

REDES SOCIALES LAS RAZONES PARA INVERTIR EN PUBLICIDAD



Las ventajas de los anuncios en las plataformas digitales **cada vez son mayores para las pequeñas empresas y emprendedores**, pudiendo ofrecer su oferta a una audiencia más amplia y a menores costos.

- Cada vez son más las empresas que están apostando por la publicidad digital y es una tendencia que continuará al alza. Según la firma e-marketer, para 2020 se calcula que la publicidad de este tipo llegará al 21,7% del mercado total.
- Uno de los tipos que más se ha desarrollado en el último tiempo es la publicidad en Redes Sociales. Y es que, dependiendo de la plataforma, son múltiples las ventajas que ofrecen como una mejor segmentación de los usuarios, menores costos de inversión, y un mejor seguimiento de los resultados.
- Son varias las razones para comenzar a invertir en publicidad en tus Redes Sociales. Y es que esta es una herramienta que no está reservada solo para los negocios B2C (compañías que orientan sus servicios y productos al cliente final), para los negocios B2B (transacciones comerciales entre empresas) también son muchas las oportunidades, todo dependerá de elegir la plataforma correcta.



1. AUMENTO DE LA AUDIENCIA:

En la actualidad las personas dedican mucho tiempo a navegar por Internet, según algunos estudios el promedio ronda entre tres a cinco horas diarias, y las Redes Sociales ocupan gran parte de ese tiempo. **La publicidad en estas plataformas permite ampliar la audiencia y ganar mayor notoriedad en el corto plazo.**



2. MÁS OPCIONES DE FORMATO:

Un video, un texto, una encuesta o incluso una galería de fotos, son solo algunas de las opciones que tienes para generar la publicidad en tus Redes Sociales, todo dependerá de tus objetivos y la creatividad.



3. MONITOREO DE RESULTADOS:

La gran ventaja de la publicidad digital es que **las plataformas ofrecen herramientas para medir, en tiempo real**, los resultados de las campañas que realices. Así, puedes saber si la estrategia desplegada tuvo los resultados esperados o si requiere optimizarla.



4. CONTROL DEL PRESUPUESTO:

En tus campañas **podrás definir si es que el presupuesto que asignas a tu anuncio es diario o por campaña**. En caso de que elijas la primera opción el algoritmo se encarga de mostrar tu anuncio bajo este criterio para controlar tus gastos.