

# Analizar antes de lanzar tus anuncios

## 1.- Renueva tus anuncios.

Lo siento, pero ese anuncio que lances no podrá ser eterno y único, tus seguidores se van a aburrir de ver lo mismo. Recuerda que somos una sociedad de consumo y tu audiencia siempre quiere algo nuevo.

## 2.- No repitas siempre lo mismo, recuerda aportar valor.

Aprovecha para mostrar a tu consumidor objetivo por qué debería prestarte atención y sobre todo por qué debería tomar acción. Es diferente ser repetitivo que buscar sinónimos y ser consistente con un mismo mensaje. Eso sí, recuerda que tu estilo, colores, marca, etc., de tu anuncio no es ser repetitivo, esos factores son importantes para que los consumidores y el mercado te reconozcan rápidamente por el estilo que tienes.

## 3.- No menciones tu marca en el texto del anuncio.

Lo más probable es que muchos no te conozcan a ti o a mí. Por otro lado, los consumidores no toman acción en un anuncio o compran porque mencionen por todas partes la marca del anunciante. Por lo tanto, mencionar tu marca en los espacios de la publicación del anuncio que estás lanzando no te ayudarán en nada. Por el contrario, quitarás valioso espacio que puedes ocupar mejor para un gancho poderoso, poner tus beneficios, etc.

## 4.- Evita el clásico “no te lo pierdas”.

La palabra “NO” elimina toda la positividad del mensaje. Se registra en el subconsciente como algo negativo que no motiva a la acción en absoluto y además, unido al verbo perder, causa un efecto contrario. Por lo tanto, convierte este tipo de frases en mensajes positivos, para animar a la persona a que realice la acción que quieres ahora mismo.

## 5.- El humor casi siempre funciona.

Debes ser muy objetivo y preguntarte ¿El humor encaja con mi marca y con la imagen que quiero transmitir? ¿el humor encaja con mi producto o con mis potenciales clientes?

## 6.- Elimina las objeciones.

Siempre pregúntate lo siguiente: ¿Qué es lo que retendría a mi cliente a la hora de hacer clic? La mejor forma de encontrar las objeciones principales de tus clientes consiste en revisar los emails que te envían, realizar encuestas a los visitantes de tu página o clientes, ¿qué preocupación o pregunta es la que más se repite?

### **7.- Trabaja tus titulares constantemente.**

Como hemos visto, es la parte más importante de tus anuncios, pero, muchas veces con el tiempo, pueden ir perdiendo fuerza porque el mundo digital cambia, pero, sobre todo, porque siempre se puede mejorar. Puede ser que hayas creado buenos títulos, aun así, obsérvalos cada cierto tiempo, te puede ayudar en saber cómo mejorarlos porque estás con otro estado de animado, tienes más experiencia, viene la creatividad, etc.

### **8.- Averigua tus palabras clave**

Con el tiempo podrás ir observando qué palabras clave ya sea de las que te he compartido u otras, funcionan mejor con tus anuncios.

### **9.- No masajees tu ego.**

Recuerda que el anuncio no va de lo maravilloso que eres tú o tu marca, sino del beneficio que ofrece tu producto o servicio que le ayudará a ese consumidor objetivo a cubrir una necesidad.

### **10.- Usa el lenguaje que tu audiencia entiende.**

No es lo mismo un adulto mayor de ochenta años que joven de veinte años. Tu prioridad siempre será crear un anuncio fácil de entender y que, quien lo mire, entienda lo siguiente: 1.- tu oferta, 2.- en qué le beneficia y 3.- cuál es el siguiente paso que tiene que dar.

### **Medios de contacto:**

Si tienes alguna opinión, sugerencia, duda o deseas seguirme en mis redes sociales para adquirir más información, contenido o promociones, te las comparto a continuación:

[www.seaguilar.com](http://www.seaguilar.com)

[Sea.aguilar@outlook.com](mailto:Sea.aguilar@outlook.com)

Whatsapp: 52 77 12 22 87 59