

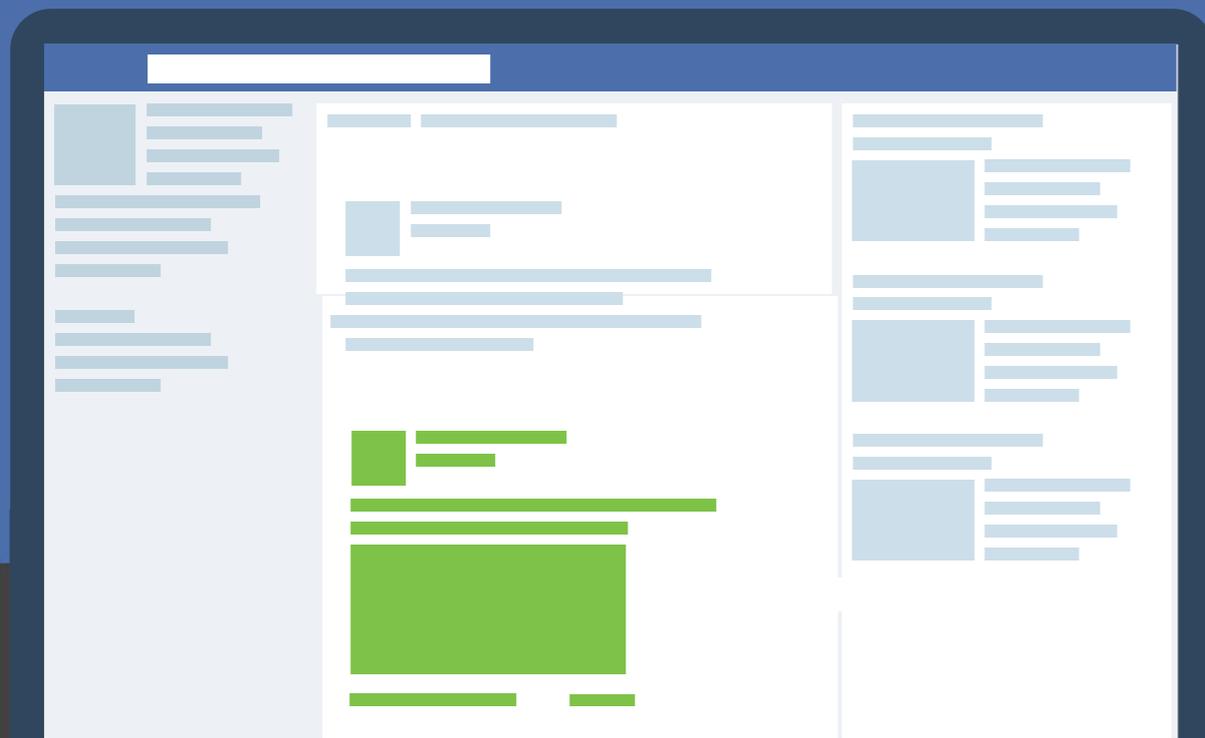
LA CIENCIA DE LOS

ANUNCIOS DE FACEBOOK EXITOSOS

Buenas prácticas basadas
en datos sobre la publicidad
en Facebook

AdEspresso

HubSpot



ÍNDICE

1

Un anuncio típico de Facebook

4

La longitud de descripción y de texto más popular

7

Los números más populares

2

El tipo de anuncio más popular

5

Las palabras más populares

8

Los enlaces más populares

3

La longitud de encabezado más popular

6

El sentimiento más popular

9

Las llamadas a la acción más populares

Anuncios de Facebook: la ciencia del éxito

Un anuncio de Facebook exitoso incluye dos componentes:

Un gran diseño y debe estar dirigido a la audiencia adecuada.

En este ebook nos centramos en la primera parte.

Después de analizar más de 100.000 anuncios reales, te mostraremos cuáles son las tendencias en la actualidad y cómo puedes crear el anuncio perfecto.

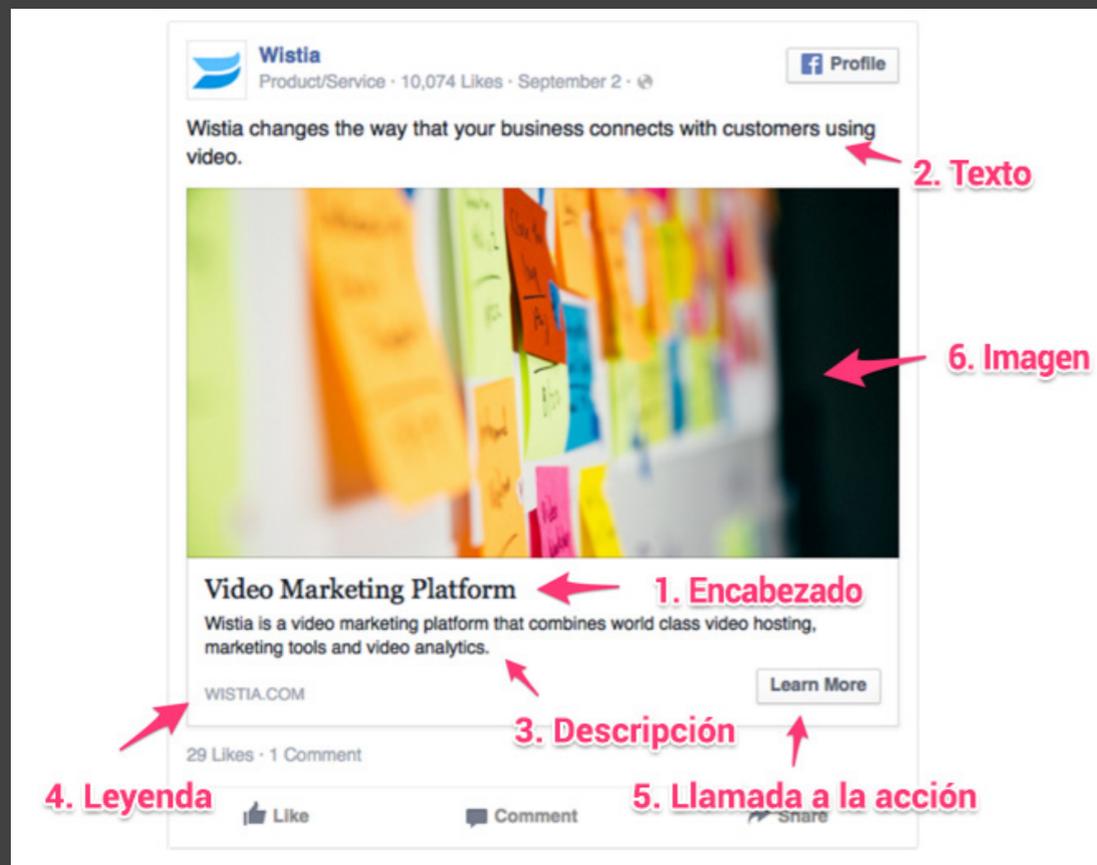
Datos de la galería de AdEspresso

Analizamos los textos, enlaces, tipos y CTA de 111.018 anuncios de Facebook que fueron creados por miles de empresas en los últimos años y se usaron en Facebook. Estos anuncios se extrajeron de la galería de anuncios de Facebook de AdEspresso, la mayor base de datos de anuncios de Facebook disponible.

Puedes encontrar 15.000 de estos anuncios disponibles completamente gratis en la [Galería de anuncios de Facebook de AdEspresso](#).

AdEspresso University pronto lanzará el conjunto de datos completo, donde podrás encontrar todos estos anuncios de Facebook, además de otros anuncios de Twitter.

1 Descripción rápida de un anuncio típico de Facebook

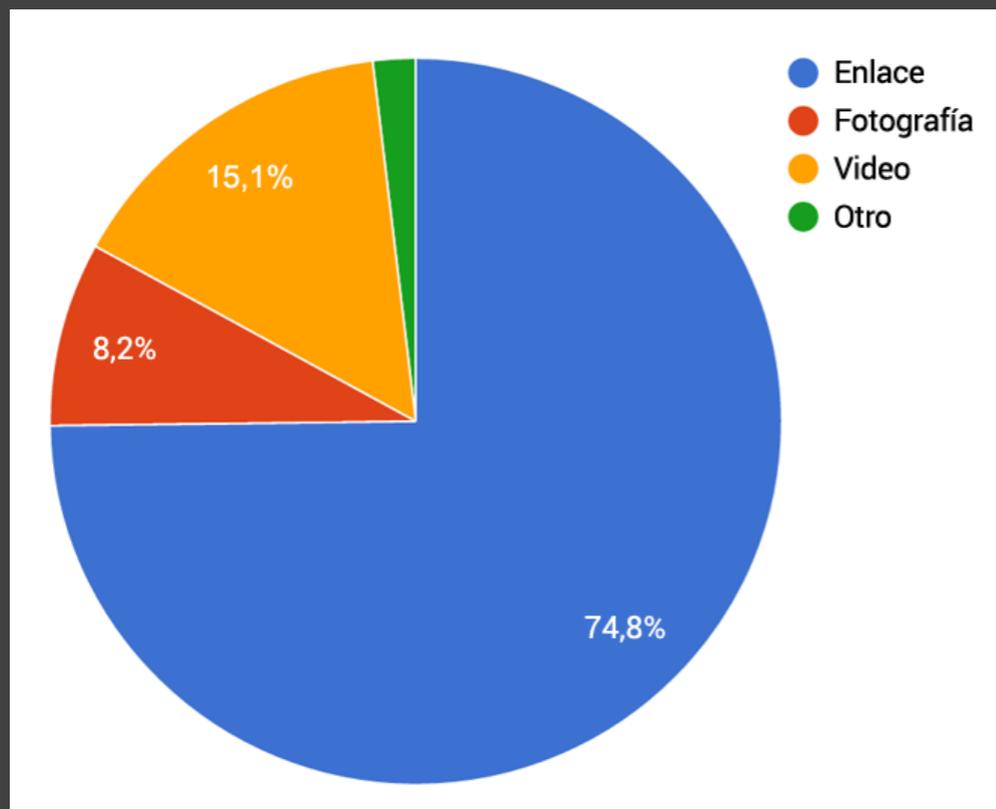


1. **Encabezado**: el título principal de un anuncio de Facebook que llama la atención de las personas. El encabezado puede tener un máximo de 250 caracteres.
2. **Texto**: una breve descripción sobre el producto o sitio que estás promocionando.
3. **Descripción**: un texto más largo disponible en las Últimas noticias que brinda más información sobre tu producto. Máximo de 250 caracteres.
4. **Leyenda**: la URL del dominio.
5. **Llamada a la acción (CTA)**: un botón que le muestra al usuario dónde debe hacer clic.
6. **Imagen**: una imagen atractiva que se relaciona con el producto.

2

El tipo de anuncio más popular

Los datos demuestran que el tipo de anuncio más popular es el anuncio de enlace a un post de la página.

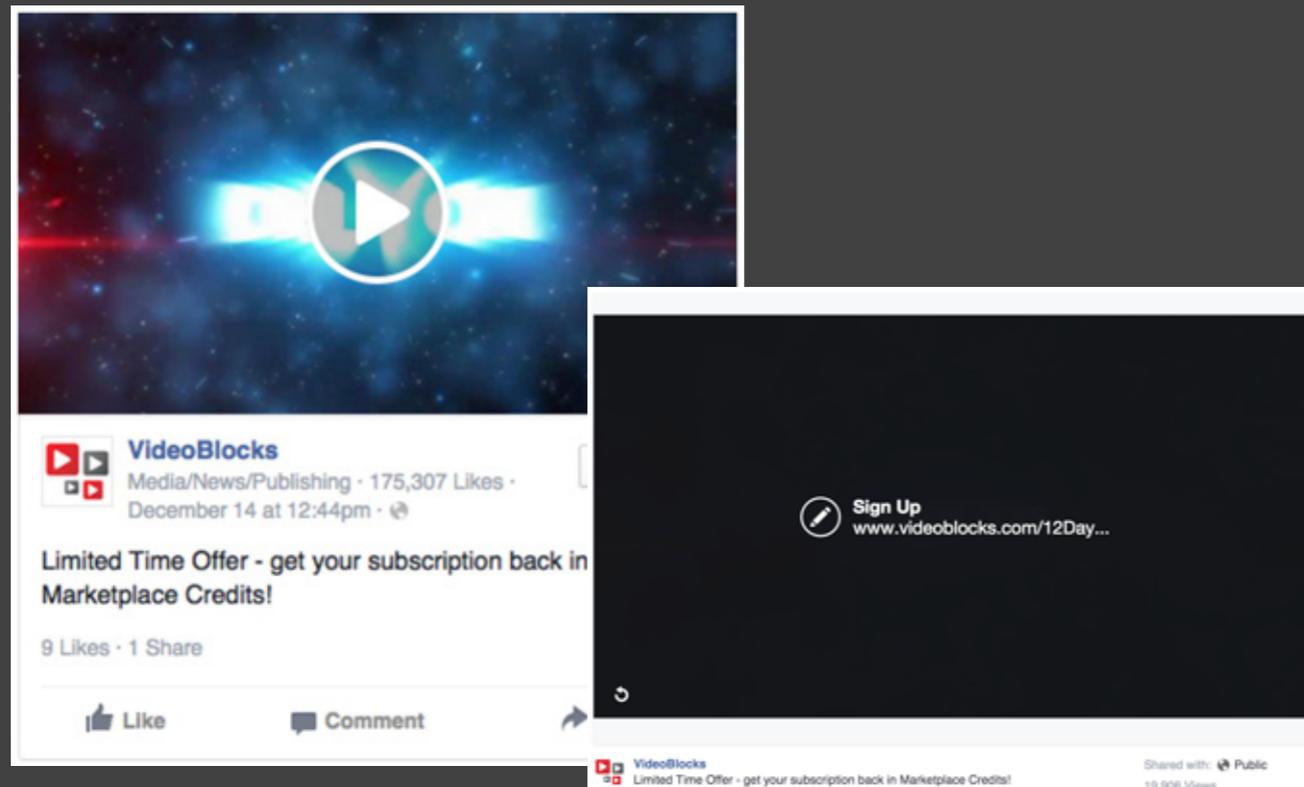


- El [anuncio de enlace a un post de la página](#) es el más popular (74,8%) y es ideal para promocionar un sitio externo.
- Los anuncios con videos, que actualmente componen el 15,1% de los anuncios, pueden aumentar la interacción de la audiencia.
- Los anuncios con fotos (8,2%) son una buena forma de generar comentarios y «me gusta», pero no sirven para aumentar el tráfico ni tampoco para incluir una CTA.
- Otros tipos de anuncios (1,9%), como eventos y ofertas, son un buen recurso para los anuncios muy específicos, como la promoción de un webinar o una venta de tiempo limitado.

2

El tipo de anuncio más popular

Cómo hacerlo bien: [VideoBlocks](#), un proveedor de videos de stock.



Buenas prácticas

- Usa videos para mostrarle a su audiencia un breve ejemplo de su trabajo.
- Inserta el video en un anuncio que promociona su oferta de tiempo limitado.
- Incluye una CTA al final para que el usuario pueda registrarse en su oferta por tiempo limitado.

2

El tipo de anuncio más popular

Cómo hacerlo bien: [Snapwire](#), un servicio de fotos libres de regalías.

Snapwire
Internet/Software · 8,032 Likes · August 4 at 8:01am · [Profile](#)

Get your perfect image from over 100,000 photographers- all Royalty Free.
For \$25 FREE use code FBSNAP at checkout.

Here's \$25 To Buy Photos
Get a photo you love- Promised.

SNAPWI.RE | BY SNAPWIRE MEDIA [Shop Now](#)

Comment Share

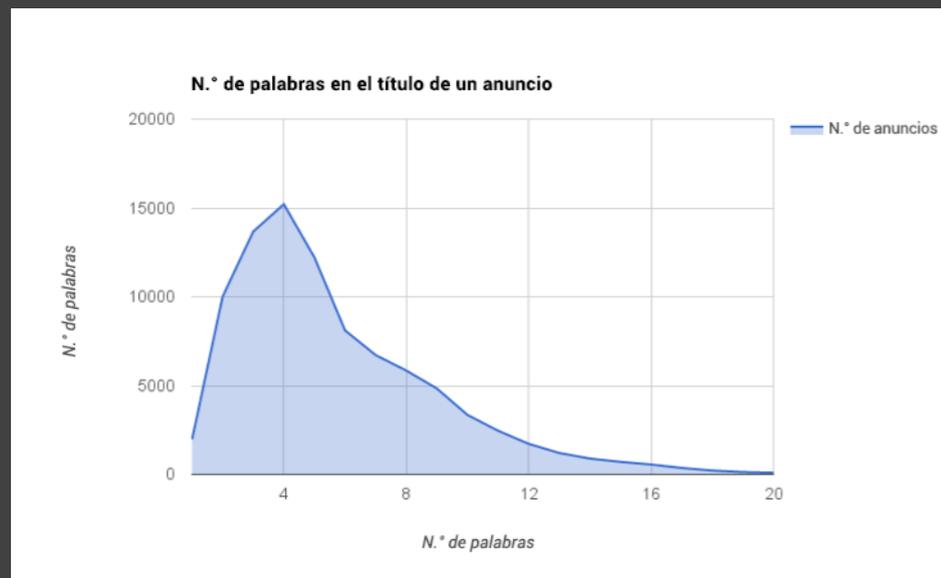
Buenas prácticas

- Usa un anuncio con un enlace para promocionar su oferta actual.
- Incluye una CTA proactiva («Comprar ahora»), usa un lenguaje positivo («Gratis», «Encantar») y una imagen impactante.
- La imagen contiene todos los aspectos de una imagen llamativa.
- Contiene un solo rostro con contacto visual.
- Muestra una emoción positiva.
- Un detalle en color rojo en la imagen es atrapante.
- Todo esto se combina para llamar la atención del lector y lo motiva a hacer clic.

3

La longitud de encabezado más popular

Los datos demuestran que la longitud más popular del encabezado de un anuncio de Facebook es de 4 palabras.



- La longitud promedio de los encabezados es solo de 5 palabras.
- Estos encabezados cortos se ajustan dentro del límite de caracteres y, en promedio, solo usan un 10% del espacio disponible.
- El espacio limitado y un encabezado corto te obligan a ir al punto del anuncio.
- Los encabezados cortos llaman la atención y hacen que los clientes hagan clic para ver más información.

3

La longitud de encabezado más popular

Cómo hacerlo bien - [Thinkful](#), un servicio de asesoría online.

Thinkful
Education · 40,381 Likes · November 17, 2014 · Profile

Learn to code Node.js with the help of a mentor. Class starts this week!

Learn Node.js Faster
With a Mentor
Sign Up

Encabezado corto → Become a Full Stack Developer

The best way to learn Node.js is with a mentor. Start today and build a job-ready portfolio.
WWW.THINKFUL.COM

73 Likes · 6 Comments · 11 Shares

Comment Share

Buenas prácticas

- Mantiene el encabezado breve, usando solo 5 palabras.
- El lenguaje orientado a los beneficios del encabezado llama la atención y atrae las aspiraciones de su audiencia.
- El lenguaje claro se adapta directamente a la audiencia meta.

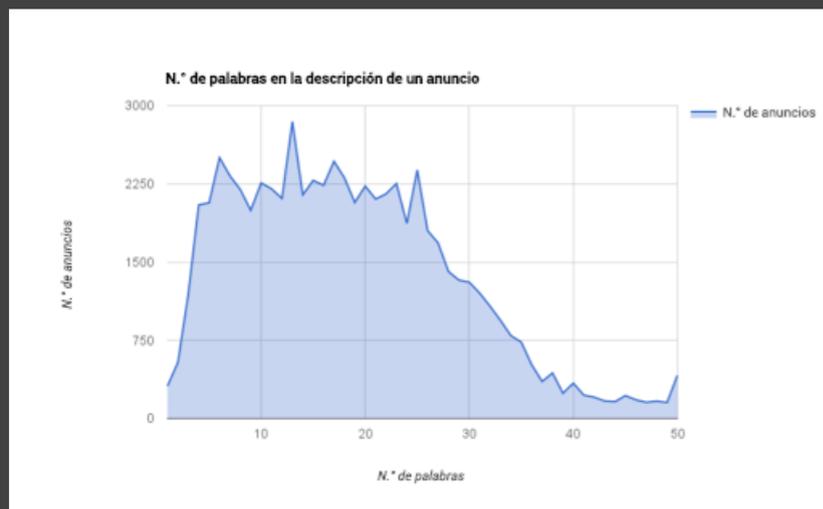
4

La longitud de descripción y de texto más popular

Los datos demuestran que la longitud promedio del texto de un anuncio es de solo **15 palabras**.



- La descripción de enlace promedio es ligeramente más larga (17 palabras), solo un 35% del límite de caracteres.
- Estos límites significan que tienes que lograr que tu texto sea breve y directo.
- Los textos claros atraen más personas al anuncio y les permiten hacer clic en tu sitio para conocer más.



4 La longitud de descripción y de texto más popular

Cómo hacerlo bien: [Sidekick](#), una herramienta de gestión de correos electrónicos.

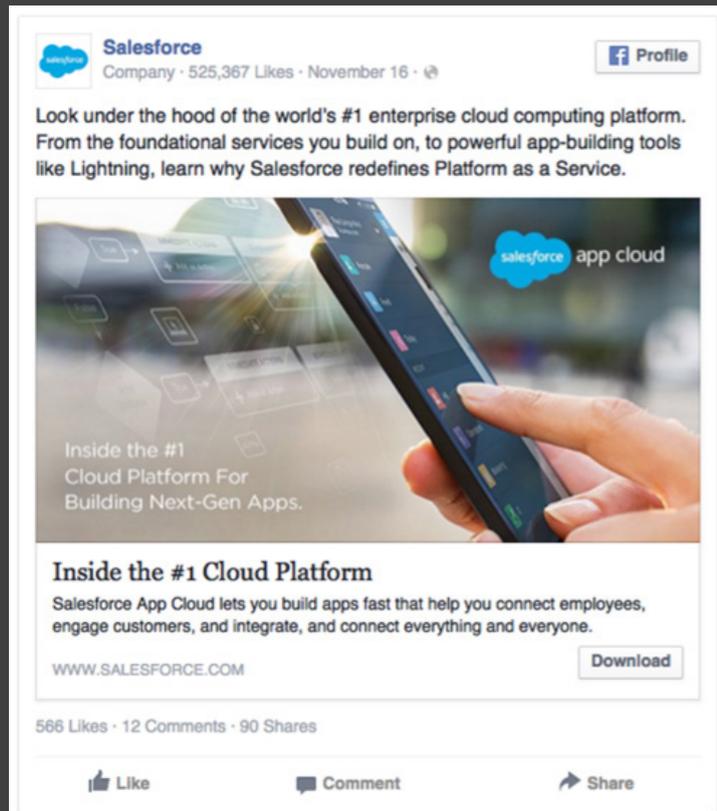


Buenas prácticas

- El texto de un post es muy corto y le muestra a la audiencia exactamente qué es lo que promociona el anuncio («correo electrónico»).
- La descripción del enlace es más larga e invita al lector a obtener más información, pero lo obliga a hacer clic en el anuncio para conocer más sobre el servicio.
- El lector analiza el título, luego el texto del post, antes de llegar a la descripción del enlace para ver más detalles.
- La descripción del enlace debería cerrar la oferta y tentar al lector a hacer clic.

4 La longitud de descripción y de texto más popular

Cómo hacerlo bien: [Salesforce](#), una plataforma de computación en la nube empresarial.



Buenas prácticas

- El texto del post es más largo, e incluye más información para ayudar a generar confianza para los clientes empresariales.
- Aun así, la descripción del enlace proporciona una descripción breve del producto, lo que tienta al lector a querer conocer más.
- El anuncio brinda información suficiente para atraer a los lectores y generar confianza, pero requiere el clic en la CTA para conocer más.

5 Las palabras más populares

Cómo hacerlo bien: [General Assembly](#), una comunidad de tutoriales online.

General Assembly
School · 191,270 Likes · August 17 at 9:52pm ·

Get out of your News Feed and into our free learn-to-code program!

Learn To Code For Free
Receive an invitation to Dash, our fast and fun coding tool that teaches you HTML, CSS, and JavaScript. You'll learn how to build personal websites, blog themes, small business websites, and even CSS robots – all on your own time.

[GENERALASSEMB.LY/LEARN-TO-CODE](https://generalassemb.ly/learn-to-code) [Sign Up](#)

25 Likes · 2 Comments · 1 Share

Like Comment Share

Buenas prácticas

- Incluye la palabra «gratis» en el encabezado.
- Incluye las palabras «tú» y «gratis» en el texto del post.
- Incluye las palabras «tú» y «tu» en la descripción del enlace.

Si usas estas palabras en tus anuncios y te diriges a la audiencia adecuada, le hablarás directamente a los clientes correctos.

6 El sentimiento más popular

Los datos demuestran que la mayoría de anuncios tienen sentimientos neutrales.



- El análisis de sentimientos estudia el contenido emocional del texto.
- La mayoría de los anuncios de Facebook que no son neutrales muestran un tono ligeramente positivo.
- Los anuncios positivos usan palabras como «capaz» (+1), «mejores» (+2) o «delicioso/a» (+3) para atraer las emociones positivas de la audiencia.
- Los anuncios negativos también pueden funcionar bien; los anuncios de noticias o eventos de caridad también pueden enfatizar las emociones negativas.

**Cada palabra tiene una calificación de +5 o altamente positiva («impresionante») a -5 o altamente negativa («catastrófico»). [Haz clic aquí](#) para obtener más información.

6 El sentimiento más popular

Cómo hacerlo bien: [DraftKings](#), un sitio web de deportes de fantasía.



The image shows a Facebook post from DraftKings. The post header includes the DraftKings logo, the text 'Sports & Recreation · 767,373 Likes · April 17 ·', and a 'Profile' button. The main text of the post asks 'Who's the MVP?' and promotes a contest: 'Draft 8 players from the next playoff games. 1st wins \$5,000 and top 5150 win cash after the last game! Draft now!'. Below this is a graphic with three panels: a red panel with a white beard silhouette, a blue panel with the number '30' in a yellow circle, and a purple panel with a white helmet silhouette. Underneath the graphic, it says 'DRAFT 9 PLAYERS FROM THE PLAYOFFS \$65,000 FANTASY CONTEST'. Further down, it details '\$65K Fantasy Contest \$3 to play. First wins \$5K. Immediate Payouts!'. At the bottom, there is a 'Sign Up' button and the website 'DRAFTKINGS.COM'. The post has 12 likes and 5 comments.

Buenas prácticas

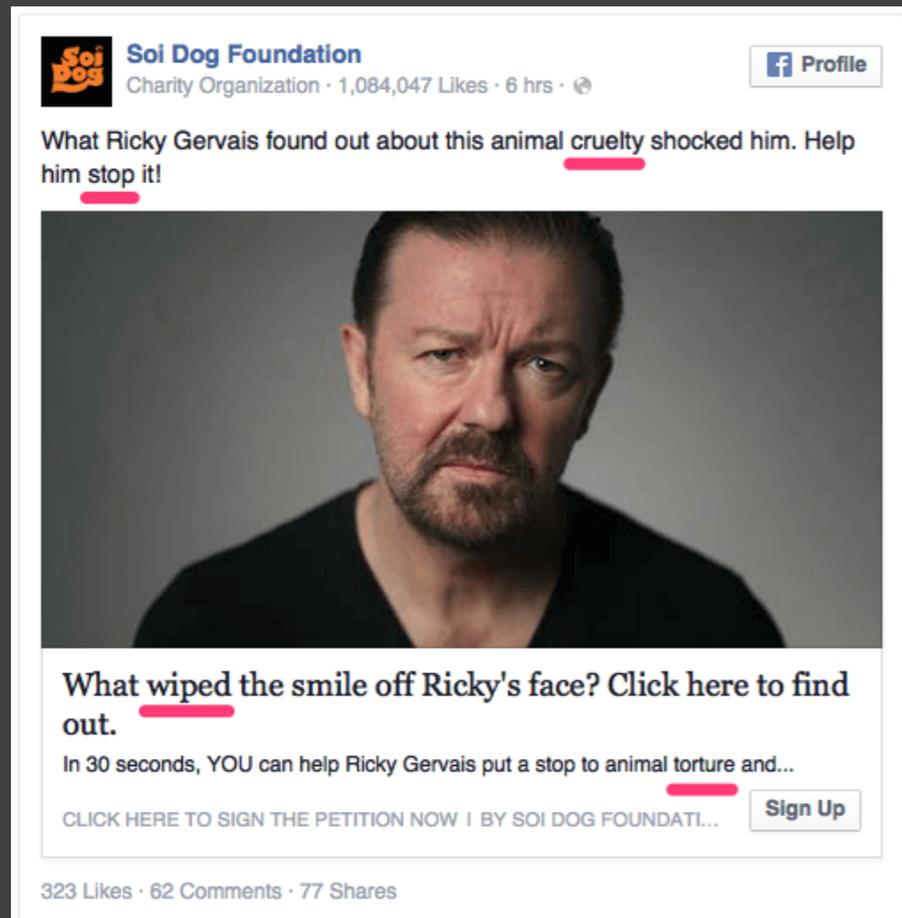
- Incluye varias palabras con un valor positivo: «Ganar» y «gana» tienen una clasificación de +4 y «mejores» de +2.
- El anuncio también usa otros signos para obtener una atención positiva, con varios símbolos \$ y números elevados (\$65M).
- Utiliza otras palabras positivas, como «fantasía», «en efectivo» y «ahora».

6 El sentimiento menos popular

Cómo hacerlo bien: [Soi Dog](#), una organización sin fines de lucro que lucha por el bienestar de los animales.

Buenas prácticas

- Contiene palabras con connotación negativa: la palabra «crueldad» es una palabra con un valor negativo de -3, y la palabra «tortura», que tiene un valor de -4 en el análisis de sentimientos.
- La imagen muestra una emoción negativa.
- Contiene otras palabras negativas como «borrar», «horrorizar» y «detener».
- Termina diciéndole a la audiencia qué pueden hacer para detener esta situación: «Haz clic aquí para conocer más»
- CTA con la palabra «Registrarse».



Soi Dog Foundation
Charity Organization · 1,084,047 Likes · 6 hrs · [Profile](#)

What Ricky Gervais found out about this animal **cruelty** shocked him. Help him stop it!



What **wiped** the smile off Ricky's face? Click here to find out.

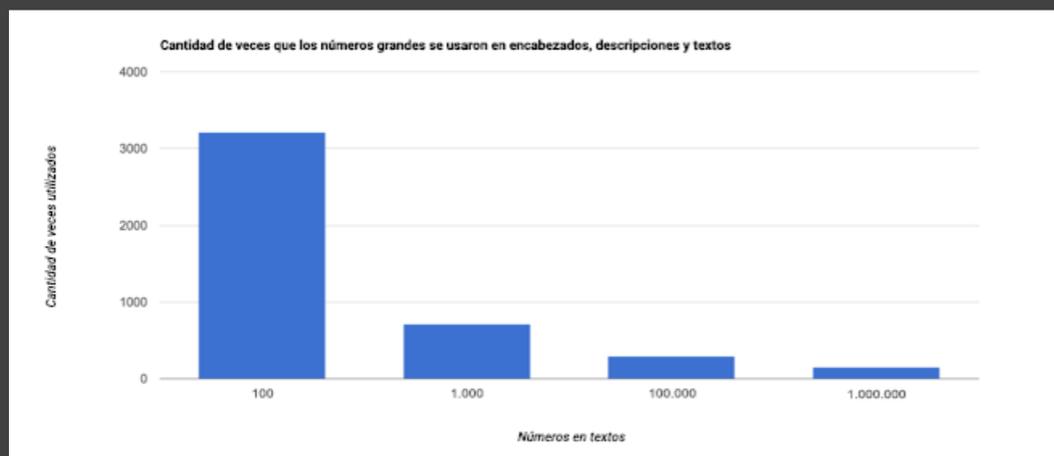
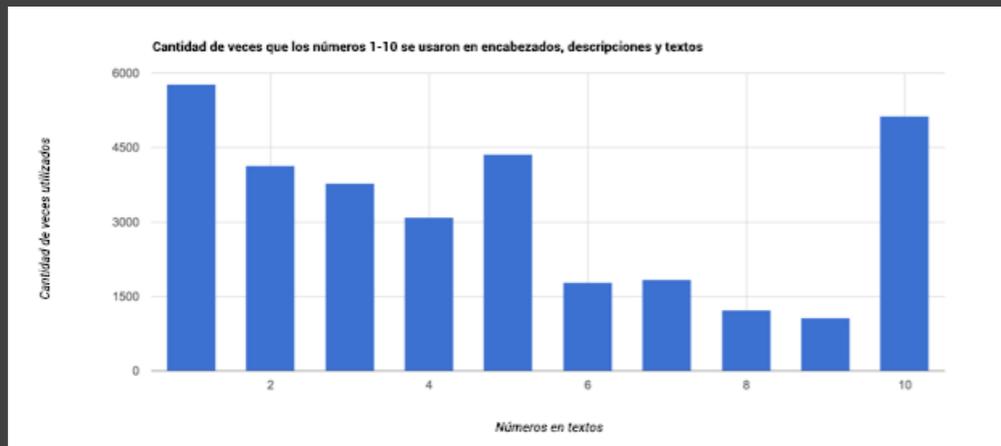
In 30 seconds, YOU can help Ricky Gervais put a stop to animal torture and...

[CLICK HERE TO SIGN THE PETITION NOW | BY SOI DOG FOUNDATI...](#) [Sign Up](#)

323 Likes · 62 Comments · 77 Shares

6 Los números más populares

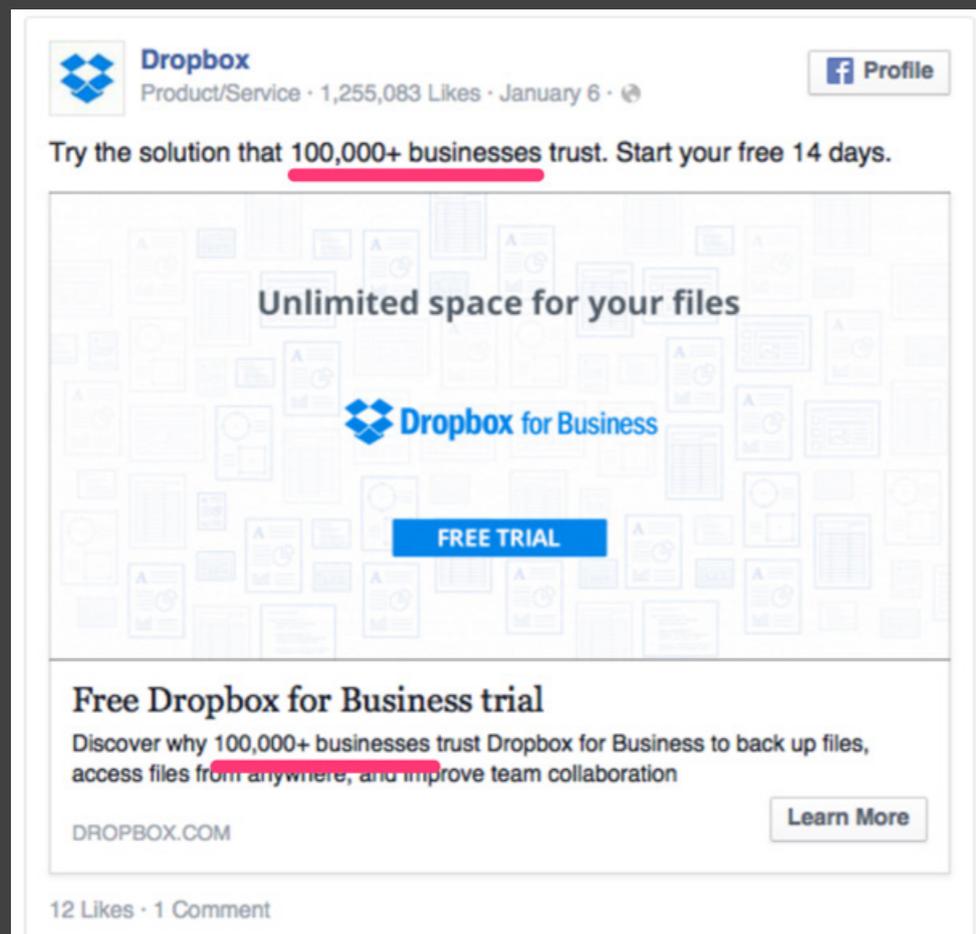
Los datos demuestran que el 48,1% de todos los anuncios contienen un número en el encabezado, la descripción o el texto.



- La mayoría son números redondos (1, 10, 100, 1.000, etc.).
- Algunos ejemplos de números podrían ser:
 - porcentaje («20% de descuento»)
 - valor monetario («\$10 de descuento»)
 - listas («Los 10 principales»)
 - presunción («El n.º1»)
 - prueba social («Únete a más de 100.000 personas»)

6 Los números más populares

Cómo hacerlo bien: Dropbox, un servicio de almacenamiento en la nube.



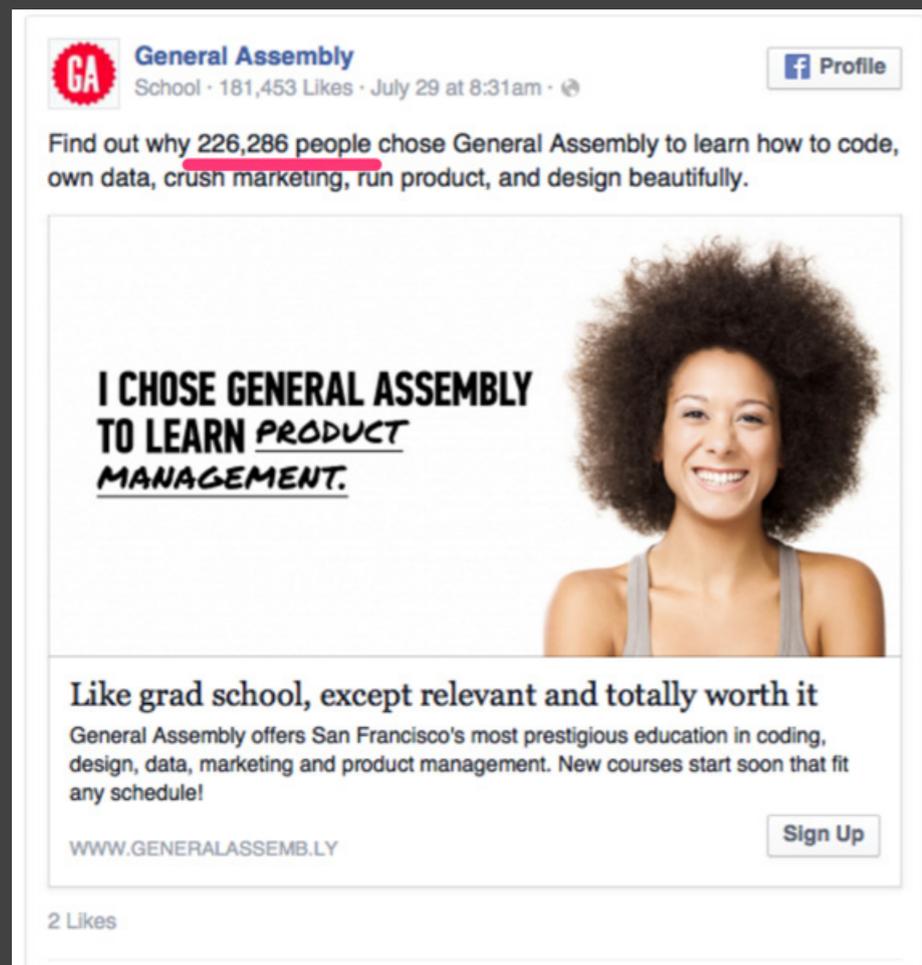
The screenshot shows a Facebook post from the official Dropbox page. The post header includes the Dropbox logo, the name 'Dropbox', and the category 'Product/Service' with 1,255,083 likes and a date of January 6. A 'Profile' button is visible in the top right. The main text of the post reads: 'Try the solution that 100,000+ businesses trust. Start your free 14 days.' Below this is a large image featuring the text 'Unlimited space for your files' and the 'Dropbox for Business' logo. A prominent blue button with the text 'FREE TRIAL' is centered in the image. Below the image, the text reads 'Free Dropbox for Business trial' followed by 'Discover why 100,000+ businesses trust Dropbox for Business to back up files, access files from anywhere, and improve team collaboration'. At the bottom of the post, there is a 'Learn More' button and the URL 'DROPBOX.COM'. The post engagement shows '12 Likes - 1 Comment'.

Buenas prácticas

- Utiliza números elevados como demostración social.
- Demuestra que más de 100.000 empresas ya usan Dropbox, así que tú también puedes confiar en ellos.
- Utiliza la palabra con valor positivo «confianza» (+1) para reforzar esa seguridad.
- Usa números grandes junto con un lenguaje poderoso para reforzar tu demostración social.

6 Los números más populares

Cómo hacerlo bien: General Assembly, una comunidad de tutoriales online.



The image shows a Facebook post from the 'General Assembly' page. The post header includes the GA logo, the name 'General Assembly', and the text 'School · 181,453 Likes · July 29 at 8:31am'. The main text of the post reads: 'Find out why 226,286 people chose General Assembly to learn how to code, own data, crush marketing, run product, and design beautifully.' Below this is a large image of a smiling woman with an afro hairstyle. To the left of the woman, the text says 'I CHOSE GENERAL ASSEMBLY TO LEARN PRODUCT MANAGEMENT.'. Below the image, there is a call to action: 'Like grad school, except relevant and totally worth it' followed by 'General Assembly offers San Francisco's most prestigious education in coding, design, data, marketing and product management. New courses start soon that fit any schedule!'. At the bottom left is the URL 'WWW.GENERALASSEMBLY.LY' and at the bottom right is a 'Sign Up' button. The post has '2 Likes' indicated at the bottom left.

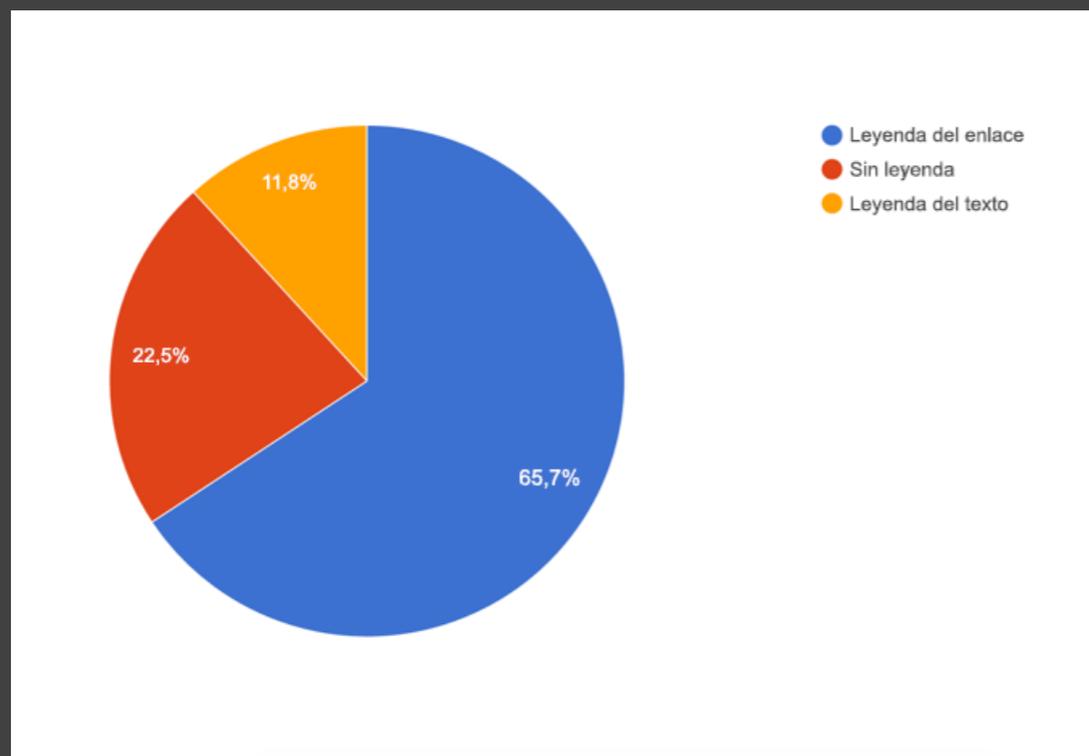
Buenas prácticas

- Utiliza un número muy específico (226.286) como demostración social.
- El número exacto genera confianza en la marca y crea más probabilidades de que se tome como verdadero.
- El número distinto tiene más posibilidades de llamar la atención del lector.

Consejo: Utiliza tu cantidad de usuarios actual, en vez de usar un número redondo, para destacar tu anuncio entre el resto.

7 Los enlaces más populares

Los datos demuestran que **el 65,7%** de los anuncios incluyen su URL de dominio.



- El 65,7% de los anuncios usan esta oportunidad para incluir su URL de dominio y dirigir más cantidad de personas a su sitio.
- Un 11,8% de los anuncios usan esto como una forma de incluir más texto o una etiqueta.
- El 22,5% se pierden esta oportunidad para promocionar su dominio y marca.

7 Los enlaces más populares

Cómo hacerlo bien: [Localytics](#), una plataforma de estadísticas y marketing.

Localytics Company · 3,090 Likes · August 13, 2014 ·

Learn how to gain more users, more usage, and more engagement in this ebook.

Find Out What Works In Your App.
Start Optimizing Today.

The Beginner's Guide to App Analytics
Get Your Free Copy
INFO.LOCALYTICS.COM | BY LOCALYTICS

9 Likes · 1 Comment

imagen atractiva y clara para las oportunidades de venta

Buenas prácticas

- Este anuncio envía a la audiencia de Localytics directamente a una página de destino donde pueden descargar el ebook.
- Una página de destino es una excelente forma de obtener información (nombre, correo electrónico, empresa) sobre los miembros de tu audiencia.
- La imagen y el anuncio están específicamente diseñados para promocionar el ebook, no solo la marca.
- Le muestra a la audiencia cómo se ve el ebook y qué obtendrán exactamente.
- Utiliza palabras positivas («más») y palabras populares («gratis»).

7 Los enlaces más populares

Cómo hacerlo bien: [Moo.com](https://www.moo.com), un servicio de papelería de empresa.

Not your typical business? Not your typical business card.

MiniCards to Get You Noticed
Looking for a business card that will make you and your business impossible to forget? MOO has just the thing! MiniCards are a unique half-size business card. Fan them out and ask people to pick their favourite.... You'll find they're a great...

MOO.COM | DESIGN WORKS WONDERS

69 Likes · 21 Comments · 2 Shares

URL y eslogan

Buenas prácticas

- Aprovechan muy bien esta oportunidad al mostrar la URL («moo.com») y también agregar el eslogan («Design Works Wonders»), separados por una barra vertical.
- Incluye un enlace y texto adicionales en un pequeño anuncio real.
- Las personas sabrán exactamente dónde serán redireccionadas después de hacer clic en el anuncio.

8 Las llamadas a la acción más populares

Los datos demuestran que las principales CTA son «Más información», «Comprar ahora» y «Registrarse».



- «Más información», «Comprar ahora» y «Registrarse» se usan mucho más que otras llamadas a la acción.
- Incluir un botón de llamada a la acción en tu anuncio hace que sea fácil para un usuario hacer clic y dirigirse a tu sitio web para conocer más sobre tu producto.
- Una CTA le muestra a tu audiencia exactamente en qué lugar de tu anuncio deben hacer clic para obtener la información.

8 Las llamadas a la acción más populares

Cómo hacerlo bien: Kabbage, una plataforma de créditos a pequeñas empresas.

Kabbage
Product/Service · 91,889 Likes · September 18 at 1:17pm · Profile

More flexible than a loan, smarter than a credit card. Get approved for up to \$100k in minutes.

Get up to \$100K to grow your business. Today!
Flexible business lines of credit.
Kabbage

Get the Small Business Funding You Need!
Click here to learn more about Kabbage and to start your application now.
WWW.KABBAGE.COM

28 Likes · 3 Comments

Like Comment Share

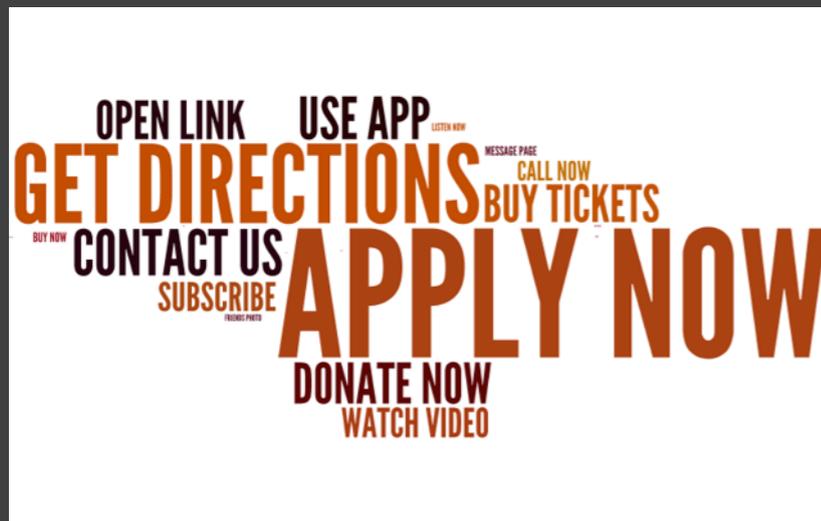
CTA clara

Buenas prácticas

- Utiliza la CTA «más información» para que el usuario pueda conocer más sobre su financiación a pequeñas empresas.
- Podría haber utilizado «Aplicar ahora» para crear una CTA más proactiva: «Más información» representa un siguiente paso de menor compromiso.
- Permite a la audiencia hacer clic sin preocuparse por si van a ser redirigidos a una página de aplicación para un crédito.

8 Las llamadas a la acción menos populares

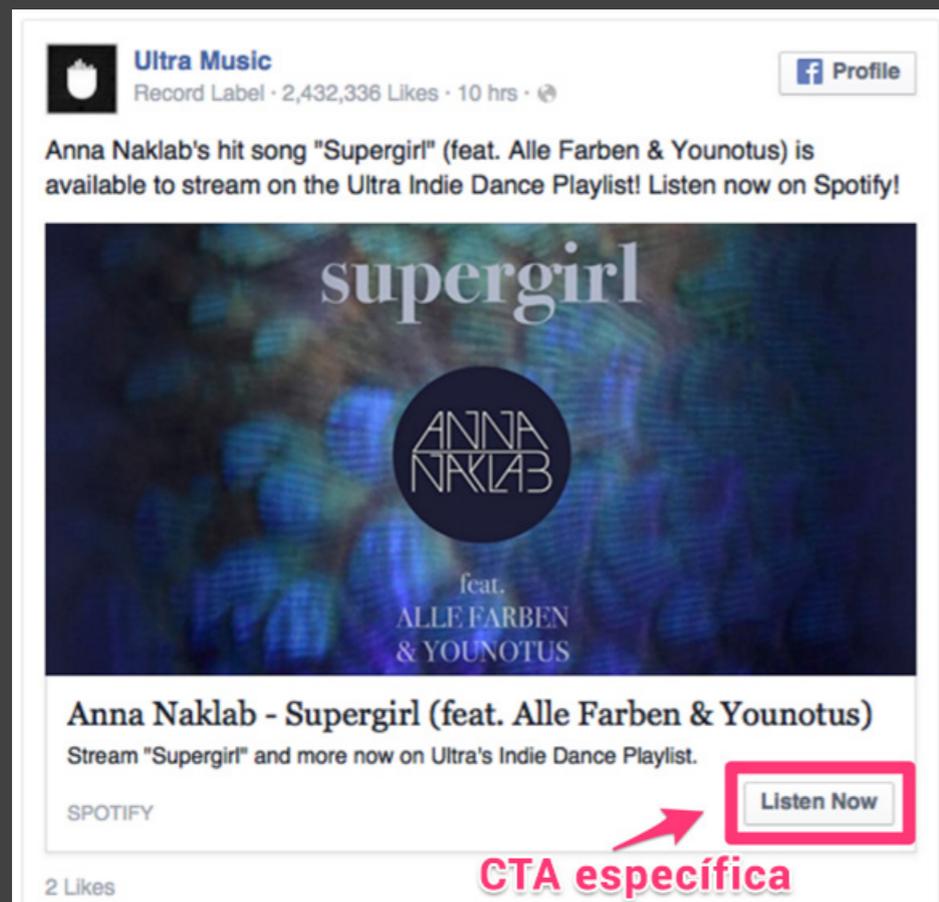
Los datos demuestran que «Contactarnos», «Comprar tickets» y «Suscribirse» resultaron ser las CTA menos populares.



- «Contactarnos», «Comprar tickets» y «Suscribirse» se usaron menos de 100 veces cada una.
- «Donar», «Leer esto» y «Solicitar presupuesto» se utilizaron solo 1 vez (son esos pequeños puntos en la nube de palabras).
- Para servicios y productos más específicos, puedes utilizar estas CTA menos comunes.
- Vale la pena usar cualquier CTA que sea específica de tu producto o servicio.

8 Las llamadas a la acción menos populares

Cómo hacerlo bien: [Ultra Music](#), un sello discográfico.



The image shows a Facebook post from the page 'Ultra Music' (Record Label · 2,432,336 Likes · 10 hrs · 🌐). The post text reads: 'Anna Naklab's hit song "Supergirl" (feat. Alle Farben & Younotus) is available to stream on the Ultra Indie Dance Playlist! Listen now on Spotify!'. Below the text is a square image with a dark background and blue light effects. The word 'supergirl' is written in a white, lowercase, sans-serif font at the top. In the center is a circular logo with 'ANNA NAKLAB' inside. Below the logo, it says 'feat. ALLE FARBEN & YOUNOTUS'. At the bottom of the image, there is a white button with the text 'Listen Now' in black. A red arrow points to this button from the text 'CTA específica' written in red below the image. The Spotify logo is visible in the bottom left corner of the ad area. The post has '2 Likes' and a 'Profile' link in the top right corner.

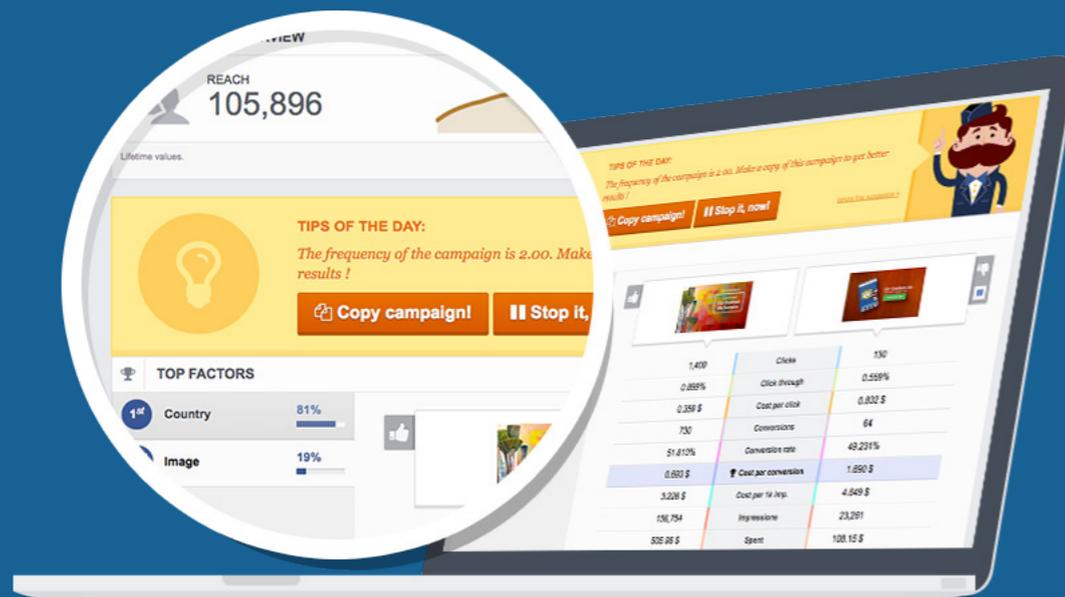
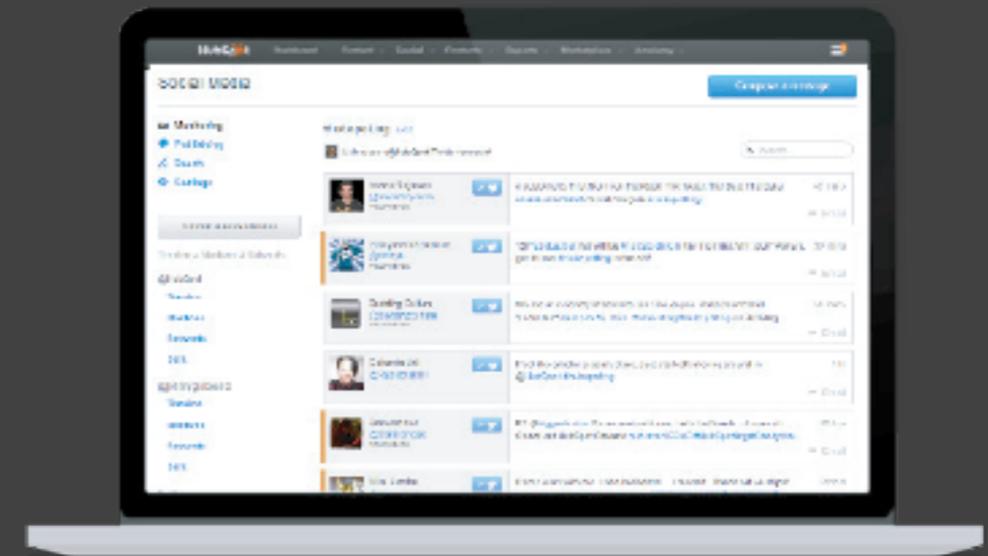
Buenas prácticas

- Solo 13 en un total de 111.018 anuncios de Facebook utilizaron la CTA «Escuchar ahora».
- Esta CTA se adapta perfectamente a esta marca y por eso es una gran opción.
- La CTA lleva al usuario a la pista de Supergirl en Spotify para que pueda escucharla de inmediato.

¡Gracias por tu tiempo!

¿Quieres saber cómo el **Buzón de entrada social** de HubSpot puede ayudarte a convertirte en un experto en redes sociales?

Obtener mi demostración gratis



¿Quieres probar **AdEspresso** gratis? Aprende cómo crear, gestionar y optimizar tus anuncios de Facebook en menos tiempo.

Solicitar tu prueba gratis

