



# Cuaderno de trabajo

# FACEBOOK E INSTAGRAM ADS

---



**face it**

Laboratorio de marketing digital.

Todos los derechos  
reservados por Face it



**¿Cuál es el reto al que se enfrenta tu negocio?**



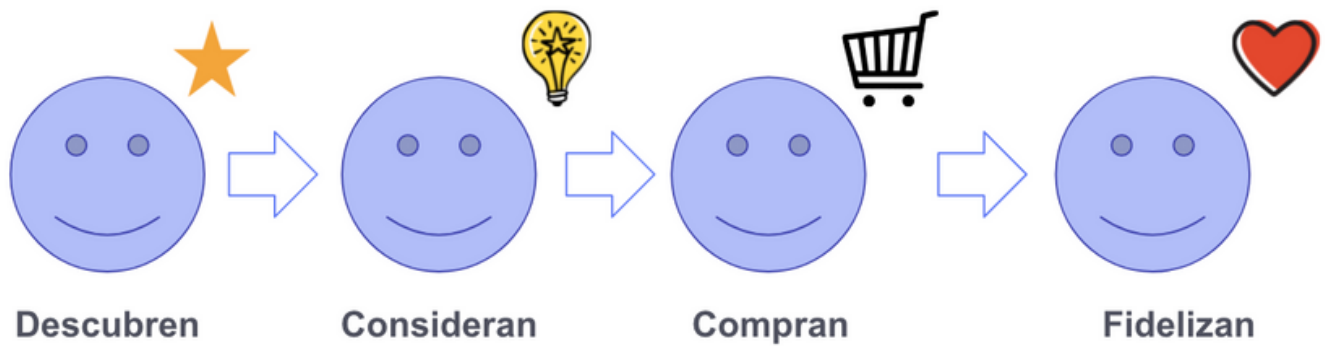
**¿Cómo estás captando prospectos hoy en día?  
¿Qué herramientas utilizas?**



**Anota aquí tus AHA moments**

(revelaciones, reflexiones o ideas que quieres recordar)

## Proceso de compra



Duración del proceso de compra:



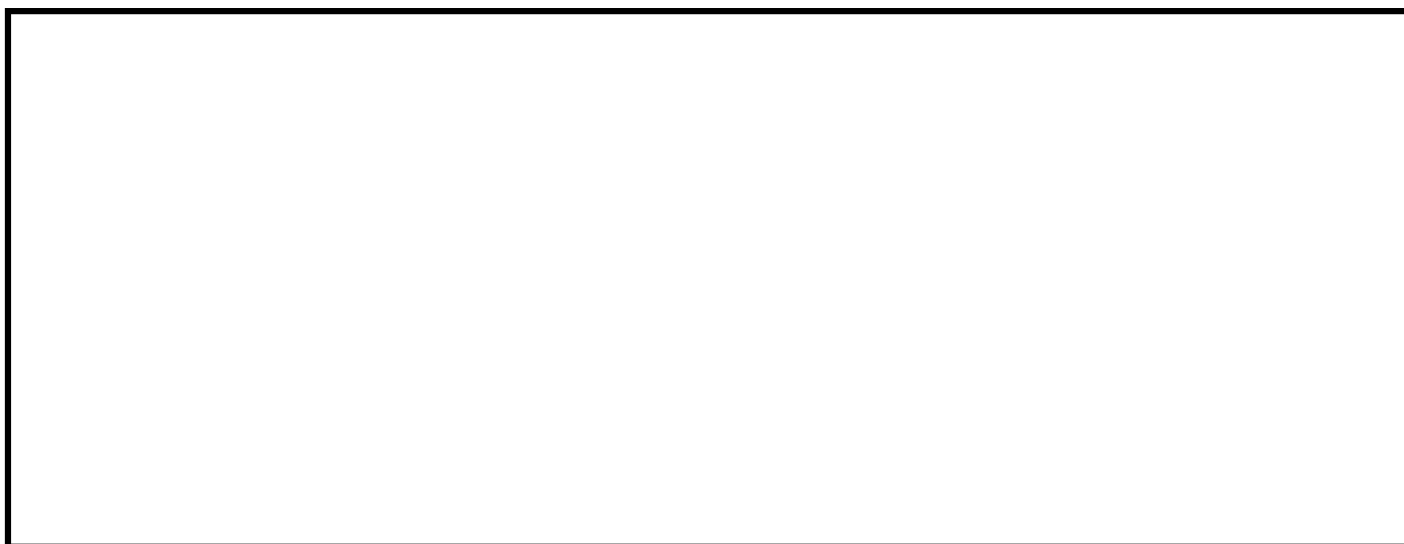
¿Qué estás haciendo para generar audiencias en cada una de estas fases y qué información necesita el usuario?

## Fase de descubrimiento

## **Fase de consideración**

A large, empty rectangular box with a black border, intended for content related to the 'Fase de consideración' section.

## **Fase de compra**

A large, empty rectangular box with a black border, intended for content related to the 'Fase de compra' section.

## Fase de fidelización



## AHA moments

## Sistema de 3 anuncios

Diseña tu sistema de anuncios para generar audiencias en cada una de las fases del proceso de compra.



### Anuncio #1

---

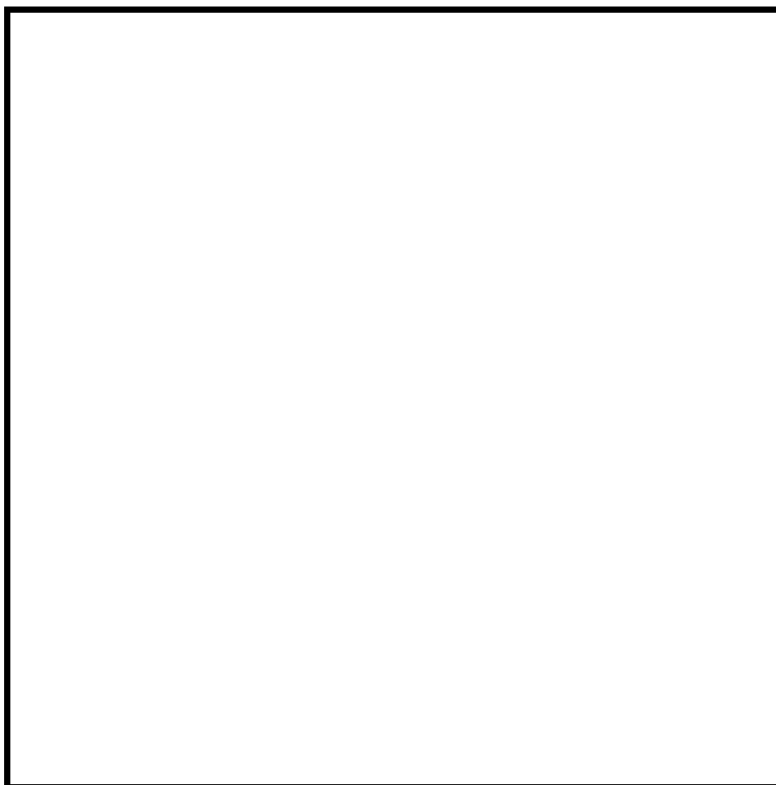
---

---

---



## Anuncio #2



---

---

---

---

---

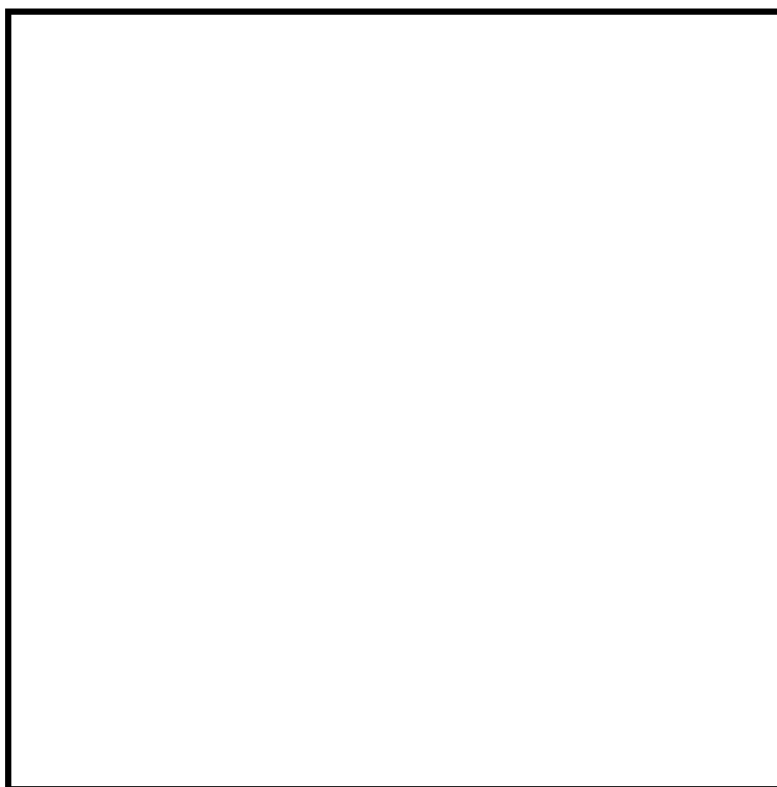
---

---

---



## Anuncio #3



---

---

---

---

---

---

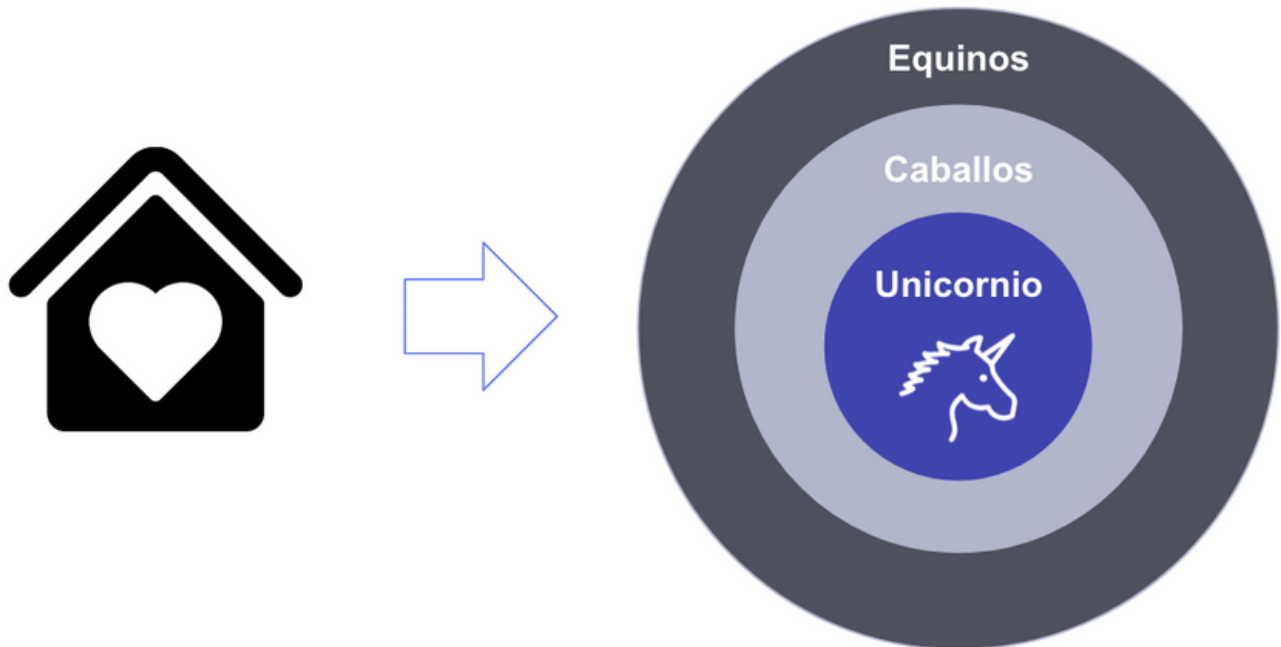
---

---



## Segmentación

Reflexión: ¿Qué segmentación estoy empleando?



**¿Cuál es tu segmentación unicornio?**



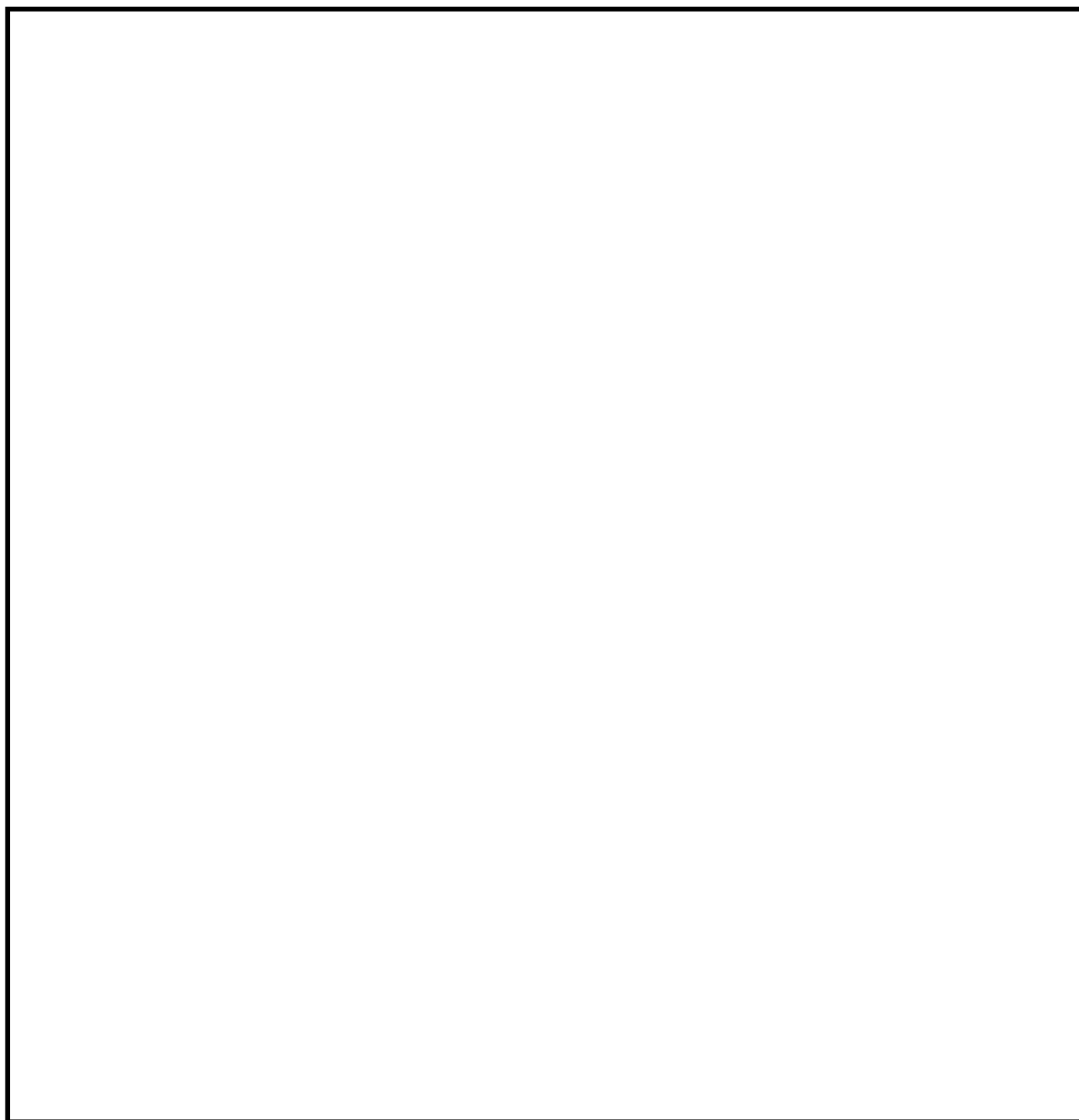
## Método SAPO



**¿Quién es tu cliente ideal?**

## **Anuncio SAPO**

Boceta un anuncio SAPO





**¿Qué comunica mi negocio? ¿Me ayuda a alcanzar mis objetivos?**



**AHA moments**



## AHA moments

A large empty rectangular box with a black border, intended for recording 'AHA moments'.



**face it**  
Laboratorio de marketing digital.

Todos los derechos  
reservados por Face it