

# Módulo 3

Estrategia de segmentación de Públicos o Audiencias





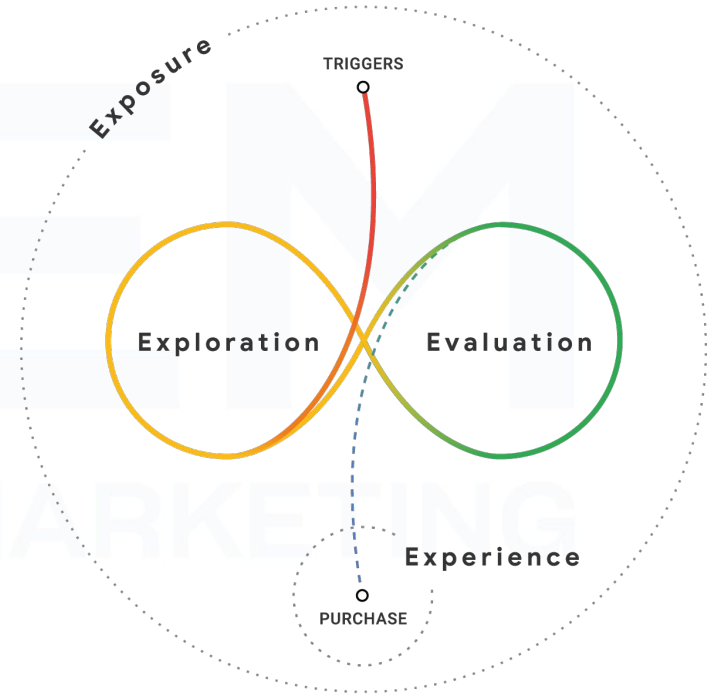
# Marketing funnel

APEM  
ESCUELA DE MARKETING

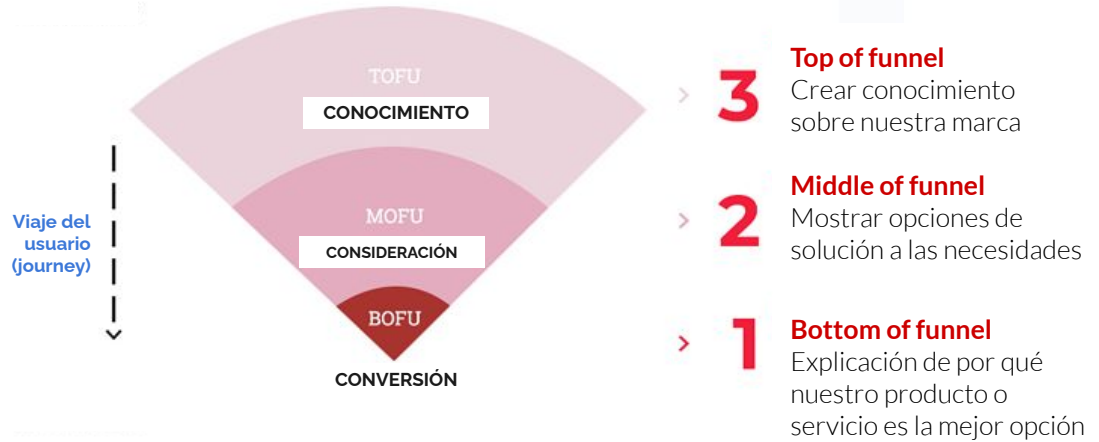
# El camino hacia la decisión

Comprender el **proceso de toma de decisiones** de los consumidores durante el recorrido de compra.

- La manera en que los usuarios toman decisiones es bastante **desordenada** y cada vez se está tornando más **compleja**.
- A medida que Internet creció, pasó de ser una herramienta para comparar precios a una herramienta para **comparar todo**.



# El camino hacia la decisión



# El camino hacia la decisión



---

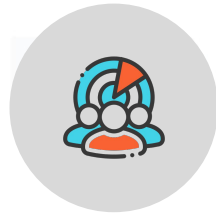
# ¿Cómo segmentar?

APEM  
ESCUELA DE MARKETING

# Segmentación



Segmentación psicográfica, demográfica y geográfica



**Públicos guardados**



**Públicos personalizados**



**Públicos similares**

Retargeting

Los públicos (segmentación) siempre se configuran a nivel del **conjunto de anuncios**.

The screenshot displays the Facebook Ads Manager interface. On the left, a sidebar shows 'Conjuntos de anuncios' (Ad Sets) with a search bar and a list of items: 'CyberDays Febrero 2022' (highlighted with a red box), 'Conjunto 1' (highlighted with a red box), and 'Anuncio 1'. The main area shows the configuration for 'Conjunto 1' under the campaign 'CyberDays Febrero 2022'. A red box highlights the 'Audiencia' (Audience) configuration section, which includes:

- Audiencia:** Define quién quieres que vea tus anuncios. [Más información](#)
- Crear audiencia nueva:** Usar audiencia guardada
- Audiencias personalizadas:** Search for existing audiences.
- Lugares:** Perú
- Edad:** 18 - 65+
- Sexo:** Todos los géneros
- Segmentación detallada:** Todos los datos demográficos, intereses y comportamientos
- Idiomas:** Todos los idiomas

On the right, the 'Definición de la audiencia' (Audience Definition) section shows a progress bar and the text: 'Tu selección es bastante amplia.' Below this, the 'Resultados diarios estimados' (Estimated Daily Results) section shows an 'Alcance' (Reach) of **5,5K - 16K**. A note at the bottom states: 'La precisión de las estimaciones se basa en factores como los datos de la campaña anterior, el presupuesto introducido, los datos del mercado, los criterios de segmentación y las ubicaciones de los anuncios. Se proporcionan cifras para que tengas una idea del rendimiento de tu presupuesto, pero son solo estimaciones y no garantizan ningún resultado. ¿Te han sido de ayuda estas estimaciones?'

## ¿Retargeting?

Más del **98%** de los usuarios no convierte en la primera visita a una web o contacto con tu marca.

- El retargeting o "**remarketing**", es una técnica de marketing digital que se basa en volver a impactar con publicidad a usuarios que ya hayan interactuado con nuestra marca.



# Estrategia de Audiencias

Audiencia Intereses 1

Audiencia Intereses 2

Audiencia Similares

Audiencia Remarketing



Granularidad de datos (detalles) permite hacer un análisis y determinar el éxito

# Gestionando nuestros públicos

ESCUELA DE MARKETING

Existe un **panel de audiencias o segmentaciones** donde se gestiona tanto las guardadas, personalizadas, similares o compartidas. Para acceder sigue estos pasos:

The image shows a screenshot of the Facebook Ads Manager interface. On the left, there is a navigation menu titled "Todas las herramientas" (All tools). A red box highlights the home icon (1) and the menu icon (three horizontal lines). Below the menu icon, the "Accesos directos" (Direct access) section contains several icons: "Administrador de anuncios" (Ad Manager), "Configuración del negocio" (Business Settings), "Administrador de eventos" (Event Manager), "Commerce Manager", "Audiencias" (Audiences), and "Configuración de la cuenta.." (Account Settings). The "Audiencias" icon is highlighted with a red box and a green circle with the number 2. Below this, the "Administración del negocio" (Business Administration) section lists: "Administrador de eventos", "Aplicaciones", "Biblioteca multimedia", "Calidad de la cuenta", "Centro de colaboraciones", "Configuración del negocio", and "Facturación".

The main content area on the right shows the "Conjuntos de anuncios" (Ad Sets) section. At the top, it displays "Última actualización: Hace 13 minutos" (Last updated: 13 minutes ago) and buttons for "Descartar borradores" (Discard drafts) and "Revisar y publicar" (Review and publish). Below this, there is a date range selector for "Este mes: 1 ene 2022 - 23 ene 2022". The main content area is divided into two tabs: "Conjuntos de anuncios" (selected) and "Anuncios" (Ads). Under the "Conjuntos de anuncios" tab, there are options for "Ver configuración" (View configuration), a toggle switch, and a dropdown menu. Below this, there are columns for "Entrega ↑" (Delivery), "Estrategia de puja" (Bidding strategy), and "Presupuesto" (Budget). The main content area is currently empty, showing a large plus sign and the message "No se han encontrado resultados" (No results found) with the subtext "Todavía no has creado anuncios." (You haven't created any ads yet). A "Crear Anuncio" (Create Ad) button is visible at the bottom.

## Ejemplos

- Base de datos de compradores de los últimos 6 meses
- Clientes que no han vuelto a comprar en los últimos 3 meses
- Clientes que tienen un ticket menor a S/ 100
- Usuarios que ingresan a la web pero no dejan sus datos, no completan la compra, etc (píxel)
- Personas que han interactuado con la página en el último mes (píxel)
- Usuarios que ven más del 50% de los videos de la página
- Usuarios similares a mis compradores de los 2 últimos meses (lookalike)
- Base de datos compartida de otra marca



## Actividad

- Lectura 1: Conceptos básicos del administrador de anuncios - [Leer aquí](#)
- Lectura 2: Compras en Facebook - [Leer aquí](#)

# APEM

ESCUELA DE MARKETING

10 años formando más de 15 000 ejecutivos  
de marketing y negocios



[apem.la](http://apem.la)