

Estrategia “Llegar a Compradores”

Esta es una estrategia muy simple pero efectiva con la que podrás **llegar a compradores activos**.

¿De qué se trata?

Cuando tenemos una audiencia que nos resulta demasiado amplia podemos **acotarla usando el comportamiento “Compradores que interactuaron”**, es decir, personas que hicieron clic en el botón de llamada a la acción “Comprar” durante la semana pasada.

¿Cómo ejecutarla?

Como mencionamos, es una estrategia simple. Solo se trata de acotar nuestros público fríos por el comportamiento “Compradores que interactuaron” para reducir nuestra audiencia.

Si querés saber más sobre qué **tamaño de audiencia es el “ideal”** y por qué es importante [mirá esta lección](#)

Pero ahora veamos el paso a paso de cómo usar esta estrategia.

1. Aplicarla en públicos por intereses

- Dentro de un conjunto de anuncios **agregá los intereses de tu público ideal** (podés agruparlos en capas o aplicar cualquier estrategia de la lección anterior)
- Luego de terminar tu segmentación regular, si el “Alcance potencial” es demasiado amplio, agregá desde “**Acotar más**” el comportamiento “**Compradores que interactuaron**”.

Por ejemplo:

[Intereses](#) > [Intereses adicionales](#)

Agentes inmobiliarios

Apartamentos

Propiedades inmobiliarias

RE/MAX

Agregar datos demográficos, intereses o comportamiento Sugerencias Explorar

y también deben coincidir con ⓘ

[Comportamientos](#) > [Comportamiento de compra](#)

Compradores que interactuaron

Agregar datos demográficos, intereses o comportamiento Sugerencias Explorar

Excluir

Acotar más

2. Aplicarla en públicos similares

Si luego de agregar un público similar como parte de nuestro público la audiencia resulta demasiado amplia, podemos agregar el comportamiento “Compradores que interactuaron” en la segmentación detallada.

- **En este caso NO es necesario usar el botón “Acotar más”. Se debe agregar el comportamiento en el primer campo de la segmentación detallada.**

Por ejemplo:

Públicos personalizados

Crear ▼

Público similar

Público similar (AR, 10%) - Landing Curso Facebook Ads - 10 días

🔍 Buscar públicos existentes

Excluir

Lugares

Personas que viven en este lugar ▼



Incluir ▼



Buscar lugares

Explorar

[Agregar lugares de forma masiva](#)

Edad

18 - 65+

Sexo

Ambos sexos

Segmentación detallada

Incluir personas que coinciden con ⓘ

[Comportamientos](#) > [Comportamiento de compra](#)

Compradores que interactuaron

Público guardado creado con un público similar + segmentación detallada.