

Curso | ¿Cómo Segmentar Mis Campañas en Redes Sociales?



Duración:

2 horas de Capacitación

 **Objetivo General:** Desarrollar estrategias de segmentación en redes sociales mediante el uso de Meta Ads, con el objetivo de identificar públicos adecuados y crear campañas digitales efectivas en el sector inmobiliario.

Temario

Objetivo: Aplicar técnicas de segmentación, creación de audiencias y redacción publicitaria en campañas de Facebook e Instagram, para generar leads calificados y evaluar su desempeño con métricas clave.

1. Bases de la Segmentación

- ¿Qué es la segmentación y por qué es clave en bienes raíces?
- Tipos de públicos: fríos, tibios y calientes.
- Datos clave para definir buyer personas en el sector inmobiliario.

2. Creación de Audiencias en Meta

- Configuración de audiencias personalizadas (intereses, comportamientos, remarketing).
- Uso de listas de correo y visitantes del sitio web para remarketing.
- Caso práctico: Creación de una audiencia para promocionar un departamento.

3. Campañas Efectivas para Generar Leads

- Tipos de campañas (tráfico, leads, mensajes).
- Copywriting atractivo para anuncios inmobiliarios.
- Análisis de métricas clave (CTR, CPC, conversiones).
- Evaluación de campañas.