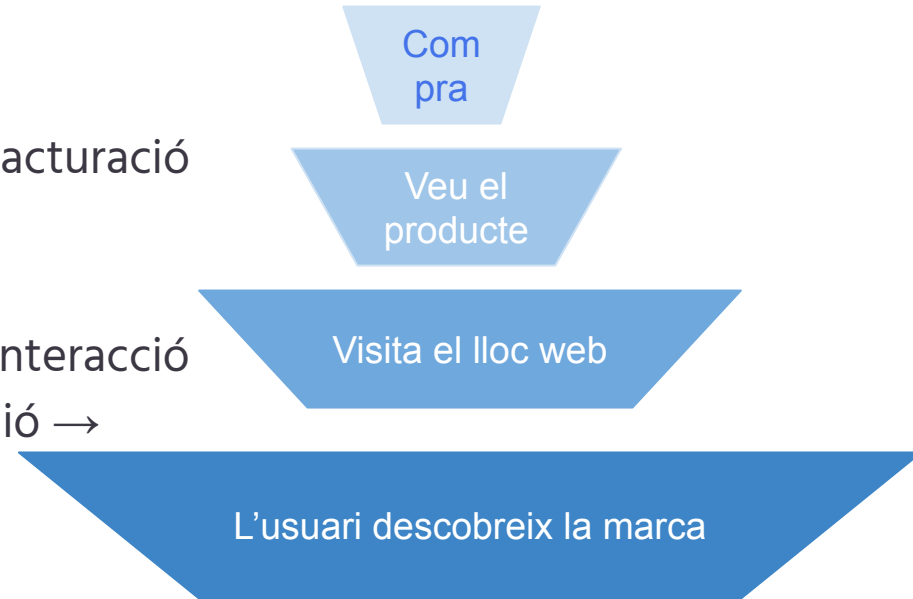


Cancel·la

Continua

Tipus de campanya segons qui és el públic objectiu

1. Campanyes per retargeting → clients
2. Campanyes als teus propis clients → + facturació
3. Campanyes per perfils → interacció
4. Campanyes al Whatsapp → Interacció
5. Campanyes amb Instant Experience → interacció
6. Campanyes de promoció d'una publicació → abast



(Ordenades per efectivitat en sistemes positius)

1. Campanyes per Conversions i Retargeting

Com funcionen?

Un usuari entra al vostre lloc web i el marqueu amb una cookie.

Marxa dels vostre lloc web sense comprar

Entra al Facebook/Instagram/web associada y veu un anunci del vostre lloc web.

→ **És per usuaris que ja us coneixen.**

Què necessitem?

Necessitem que Facebook pugui veure qui entra al nostre lloc web i què hi fa.

Per això Facebook té un codi que cal posar al lloc web i que es diu "PIXEL".

El trobareu al Business Manager dins de l'apartat de flux de dades.



Explore All Tools

<https://business.facebook.com>

Manage Business



Account Quality

Manage ads that don't comply with our Advertising Policies and request another review.



Brand Safety

Block where your ads can appear on Audience Network, Instant Articles, and in-stream video placements.



Configuració del negoci

Manage people, assets, and integrations associated with your business.



Events Manager

Connect data from your website, app or store to understand customer actions.



Facturació

View payment history for your ad accounts.



Media Library

Manage images and videos for your ads and posts.



Store Locations

Manage your store locations so people can find a nearby store with Facebook or Instagram.

Accessos dir





Gestor d'anu





Configuraci
negoci


Manage Busi

 Account

 Brand S

 Configu

 Events I

 Factura

Entra o crea el teu Business Manager.

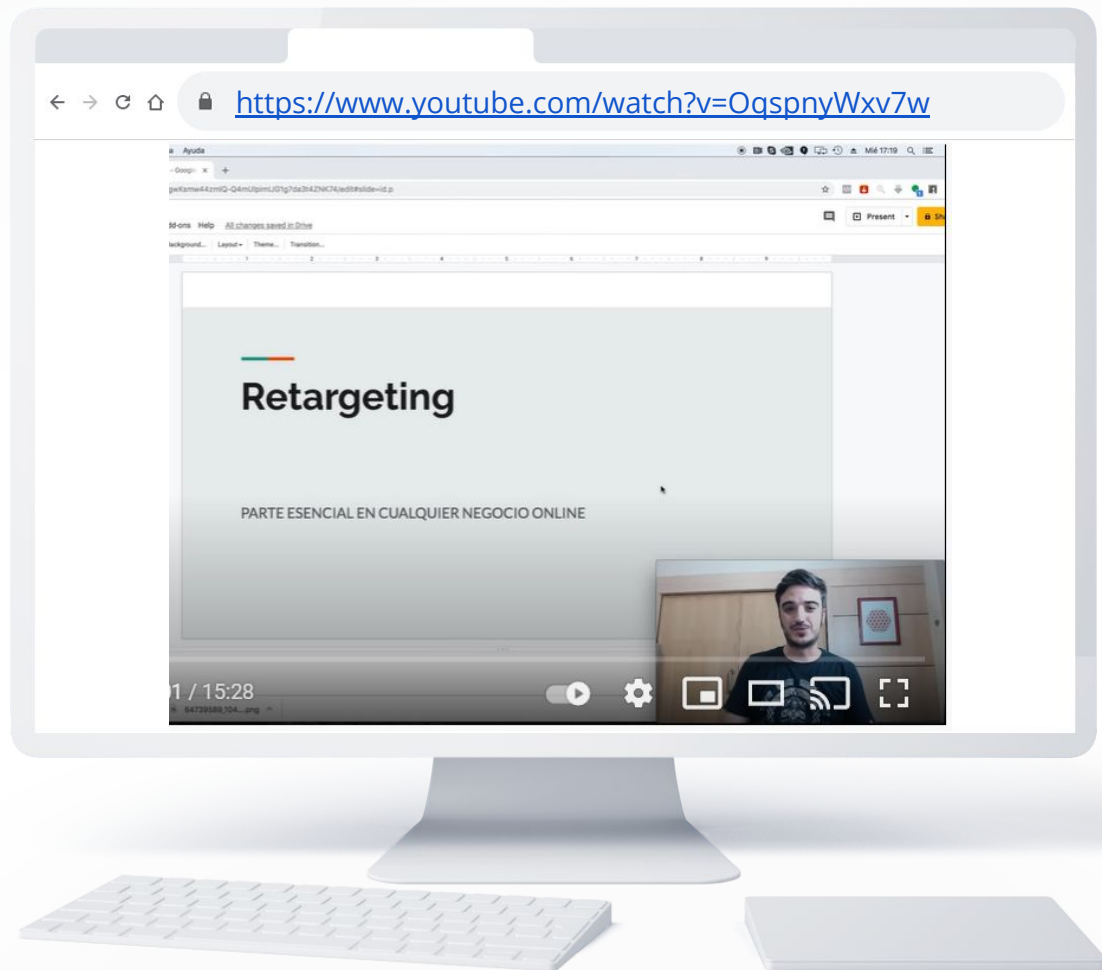
Cerca el píxel que cal posar al lloc web.

- Si Wordpress → plugin
- Si web fet a ma → webmaster



EXERCICI

Vídeo per
fer una
campanya



2. Campanyes per Conversions, als teus propis clients

Com funcionen?

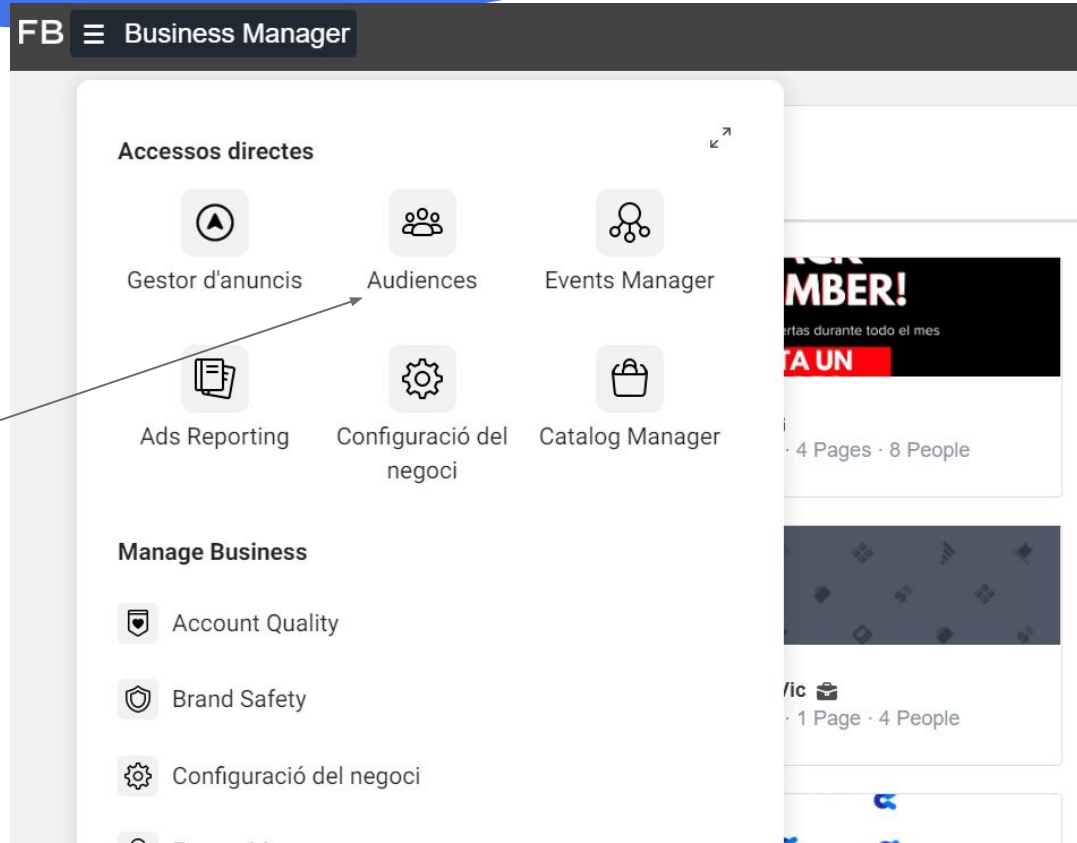
Puges a Facebook una llista en Excel dels teus clients, o dels subscriptors al teu butlletí...

Facebook els busca a Facebook i a Instagram i els mostra publicitat teva.

Pots crear variacions de perfil (per exemple “gent que s’assembli un 5% als meus clients).

Com es fa?

Desde el Business Manager anem a crear audiències i entrem a “nova audiencia” allà ja ho veurem.



Entra o crea el teu Business Manager.

Revisa les funcions de “Crear audiència”

Comentem-les mentre anem navegant pel menú d’audiències.



EXERCICI

3. Campanyes per Conversions al teu Catàleg

Com funciona?

Puges el teu catàleg de productes a Facebook (amb un plugin si la web és Wordpress) o en Excel... o a mà.

Tries una audiència i a aquella audiència se li mostren els productes que Facebook/Instagram creu que li interessa comprar.

Amb el temps, FB aprèn com és el perfil de la gent que compra.

Com es crea?

Create New Campaign

Utilitza un campanya existent



Choose a Campaign Objective

Més informació

Awareness

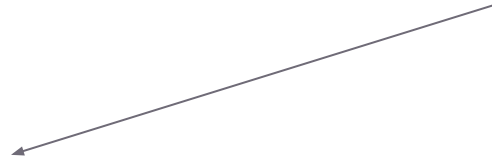
- Brand awareness
- Abast

Consideration

- Traffic
- Interacció
- App installs
- Video views
- Lead generation
- Missatges

Conversion

- Conversions
- Catalog sales
- Store traffic



Cancel·la

Continua

On es puguen els productes?

Explore All Tools



Experiments

Create tests to learn what works best for your advertising.



Traffic Analysis Report

Analyze trends related to Facebook impressions and usage of your website or app.

Engage Customers



Page Posts

Create different kinds of posts to engage with an audience or promote your Page.

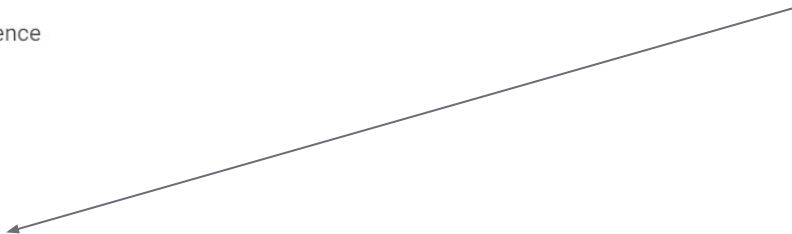
Sell Products and Services



Commerce Manager

Manage your ecommerce sales on Facebook and Instagram, including orders, insights, and payouts.

No serveix per serveis,
productes digitals o
alcohol.



Naveguem pel menú de gestió de compte per veure si entenem cada cosa.



EXERCICI

4. Campanyes cap al teu Whatsapp

Com funcionen?

L'usuari veu un anunci al Facebook / Instagram

Quan clica, se li obra el Whatsapp i inicia una conversa amb tu.

→ Ideal per vendre serveis a mida on ens cal parlar primer amb el client.

Com crear-les?

Create New Campaign

Utilitza un campanya existent



Choose a Campaign Objective

Més informació

Awareness

- Brand awareness
- Abast

Consideration

- Traffic
- Interacció
- App installs
- Video views
- Lead generation
- Missatges

Conversion

- Conversions
- Catalog sales
- Store traffic



Cancel·la

Continua

Com crear-les?

Traffic

Choose where you want to drive traffic. You'll enter more details about the destination later.



Lloc web



Aplicació

Choose the app you want to advertise. You can advertise any app that you've registered on Facebook's developer site. [Get Help for App Install Ads](#)



Messenger

Send people from ads into Messenger conversations with your business. Your ad will be shown to people more likely to open Messenger.



WhatsApp

When a person clicks on your ad, a message thread with your business will open in WhatsApp. Your ad will be shown to people more likely to open WhatsApp.



Montse Peñarroya



This Page is connected to a WhatsApp Business account with number 34699141969. Message

5. Instant Experience (contactes sense web pròpia)

Com funcionen?

Crees una audiència i aquesta veu el teu anunci.

Quan el cliquen, van a un formulari dins de Facebook o d'Instagram.

Cada matí pots entrar i veure els resultats del formulari.

Pots crear filtres amb preguntes i només respondre als que t'interessin → lleig... :-)

→ només funciona des dels mòbils.

Com es crea?

Create New Campaign

Utilitza un campanya existent



Choose a Campaign Objective

Més informació

Awareness

- Brand awareness
- Abast

Consideration

- Traffic
- Interacció
- App installs
- Video views
- Lead generation
- Missatges

Conversion

- Conversions
- Catalog sales
- Store traffic

Cancel·la

Continua

6. Campanyes de promoció d'una publicació

Com funciona?

Una publicació al Facebook o a Instagram que veus que ha tingut molts comentaris, o molts likes o que t'ha portat nous seguidors, la promociones i fas que més gent la vegi.

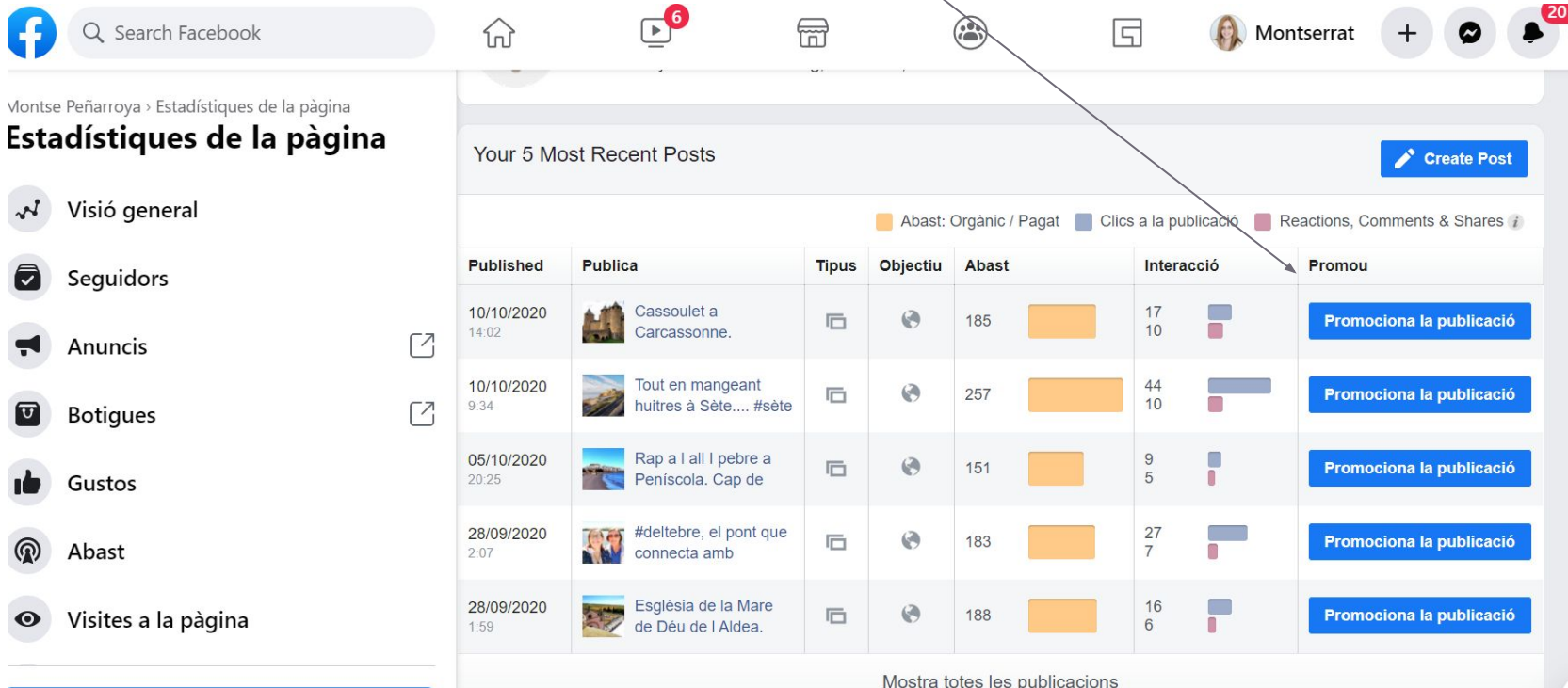
L'objectiu és aconseguir més resultats com els has aconseguit.

Com es crea?

Des del menú de publicació / estadístiques de les publicacions habituals a Facebook i a Instagram.

No acostuma a portar visites al lloc web. És per organitzacions que cerquen interacció amb les publicacions o bé nous seguidors i més abast.

Com es crea



Montse Peñarroya > Estadístiques de la pàgina






Estadístiques de la pàgina

- Visió general
- Seguidors
- Anuncis
- Botigues
- Gustos
- Abast
- Visites a la pàgina

Your 5 Most Recent Posts

Create Post

Abast: Orgànic / Pagat Clics a la publicació Reaccions, Comments & Shares

Published	Publica	Tipus	Objectiu	Abast	Interacció	Promou		
10/10/2020 14:02	 Cassoulet a Carcassonne.			185		17 10		Promociona la publicació
10/10/2020 9:34	 Tout en mangeant huitres à Sète.... #sète			257		44 10		Promociona la publicació
05/10/2020 20:25	 Rap a l'all i pebre a Peníscola. Cap de			151		9 5		Promociona la publicació
28/09/2020 2:07	 #deltebre, el pont que connecta amb			183		27 7		Promociona la publicació
28/09/2020 1:59	 Església de la Mare de Déu de l'Aldea.			188		16 6		Promociona la publicació

Mostra totes les publicacions

Comentem l'experiència d'algun dels participants amb aquest tipus de campanya (o amb qualsevol altre tipus)

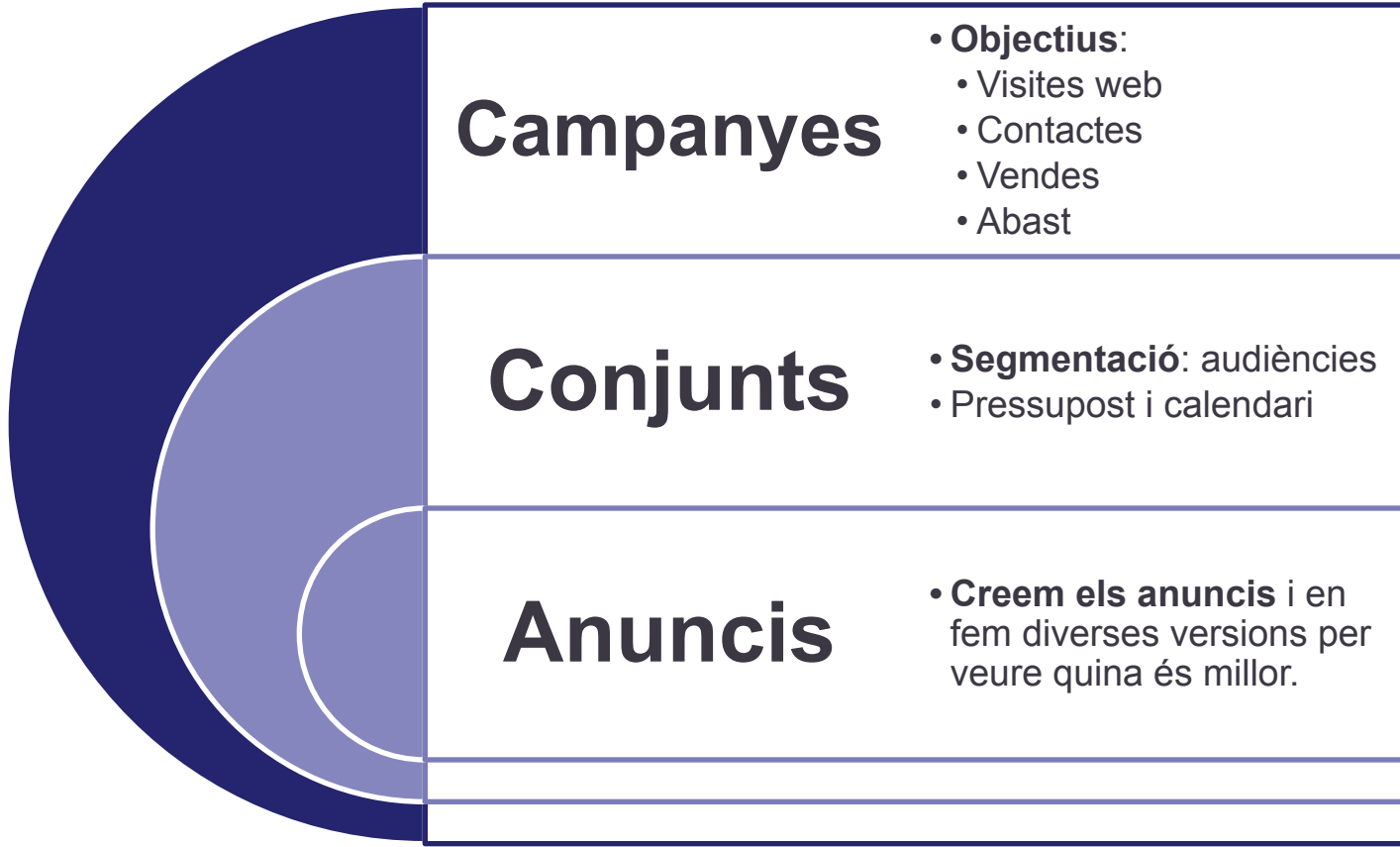


EXERCICI

Estructura d'una campanya



El menú de publicitat, explicat



Crearem un públic per a cada segment

- Per poder segmentar bé les campanyes, crearem un públic i el guardarem. Així en lloc d'haver-lo d'entrar cada vegada, podrem triar entre els tenim guardats.
- (Sempre el podem canviar, si cal)

Determina els teus segments de mercat

- ➔ Anem a crear al menys 3 segments de mercat de cada tipus.
 - Fem-ho per tipus de client.
 - Fem-ho per demografia.
 - Fem-ho per comportament al lloc web.

Creem una audiència des del gestor d'anuncis.



EXERCICI

Les creativitats



Els anuncis

L'anunci és important perquè crida l'atenció... però si l'usuari no clica no paguem. Així que és difícil perdre diners amb una creativitat dolenta.

La segmentació i la creació de l'audiència és més important.

Les parts d'un anunci

- 1) S'han de mostrar les característiques del producte o del servei.
- 2) S'ha de mostrar perquè serveix al nostre públic objectiu (quin problema resolt)
- 3) Hem de mostrar opinions dels nostres clients
- 4) Hi ha d'haver una crida a l'acció

Formats

1. Els podem fer en vídeo.
2. Els podem fer en imatge.
3. Els podem fer amb el catàleg connectat i passant producte per producte.



The screenshot shows a social media post from the account 'swiss-pro', which is marked as 'Patrocinat' (sponsored). The post text reads: '¡Ya está aquí el Black November! Disfruta de las mejores ofertas durante todo el mes.' Below the text are two product images. The first image shows a 'Patinete Eléctrico Zeeclo' with a 'BLACK NOVEMBER' banner in the top left corner. Below it, the text says 'Patinete Eléctrico Zeeclo ¡Ahorra 200€!' and there is a 'Compra' button. The second image shows a 'Patinete Eléctrico swiss+go PT015' with a 'BLACK NOVEMBER' banner in the top left corner. Below it, the text says 'Patinete Eléctrico swiss+go PT015 ¡Ahorra 74€!' and there is a right-pointing arrow button.

swiss-pro
Patrocinat · 🌐

¡Ya está aquí el Black November! Disfruta de las mejores ofertas durante todo el mes.

BLACK NOVEMBER

Patinete Eléctrico Zeeclo
¡Ahorra 200€!

Compra

BLACK NOVEMBER

Patinete Eléctrico swiss+go PT015
¡Ahorra 74€!

La biblioteca d'anuncis

<https://www.facebook.com/ads/library/>

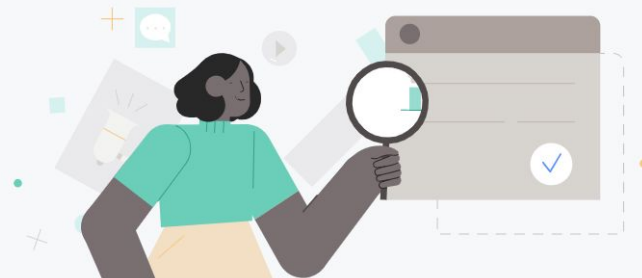
FACEBOOK

Espanya ▾

 Montserrat

Biblioteca d'anuncis


La biblioteca d'anuncis ofereix transparència publicitària proporcionant una col·lecció completa en què es poden realitzar cerques i que inclou tots els anuncis que actualment estan en circulació a les aplicacions i els serveis de Facebook, inclòs Instagram.



Cerca anuncis

Tria una categoria per començar la cerca.

 Temes, eleccions o política

 Cerca-ho tot

Cerca anuncis de candidats a càrrecs públics i anuncis sobre qualsevol campanya electoral, iniciativa de votació o tema social.

 Cerca anuncis per paraules clau o nom de l'anunciant



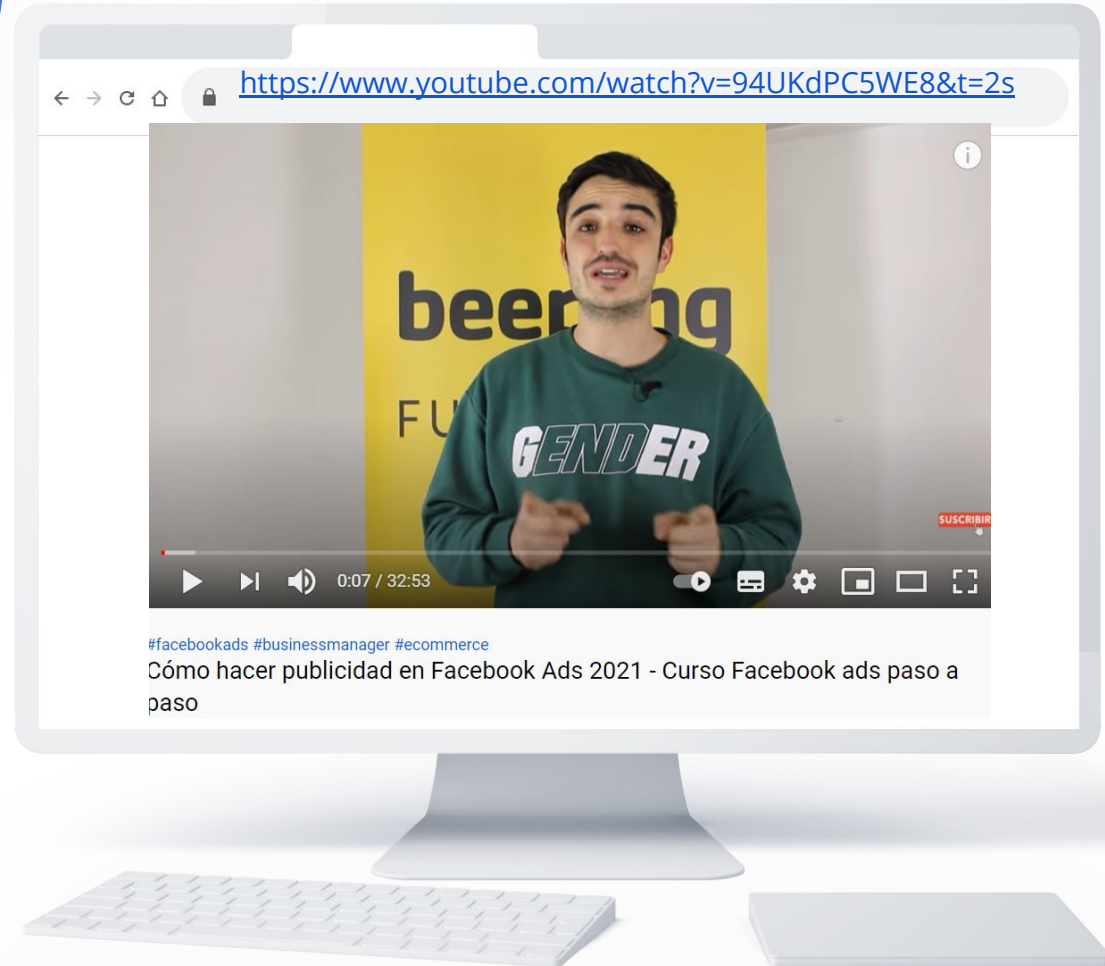
Busca algun anunci de competidors o referents teus.

Comentem-ho tots junts.



EXERCICI

Vídeo explicant
anuncis i tipus de
campanya



Les pages d'atterratge



Què son?

És la pàgina a la que vas a caure quan cliques un anunci.

La ràtio de conversió de visita a client depèn de la pàgina d'aterratge. És súper important que la pàgina sigui convincent i transmeti confiança.

Com la creem?

En un comerç electrònic amb centenars de productes serà:

- 1) La pàgina d'un producte.
- 2) La pàgina d'una categoria.

En un altre tipus de web, crearem la pàgina especialment per ser una lánding page.



Oferta
3%
DTo

-16,00€

Patinete Eléctrico swiss+go PT017 Pro | Rueda 10" | 600W | 48V | 13Ah

Marca: SWISS+GO | ★★★★★ (3 Opiniones)

579,00€ ~~595,00€~~ (-3%)

Estado: **Hay existencias**



Compra un patinete eléctrico swiss+go y te regalamos el Seguro de Responsabilidad Civil por 1 año. | [Más Información](#) |

El patinete Eléctrico **swiss+go** PT017 Pro es el medio de transporte perfecto para los desplazamientos interurbanos. Este patinete eléctrico está fabricado sobre un chasis de aleación de aluminio con una plataforma ancha y es fácil de plegar. Recorre hasta 35 Km* con una sola carga y alcanza una velocidad de hasta 25 Km/h cumpliendo con la normativa de la DGT. Disfrutarás de un viaje cómodo con su suspensión, tanto delantera como trasera y sus ruedas neumáticas de 10 pulgadas.



¿Tienes alguna duda?

-  Entrega en 24/48h
-  Recogida gratuita en nuestras tiendas
-  2 años de garantía oficial y 14 días de prueba
-  Distribuidores oficiales de las mejores marcas
-  Pago seguro con tarjeta de crédito o Paypal
-  Compra ahora y paga despues con Aplazame

Otros Productos

Llegir aquest article

<https://www.samcart.com/blog/fitness-sales-page-template>



Features

Solutions

Pricing

Blog

Login

BRAND NEW SAMCART TEMPLATE | The Fitness Template

Ver más ta... Compartir

THE SMARTEST WAY TO
**GET JACKED
LEAN & STRONG**

Build a Muscular Physique Without Wrecking
Your Joints or Always Being in Pain

Most men will never gain any real muscle, get lean or build a body they can be
proud of. Why? Because you're making all the typical mistakes: too many sets
and reps, improper sequencing, the wrong exercises, the wrong training split,
the wrong rest periods, and improper technique.

CLAIM YOUR FREE TRIAL →

FREE SHIPPING WITHIN THE UNITED STATES

FITNESS

**SAMCART'S NEWEST
TEMPLATE**

Ver en YouTube

Mirar aquesta pàgina

<https://expertsecrets.com/>

EXPERT SECRETS

Order Now

Support

Affiliates

Login

Want To Tell Your Story, Build A Tribe and Change The World?

How To Actually Get Paid For Your Advice

🔊 Make Sure Your Sound Is Turned ON! (Please Wait For Video To Fully Load)

🔊 **CLICK TO TURN ON SOUND**



made with
ClickFunnels

El sistema positiu en 5 pases



Recordem com arribar a un sistema positiu

- 1) Fer l'embut
- 2) Dissenyar el sistema amb dades reals
- 3) Provar tots els tipus d'anunci, de forma seqüencial i optimitzant les creativitats, els missatges i les landings.
 - a) → Tardarem 90 dies aprox.
 - b) → Inversió setmanal x2 el preu del producte.
- 4) Anem seleccionant i descartant tipus d'anunci que no ens funcionen bé.
- 5) Quan tinguem el sistema positiu, invertirem tot el pressupost allà.

Exemple de campanya per abast



Briefing de la campanya (cortesia de Playbrand i el TRESA)

- **Moment:** durant el confinament □ del 20 d'abril al 25 de juny 2020
- **Objectiu:** donar a conèixer a la gent que el TRESA està al costat del sector cultural i dels amants de la cultura, malgrat els mals moments en els que s'està □ **REACH (abast)**
- **Creativitat:** Es creen una sèrie de sessions online on persones relacionades amb la cultura conversen sobre les repercussions del tancament i de la situació actual □ **l'anunci és sobre aquestes entrevistes a tres bandes.**

Recupera la primera sessió del cicle de debats 'aTRECsbandes', dedicat al sector del llibre. Cada dijous, a les 18.30h un nou [...See More](#)

#aTRECsbandes

INSTAGRAM LIVE 18.30 H

DIJOUS 23 D'ABRIL

El sector del llibre...
et dia després

Entrevistes a tres bandes
moderades per
Pepa Zapata
director del TREC



Carlos Zandín
novelista
BONEGRA



Montse Ayats
Editors.cat



Xavier Vidal
Libreria Nòrdica

TREC.CAT
El sector del llibre -
#aTRECsbandes

WATCH MORE

Anàlisis i reflexions amb tres directors d'alguns dels principals festivals d'estiu de Barcelona. Recupera l'entrevista!

#aTRECsbandes

INSTAGRAM LIVE 18.30 H

DIJOUS 30 D'ABRIL

Els festivals d'estiu...
el dia després

Entrevistes a tres bandes
moderades per
Pepa Zapata
director del TREC



Jordi Herrenuela
Festival Crullia



Francesc Casadesu
Festival Grec



Alberto Gujardo
Primavera Sound

TREC.CAT
#aTRECsbandes: "Els
festivals d'estiu, el dia..."

WATCH MORE

Com viu aquesta situació el sector del teatre? Recupera el debat #aTRECsbandes on reflexionem sobre el present i futur del sector.

#aTRECsbandes

INSTAGRAM LIVE 18.30 H

DIJOUS 7 DE MAIG

Les arts escèniques...
el dia després

Entrevistes a tres bandes
moderades per
Pepa Zapata
director del TREC



Tomàs Aragay
Societat Doctor Aiguà



Tracy Sires
Teatre Auditori de Granollers



Isabel Vidal
Focus, ADETA

TREC.CAT
Les arts escèniques, el dia
després - #aTRECsbandes

WATCH MORE

Com s'organitza la campanya

- ➔ Els diàlegs són a 3 bandes i fan referència sempre a un subsector determinat **□ es segmenta per interessos i es fa un segment per cada subsector cultural.**
- ➔ Cada un dels #aTRES Cbandes es segmenta segons la seva temàtica a usuaris amb aquells interessos:
 - 1- **El sector del llibre:** amants de la lectura, interessats en llegir, literatura, llibreries, biblioteques.
 - 2- **Festivals d'estiu:** seguidors del sònar, Primavera Sound, festivals de música, concerts a l'aire lliure, etc.
 - 3- **Arts escèniques:** amants del teatre, 'performing arts',
 - 4- etc...

Quant s'hi inverteix

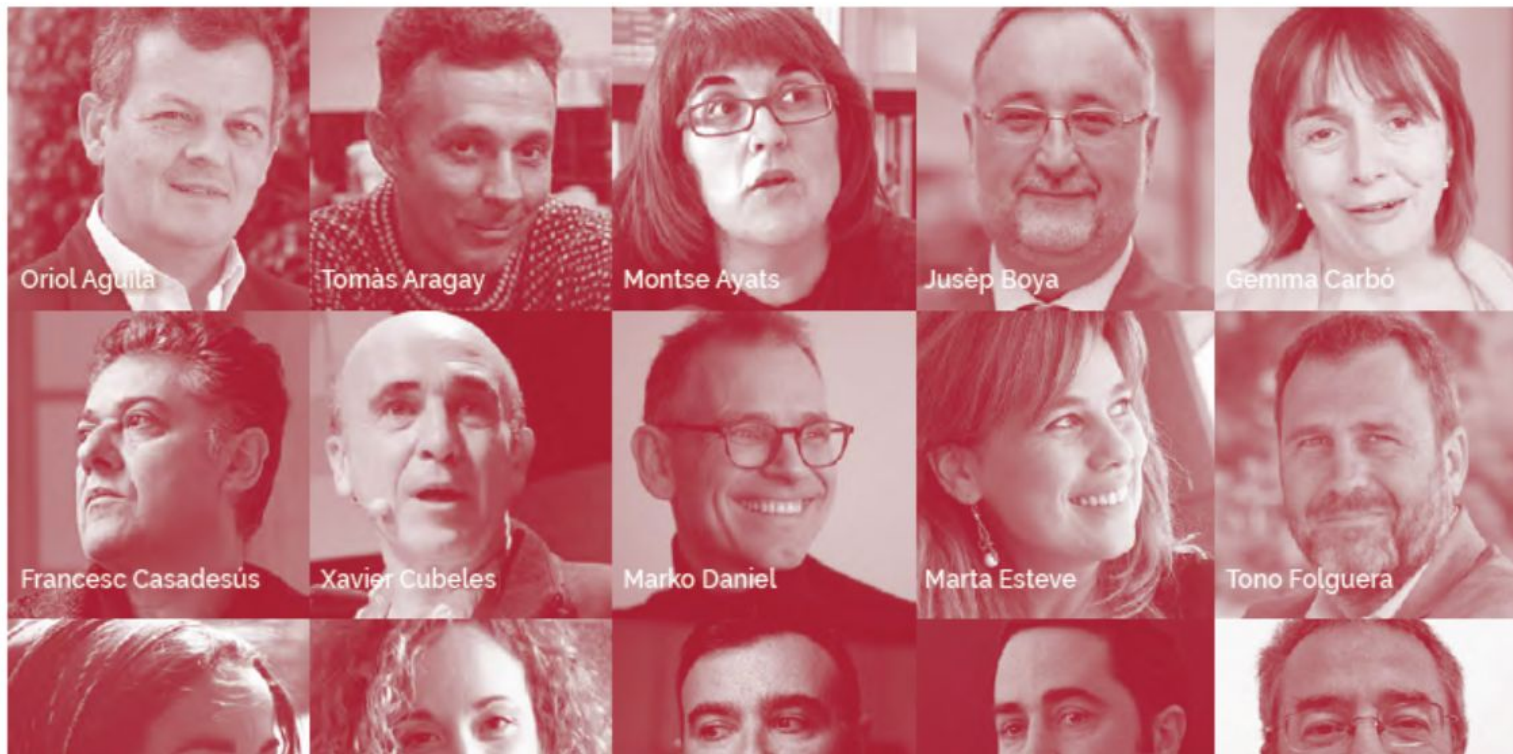
- **Pressupost:** 750€, mitjana de 75€ per a cada 'episodi'
- **Objectiu:** Maximitzar l'abast en usuaris amb segmentació per interessos
- **Usuaris abastats** ("reach"): 816.383 usuaris
- **Cost:** 0,92 € per cada 1.000 usuaris impactats

Un cop passat l'esdeveniment...

- Es crea un eBook amb les transcripcions de les entrevistes.
- Aquest ebook es promociona mitjançant una campanya de publicitat. Els usuaris poden descarregar-lo després d'inscriure's en una landing page única, feta per a l'ocasió.

30 veus #aTRESCbandes

Reflexions sobre les conseqüències de la crisi en el sector de la cultura



Campanya per l'eBook

- **Dates:** Agost 2020
- **Pressupost:** 437,87€
- **Usuaris abastats** ("reach"): 57.072 usuaris
- **Visites a la landing des d'anuncis:** 589 usuaris
- **Usuaris que es descarreguen l'eBook:** 96 usuaris
- **Cost per nou client:** 4,56€

Mirem-ho en forma d'embut

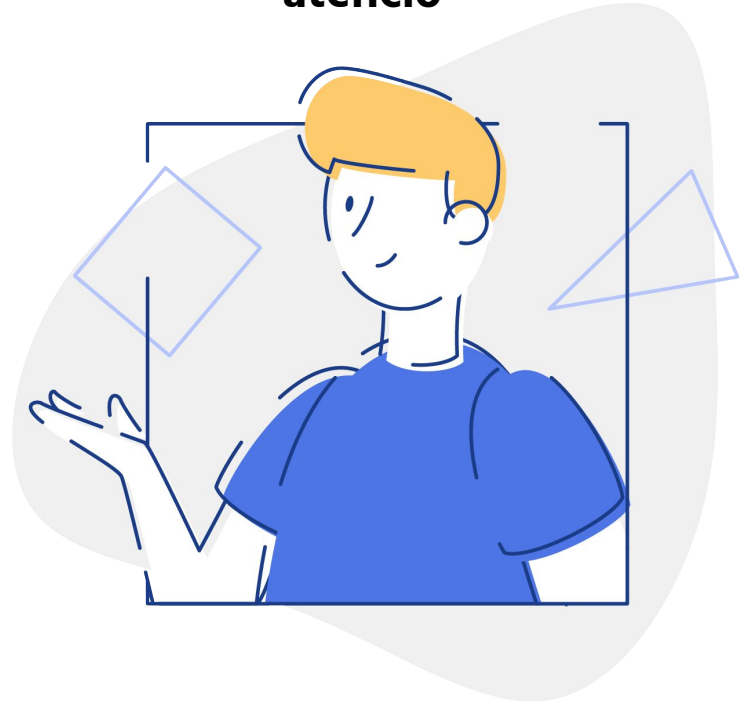


Més info sobre la campanya

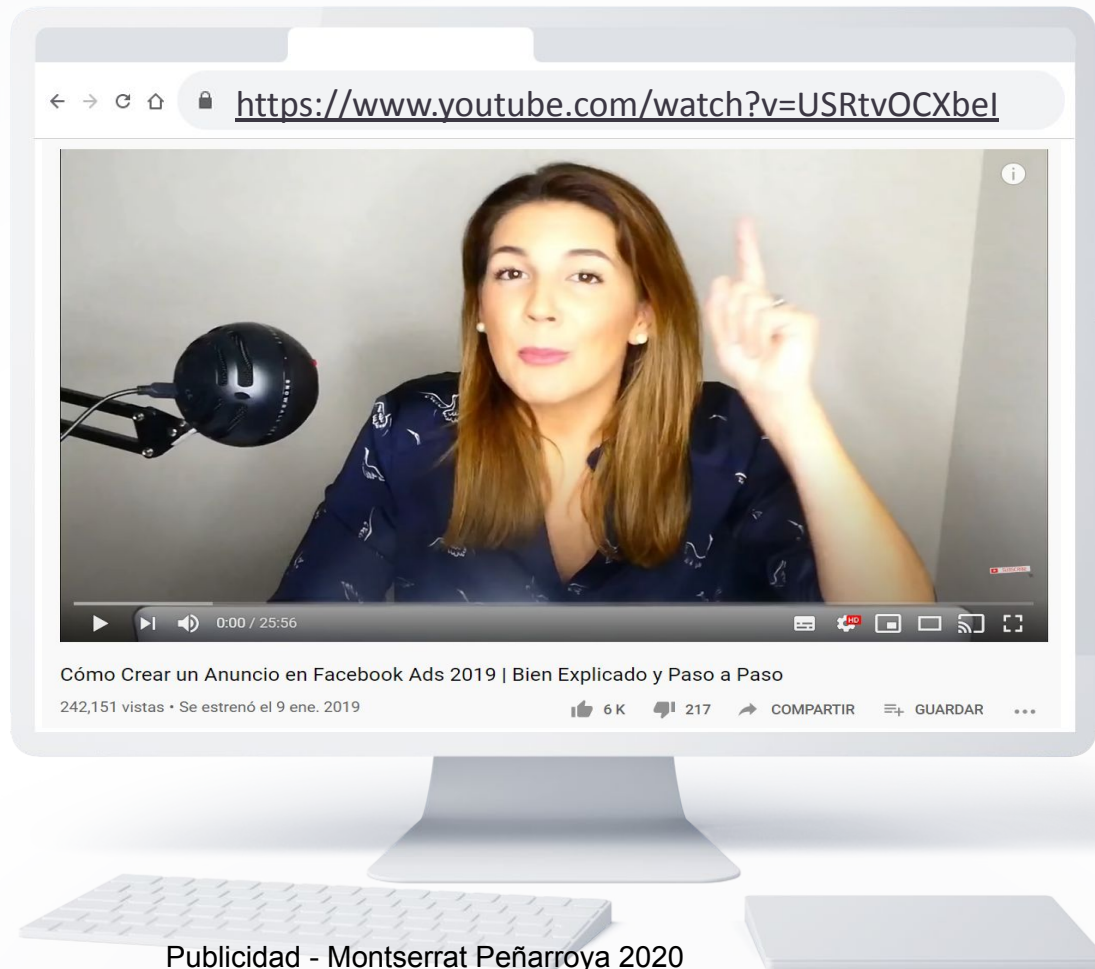
- ➔ La campanya es va segmentar en fins a 4 grups d'anuncis amb interessos diferents:
 - Literatura
 - Art, exposicions i museus
 - Música i festivals
 - Teatre i arts escèniques
- ➔ El grup de segmentació amb un cost per usuari més baix va ser el de **Música i festivals, amb un cost mitjà de 3,34€ per registre.**
- ➔ El grup amb més volum de registres va ser el segment de Teatre, amb fins a **56 registres, més del 50% del total.**

PERFECTE
Ja hem
acabat!

Moltes gràcies per la teva
atenció



Crear una campanya a Facebook



Guia escrita de publicitat a Facebook

→ https://books.google.es/books/about/Ultimate_Guide_to_Facebook_Advertising.html?id=5JM4DwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false



Campanya a Instagram stories



https://business.instagram.com/advertising?locale=es_LA

Anuncios en Stories

Complementa el contenido del feed con anuncios en Instagram Stories. Conéctate con más de 500 millones de cuentas que usan las historias cada día.¹ Obtén más información sobre los **anuncios en Instagram Stories** y sus **especificaciones**.

Crear anuncio

El que cal que recordis

- Decideix quina estratègia de les 4 que hi ha vols fer servir.
- Decideix quin és l'objectiu de la teva campanya.
- Prova diferents tipus i mira quin t'acosta més a l'objectiu.
- Aprèn de les estadístiques.
- Optimitza sempre i millora els resultats.

Moltes gràcies!



Montserrat Peñarroya

Especialista en Marketing Digital Internacional

Ajudo a empreses i territoris a desenvolupar les seves economies a través d'Internet.

montse@quadrantalfa.com // www.MontsePenarroya.com // +34 639 141 269