

Bienvenidos al curso **Meta Ads**

Luis
Lamas
Maupomé



Construir una marca
que la gente recuerde



Destacar aportando
valor (*Value Added*)



Atraer nuevas
audiencias o Públicos

El éxito en el
mundo digital
hoy día es:



ATRAER Lead's =
Clientes potenciales



Construir y/o cultivar
relaciones con visión
de largo plazo

Meta Ads

Contenido

Dirigido
a
Emprendedores

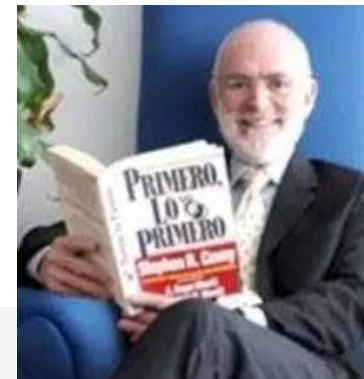
Microempresarios

Profesionistas

Vendedores

1. ¿Por qué es importante el actualizarse en Meta Ads?
2. ¿Cómo atraer Lead's con Facebook, Instagram y WhatsApp?
3. ¿Cómo crear campañas eficientes?
4. Objetivos de las diferentes campañas
5. ¿Cómo crear un conjunto de anuncios que realmente funcione?
6. ¿Cómo crear un anuncio con imagen, carrusel o video?
7. Métodos de pago
8. Deducibilidad
9. Presupuesto diario
10. Presupuesto total
11. Fecha de inicio de la campaña
12. Fecha de finalización
13. Etc.

Luis Lamas Maupomé



Instructor

LIBROS QUE HE ESCRITO:

ABC de Meta Ads para ATRAER más Lead's

(Facebook + Instagram + WhatsApp)

ABC para capacitadores,

ABC para incrementar ventas,

ABC para generar Lead's,

ABC para vendedores consultivos,

ABC para lograr una relación de pareja estable,

A la caza de un empleo.

Formación:

Egresado de la UNAM Licenciatura LAE
Maestría en el ESADE MBA
Diplomados en GK Institute Management

Desarrollo Profesional:

Catedrático: UNAM, UIA, UIC, UDEM, ITESM, EBC
Gerente de RH: Sheramex Banamex, Grupo Orión

Empresas que he creado:

Business Factory Global Institute

DIDESA Dinamismo y Desarrollo de empresas
CAPSE Consultores en Administración de Personal
EDUCONSULTORES Consultores en Educación

HE AGREGADO VALOR EN CORPORATIVOS:

MH PROYECTOS, PALACIO DE HIERRO, CEMEX, PEPSICO,
ORION, ITESM, PULSAR, REFORMA, EL NORTE, DICO,
NAFIN, VITRO, SENDA EXPRESS, UNIMIN, Etc.

He agregado valor a través de mis libros

Luis
Lamas
Maupomé

Autor de varios libros
sobre competencias



ABC PARA CAPACITADORES EN
BASE A GESTIÓN POR
COMPETENCIAS: TRAIN FOR
TRAINERS



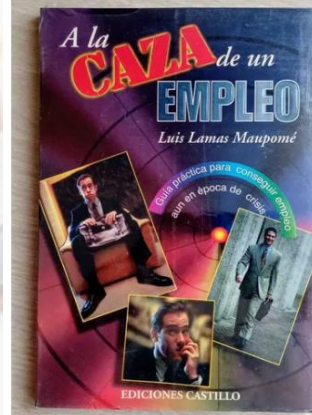
PYME 's ABC para incrementar
Ventas: ABC incrementar ventas
para PYME 's (Spanish Edition)
de Luis Antonio Lamas Maupomé



ABC DE UNA RELACION ESTABLE
Y DURADERA: ABC de una
relación estable (Spanish Edition)
de Luis Antonio Lamas Maupomé y
TERESA DE JESUS DE LA PEÑA PULIDO



ABC Para Generar Lead 's:
Facebook Business + Crm
Hubspot = Lead 's
de Luis Antonio Lamas Maupomé



ABC para cazar
un empleo

Próximamente: **ABC de Meta Ads**
para ATRAER más Lead 's
(Facebook + Instagram + WhatsApp)

GI4U
GLOBAL INSTITUTE
Instituto de Educación Multidimensional

¿Por qué te inscribiste?



Si uno de los dos,
no es
competente...
las probabilidades
del divorcio se
elevan!

En una relación de pareja



"Conjunto de conocimientos,
destrezas, comportamientos
y actitudes que necesita una
persona para ser eficiente en
una amplia gama de labores"



Las **competencias** se adquieren a través de la capacitación

¿Cómo se perciben las competencias de nuestra pareja?



¿ES APTA o NO ES APTA?



¿ES APTO o NO ES APTO?



L. Antoinette, D. Lepsinger, Richard. *The Art and science of Competency Models*

Las **competencias** se adquieren a través de la capacitación

¿Cuáles competencias son visibles y cuáles son invisibles?

¿Visibles?

¿Cómo se "perciben" sus COMPETENCIAS?

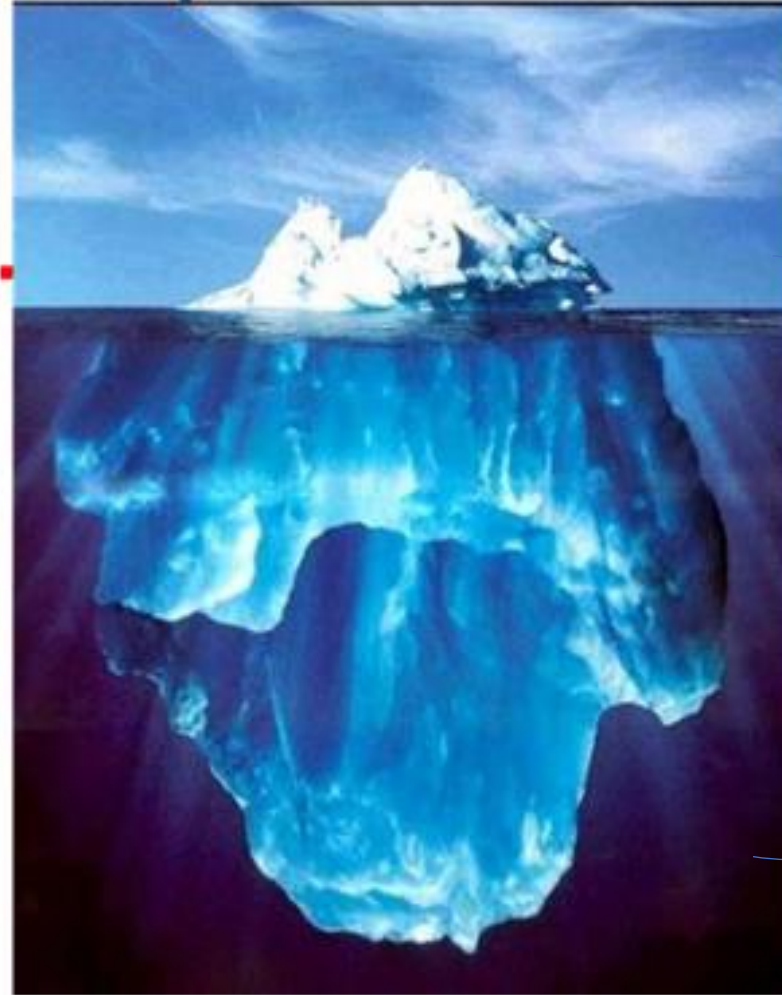
Visible
(Fácil de identificar)

Conocimientos
Habilidades
Actitudes
Valores

No visible
(Difícil de identificar)

Rasgos de personalidad

Sentimientos
Emociones
Autoestima
Creencias



Las **competencias** se adquieren a través de la capacitación

¡Las personas, que no se actualizan,
se sentirán rebasadas y serán incompetentes!

Por lo tanto: ¡Usted ES o NO ES competente!

¿Quieres
mantenerte
actualizado
para seguir
siendo
competente?

¿Qué es una COMPETENCIA?



*Una persona es **competente**, cuando tiene los conocimientos, habilidades, destrezas y valores, los pone en práctica, con una actitud mental positiva y obtiene los resultados tal y como se esperaba.*

Sólo te puedes actualizar a través de la capacitación

¿Te sientes actualizado?

¿En qué porcentaje?

- 25%
- 50%
- 75%
- 100%

¿Quiénes se han sentido así?



Sólo te puedes actualizar a través de la capacitación constante

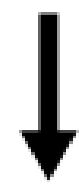
¿Cuál es la brecha?

Entre lo que
ERES
y
lo que
PUEDES LLEGAR
A SER

¿Cómo te
visualizas?

Una Visión del Futuro

Lo que PUEDE SER



Desafío



Lo que ES

Visión
Futurista

Presente

Metodología Inbound

Entre lo que hoy
día estás
logrando y lo
que puedes
llegar a lograr

ATRAER
CONVERTIR
CERRAR
DELEITAR



¿ATRAER?



El análisis debe ser **inherente** en cada cosa que haces con tu estrategia de Inbound.



DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA para ATRAER

HARVARD
UNIVERSITY



21 años evolucionando sus estrategias para ATRAER

NUEVOS HÁBITOS DE CONSUMO

Poseen 30% de la INFO
Población mundial

8,200
millones

30% => 2,460
millones *

*Al registrarse pidieron:
Foto, nombre, fecha de
nacimiento, teléfono
celular, correo, País, etc.



Plataformas para promocionar
sus productos o servicios.

Nacieron para crear
redes sociales
(SOCIABILIZAR)

Pero al conectar
Oferta con Demanda
las convirtieron en
BUSINESS

~~¡NO VENDEN!~~ ¡FACILITAN QUE LES COMPREMOS!



VISIÓN de Mark Zuckerberg

LOS ANUNCIOS SURGEN



Conéctate con otras personas y con lo que te interesa en las tecnologías de Meta para que tu mundo sea tuyo.



GENERA

Meta desarrolla tecnologías que ayudan a las personas a conectarse, encontrar comunidades y hacer crecer sus negocios.

OFERENTES
OFERTA

ANUNCIANTES
pagan \$ por despertar el interés

DEMANDA
Lead's
DEMANDA

VENDER Vs FACILITAR LA COMPRA



Un cliente

- Meta Business Suite
- Giuliana Ríos Nu...
- Inicio
- Notificaciones
- Planificador
- Contenido
- Estadísticas**
- Mensajes
- Centro de clientes ...
- Monetización
- Anuncios
- Buscar
- Configuración
- Ayuda

Cuenta publicitaria BF Global Institute (12020694...)

Ejemplo Real

Últimos 28 días: 1 jul 2024 - 28 jul 2024

Resumen de contenido

Facebook

Resumen de contenido

GENERA Lead's

Desglose: Orgánico/anuncios

- Todo
- Reels
- Videos
- En vivo
- Publicaciones
- Historias

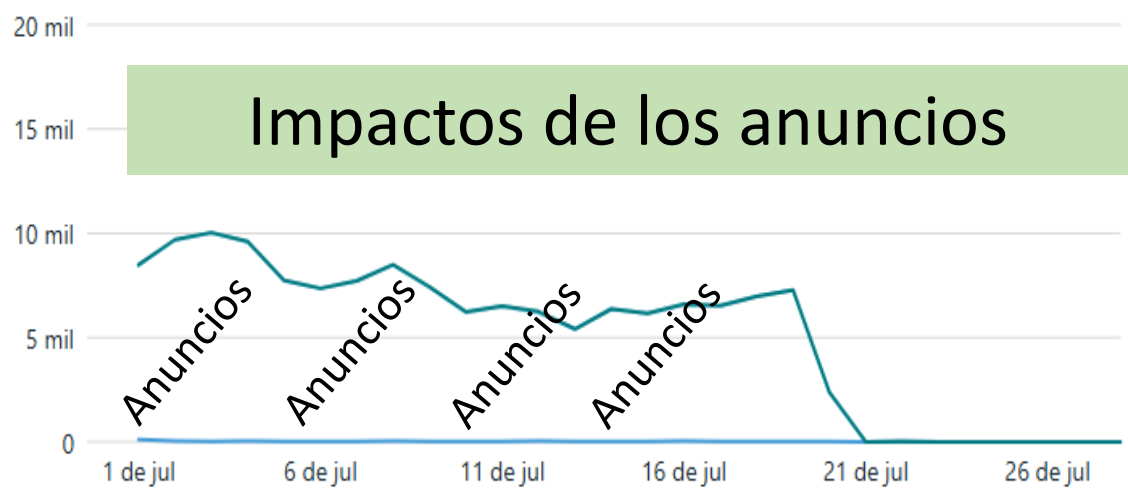
Alcance **94.6 mil** ↑ 81.1%

Reproducciones de 3 segundos **2.6 mil** ↓ 78.2%

Reproducciones de 1 minuto **175** ↓ 71.5%

Interacciones con el contenido **1.9 mil** ↑ 733.8%

Impactos de los anuncios



Desglose de alcance

1 de jul - 28 de jul

Total **94,638** ↑ 81.1%

De contenido orgánico **658** ↓ 0.9%

De anuncios **94,258** ↑ 82%

VENDER Vs FACILITAR LA COMPRA

HÁBITOS DE CONSUMO

facebook business



INSTAGRAM
FOR
BUSINESS



WhatsApp Business

¡DESPIERTA EL INTERÉS Y FACILITA LA COMPRA!



Nombres, edades, **intereses**, hobbies, País, Región, amistades, Código Postal, Etc.

Poseen 30% de la INFO
Población **mundial**

VENDER Vs FACILITAR LA COMPRA

Página de Fans Fan Page

Punto
de
arranque

facebook.com



Configuración de la página

Conceptos básicos

Perfil personal

PERFIL DE FB



- Nuestra cuenta personal de FB.

Perfil de empresa

PÁGINA DE FB (FAN PAGE)



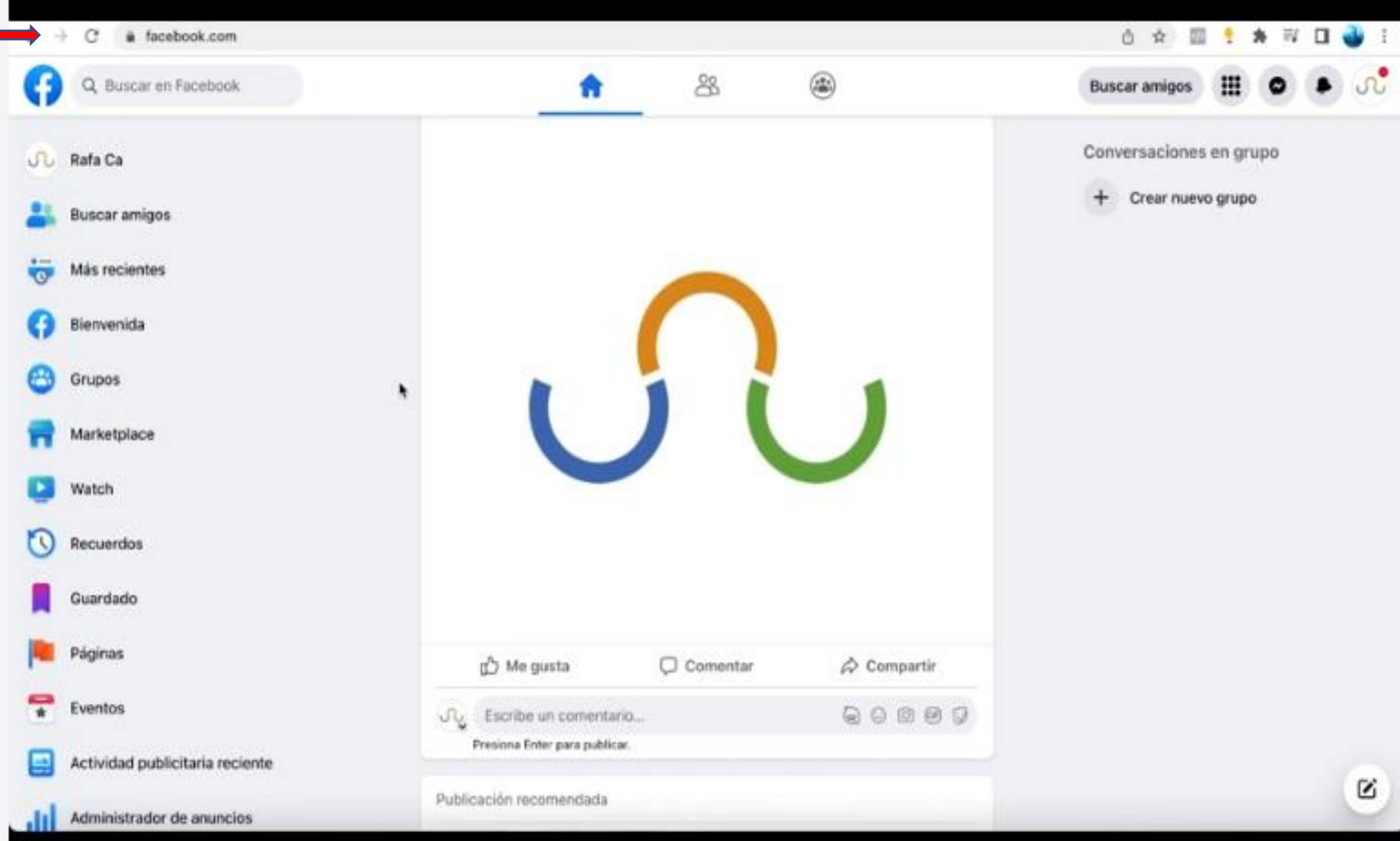
- Página de FB de nuestro negocio.
- Los perfiles personales de FB crean la Fan Pages.
- El creador de una Fan Page es anónimo.

CUENTA PUBLICITARIA



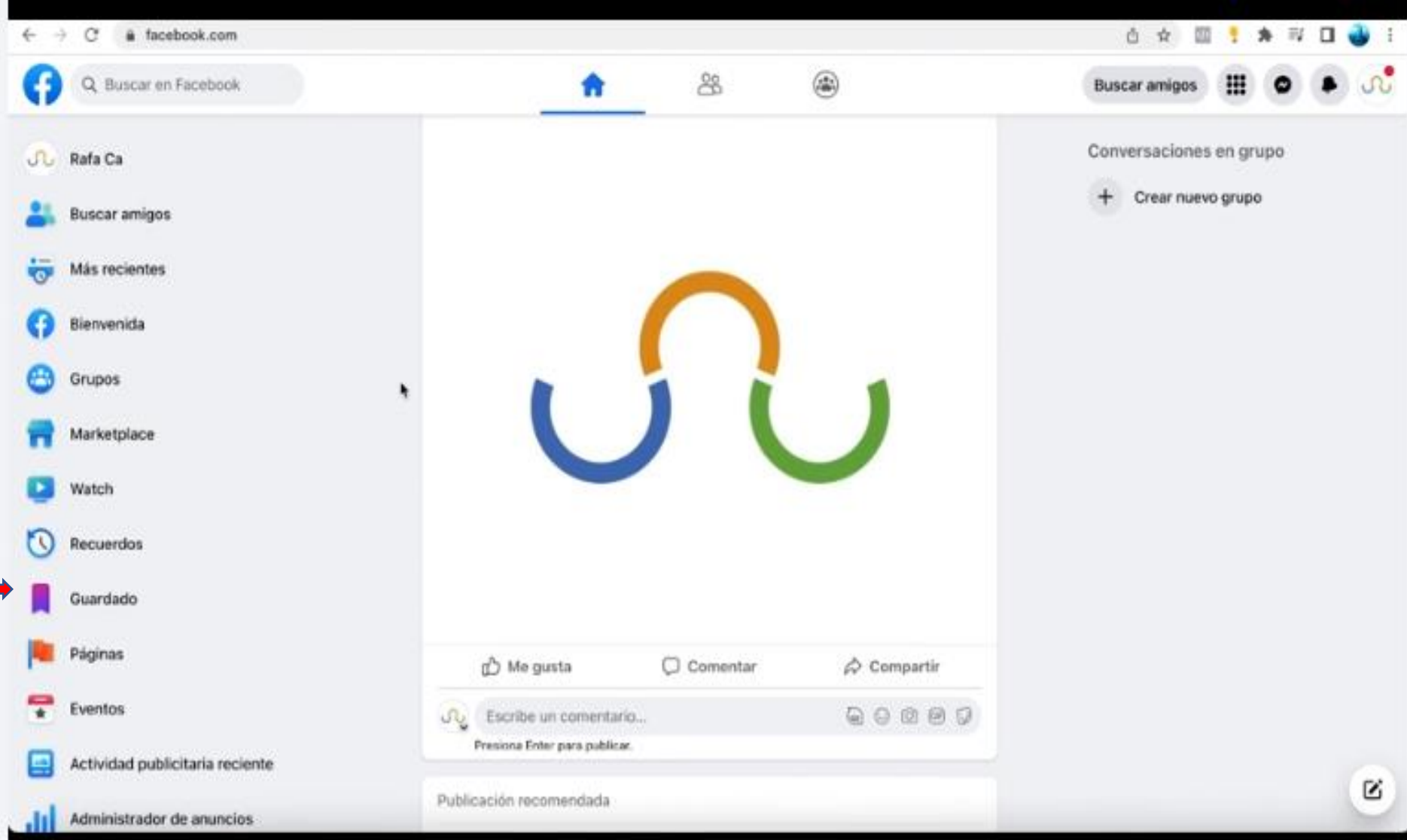
- Plataforma donde creamos anuncios profesionales para FB, IG y WA.
- Todas las personas que tienen un perfil de FB tienen una cuenta publicitaria.
- La cuenta publicitaria no se compra, ni se descarga.

facebook.com



facebook.com

páginas



facebook.com

Crear nueva
página



A screenshot of the Facebook 'Páginas' (Pages) section. The browser address bar shows 'facebook.com/pages/?category=top&ref=bookmarks'. The search bar contains 'Buscar en Facebook'. The left sidebar has a 'Páginas' header with a gear icon, followed by a '+ Crear nueva página' button, 'Meta Business Suite', 'Descubrir', 'Páginas que te gustan', and 'Invitaciones'. The main content area is titled 'Sugerencias para ti' and features a video player for 'Comunidad Revolución' (Education) with 366 likes and a 'Me gusta' button. The video player has a large blue play button overlay.

NOMBRE
de la
nueva
página



facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Páginas > Crear una página

Crear una página

Tu página es el lugar donde las personas obtienen más información sobre ti. Asegúrate de que tenga toda la información que puedan necesitar.

Nombre de la página (obligatorio)

Usa el nombre de tu negocio, marca u organización, o bien uno que explique de qué trata la página. [Más información](#)

Categoría (obligatorio)

Ingresa la categoría que mejor te describe.

Presentación (opcional)

Explica brevemente lo que haces.

Crear página

Vista previa para computadoras

Nombre de la página

Publicaciones Información Seguidores Fotos Videos Más

Seguir Mensaje

Detalles Publicaciones Filtros



Nombre

+

Categoría

facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Páginas > Crear una página

Crear una página

Tu página es el lugar donde las personas obtienen más información sobre ti. Asegúrate de que tenga toda la información que puedan necesitar.

Nombre de la página (obligatorio)
Clever Company 2.0

Usa el nombre de tu negocio, marca u organización, o bien uno que explique de qué trata la página. [Más información](#)

Categoría (obligatorio)

Ingresar la categoría que mejor te describa.

Presentación (opcional)

Explica brevemente lo que haces.

Crear página

Vista previa para computadoras

Clever Company 2.0

Publicaciones Información Seguidores Fotos Videos Más

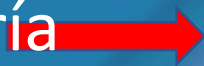
Seguir Mensaje

Detalles Publicaciones Filtros

Nombre

+

Categoría



Nombre

+

Categoría(s)



facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Páginas > Crear una página

Crear una página

Tu página es el lugar donde las personas obtienen más información sobre ti. Asegúrate de que tenga toda la información que puedan necesitar.

Nombre de la página (obligatorio)
Clever Company 2.0 ✓

Usa el nombre de tu negocio, marca u organización, o bien uno que explique de qué trata la página. [Más información](#)

Categoría (obligatorio) ✓

- Sito web de educación ✕
- Publicidad/marketing ✕

Ingresa la categoría que mejor te describa.

Presentación (opcional)

[Crear página](#)

Al crear una página, aceptas las [Políticas de páginas, grupos y eventos](#)

Vista previa para computadoras

Clever Company 2.0

Publicaciones Información Seguidores Fotos Vídeos Más ▾

Seguir Mensaje ...

Detalles Publicaciones [Filtros](#)

Octubre 2024

Nombre
+
Categoría(s)

Descripción →

facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Páginas · Crear una página

Crear una página

Tu página es el lugar donde las personas obtienen más información sobre ti. Asegúrate de que tenga toda la información que puedan necesitar.

Usa el nombre de tu negocio, marca u organización, o bien uno que explique de qué trata la página. [Más información](#)

Categoría (obligatorio) ✓

Sitio web de educación ×

Publicidad/marketing ×

Ingresar la categoría que mejor te describa.

Presentación (opcional)

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Qué problema resolvemos y cómo lo resolvemos?

Explica brevemente lo que haces.

[Crear página](#)

Al crear una página, aceptas las [Políticas de páginas, grupos y eventos](#)

Vista previa para computadoras

Clever Company 2.0

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Qué problema resolvemos y cómo lo resolvemos?

Publicaciones Información Seguidores Fotos Videos Más ▾

Seguir Mensaje

Detalles Publicaciones Filtros

Nombre
+
Categoría(s)

+
Descripción
+
Crear página



facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Páginas > Crear una página

Crear una página

Tu página es el lugar donde las personas obtienen más información sobre ti. Asegúrate de que tenga toda la información que puedan necesitar.

Usa el nombre de tu negocio, marca u organización, o bien uno que explique de qué trata la página. [Más información](#)

Categoría (obligatorio) ✓

Sitio web de educación X

Publicidad/marketing X

Ingresa la categoría que mejor te describa.

Presentación (opcional)

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Qué problema resolvemos y cómo lo resolvemos?

Explica brevemente lo que haces.

Crear página

Al crear una página, aceptas las [Políticas de páginas, grupos y eventos](#)

Vista previa para computadoras

Clever Company 2.0

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Qué problema resolvemos y cómo lo resolvemos?

Publicaciones Información Seguidores Fotos Videos Más ▾

Seguir Mensaje

Detalles Publicaciones Filtros



Paso 1 de 5

Terminar de configurar tu página

¡Listo! Creaste Clever Company 2.0. Ahora agrega más detalles para que las personas puedan conectarse contigo.

Contacto

Sitio web

Número de teléfono

Correo electrónico

Ubicación

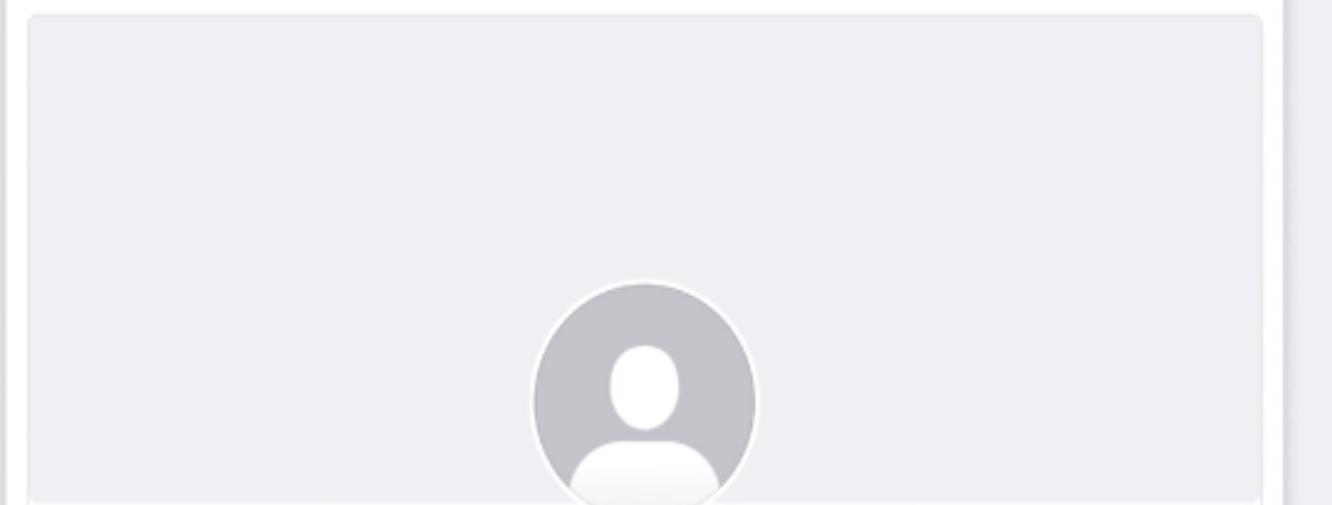
Dirección

Estado de la página: **aceptable**

En comparación con páginas similares con mucha interacción.

Anterior **Siguiente**

Vista previa para computadoras

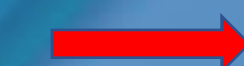
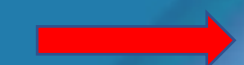


Clever Company 2.0

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Qué problema resolvemos y cómo lo resolvemos?

Publicaciones Información Seguidores Fotos Videos Más **Seguir** Mensaje

Detalles Publicaciones **Filtros**



facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Paso 1 de 5

Terminar de configurar tu página

¡Listo! Creaste Clever Company 2.0. Ahora agrega más detalles para que las personas puedan conectarse contigo.

Código postal

Horario

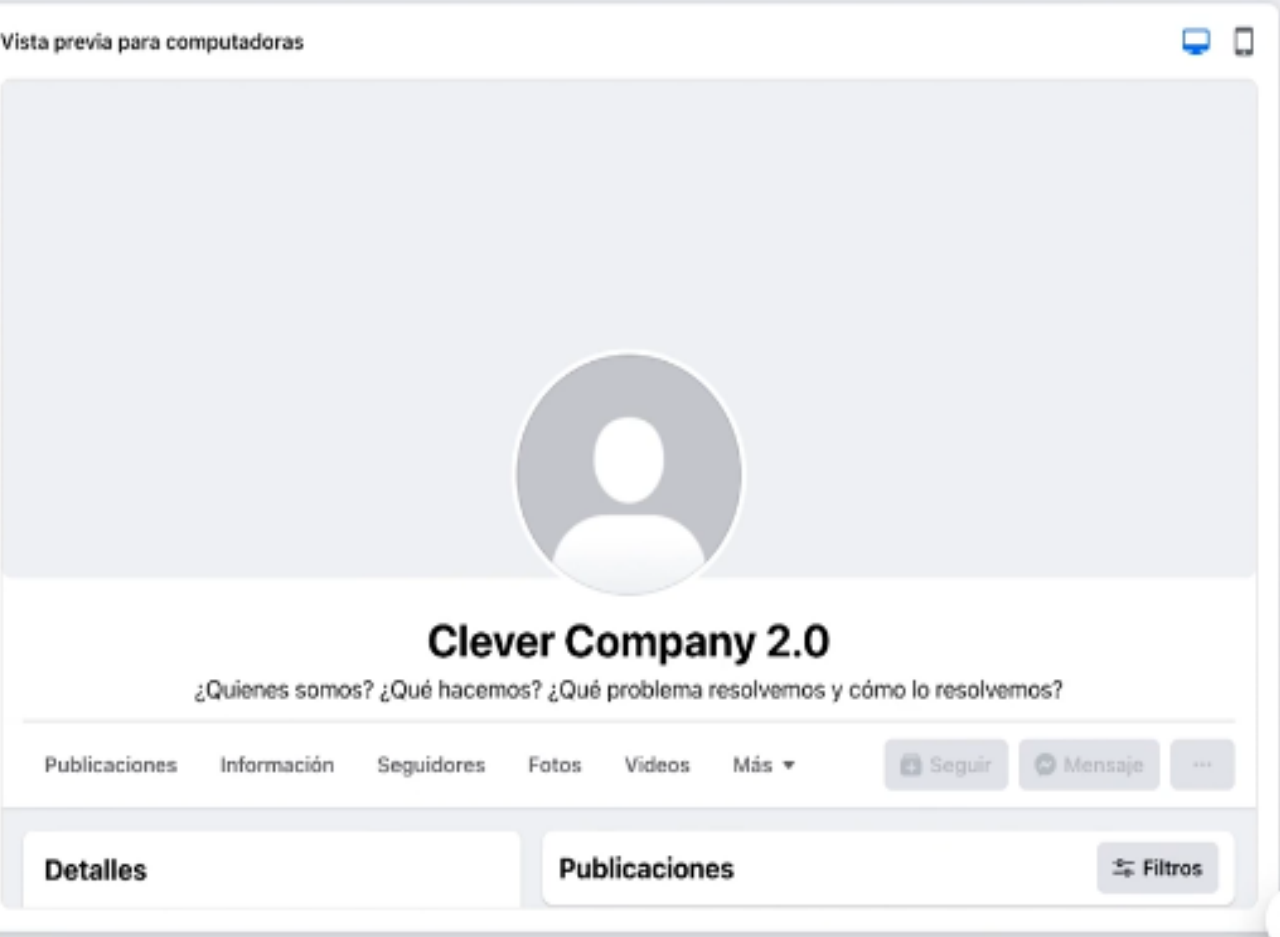
Informa a las personas el horario del lugar.

- Horario no disponible**
No mostrar el horario.
- Siempre abierto**
El lugar está abierto las 24 horas, todos los días.
- Abierto en horas concretas**
Ingresa tu horario específico.

Estado de la página: aceptable
En comparación con páginas similares con mucha interacción.

Anterior **Siguiente**

Vista previa para computadoras



Clever Company 2.0

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos? ¿Qué problema resolvemos y cómo lo resolvemos?

Publicaciones Información Seguidores Fotos Videos Más ▾

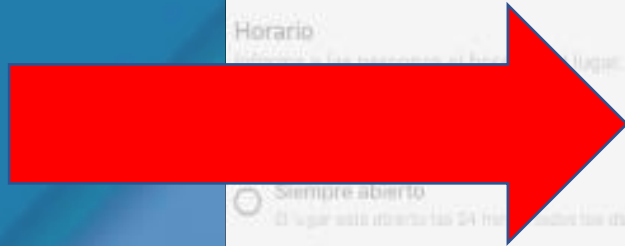
Seguir Mensaje

Detalles **Publicaciones** Filtros

Horario



Horario



facebook.com/pages/creation/?ref_type=launch_point

Paso 1 de 3
Terminar de configurar tu página
¡Listo! Create Clever Company 2.0. Ahora agrega más detalles para que las personas puedan conectarse contigo.

Código postal

Horario

Siempre abierto
El lugar está abierto las 24 horas de los días.

Abierto en horas concretas
Especifica tu horario operativo.

Estado de la página: aceptable
En comparación con páginas similares con mucha interacción.

Anterior [Siguiente](#)

Horario seleccionado

Lunes	Apertura 00:00	Cierre	+
Martes	00:00	Cierre	+
Miércoles	00:30	Cierre	+
Jueves	01:00	Cierre	+
Viernes	01:30	Cierre	+
Sábado	02:00	Cierre	+
Domingo	02:30	Cierre	+

Cancelar **Guardar**