

Estrategia “Top Fans”

Esta estrategia de retargeting se trata de orientarnos a una **audiencia tibia de usuarios que demostraron mucho interés por nuestra marca pero aún no intención de compra.**

¿Cómo ejecutarla?

Primero, vamos a **crear audiencias de nuestros “fanáticos”** (usuarios que se acercaron a tener intención de compra).

Ideas:

- Público personalizado de Cuenta de Instagram con “Personas que enviaron un mensaje a esta cuenta profesional” en los últimos 30 días.
- Público personalizado de Página de Facebook con “Personas que enviaron un mensaje a tu página” o “Personas que hicieron clic en algún botón de llamada a la acción” en los últimos 30 días.
- Público personalizado de sitio web con “Visitantes por tiempo dedicado” y percentil 5% o 10% (cuantos más visitantes web tengas, más bajo recomendando colocar el percentil)
- Público personalizado de formulario para clientes potenciales con “Personas que abrieron y enviaron el formulario”
- Público personalizado de lista de clientes con tus clientes potenciales (personas que descargaron recursos gratuitos + personas que hicieron consultas)
- Público personalizado de video “Personas que vieron el 95% de tu video” y seleccionar un video reciente que hayas publicado en Facebook o Instagram (o un anuncio) que hable de un tema clave de tu negocio.

Luego, vamos a **crear un público personalizado con nuestros clientes** para excluirlos.

Con nuestros públicos creados vamos a crear una audiencia guardada:

Crear un público guardado

Públicos personalizados

Crear ▼

Interacción: Instagram

Enviaron un mensaje a Insta - 30 días

Interacción: página

Enviaron un mensaje o Clic botón FB - 30 días

Vieron el 95% de video sobre Diseño web - 30 días

Visitantes por tiempo dedicado - 5% - 90 días

🔍 Buscar públicos existentes

Excluir

Lugares

Personas que viven en este lugar ▼

Argentina ▲

✓ Argentina ▼

Completá Lugares, Edad, Sexo e Idiomas y ¡listo!

Ya tenés una audiencia con tus top fanáticos.