

Publicidad pagada en redes sociales

Preguntas frecuentes

Contenido

Preguntas sobre el programa piloto de publicidad pagada en redes sociales.....	1
Preguntas sobre los Términos y condiciones de la publicidad pagada en redes sociales.....	3
Preguntas sobre los conceptos básicos de la publicidad pagada en las redes sociales.....	6
Preguntas sobre la publicidad pagada en Facebook.....	8
Preguntas sobre la publicidad pagada en Instagram.....	10

Debes descargar este documento para que los enlaces integrados funcionen.

Preguntas sobre el programa piloto de publicidad pagada en redes sociales

1. ¿Cuándo comienza este programa piloto?

El programa comienza el 3 de abril de 2024.

2. ¿Por qué se trata de un programa piloto y cuándo terminará?

Lo llamamos un programa piloto porque la publicidad pagada en las redes sociales es nueva en nuestro mercado. Dado que las redes sociales están en constante evolución, nos gustaría evaluar cómo se desempeña la publicidad pagada en las redes sociales para las integrantes del cuerpo de ventas independiente que eligen participar antes de convertirla en una estrategia permanente de redes sociales de la Compañía.

3. ¿Habrá un lanzamiento gradual?

No. A partir del 3 de abril de 2024, todas las integrantes del cuerpo de ventas independiente pueden publicar anuncios pagados en las redes sociales en Facebook e Instagram, dirigidos a todo Estados Unidos.

4. ¿Hay alguna limitación en cuanto a quién puede participar en este programa piloto?

Todas las integrantes del cuerpo de ventas independiente de Estados Unidos pueden comenzar a usar la publicidad pagada después de aceptar los Términos y condiciones.

5. ¿Qué es la publicidad pagada en redes sociales?

La publicidad pagada en las redes sociales es el acto de usar dinero en una plataforma social como Facebook o Instagram para lograr objetivos específicos. Por ejemplo, una meta puede ser algo como "quiero llegar a 5,000 personas y conectarme con ellas acerca de mi negocio Mary Kay" o "Quiero llevar a 200

personas a mi sitio electrónico personal *Mary Kay*[®]. ¡Estos objetivos podrían alcanzarse con una pequeña inversión, como \$10 al día durante cinco días!

6. ¿En qué plataformas de redes sociales puedo anunciar?

En esta etapa inicial, queremos poner a prueba la publicidad pagada en las redes sociales más grandes: Facebook e Instagram. Estas plataformas de redes sociales son propiedad de Meta, la empresa mayor, y tienen más de 3.9 mil millones de usuarios activos. [Por qué deberías anunciarte en Facebook e Instagram.](#)

Preguntas sobre los términos y condiciones de la publicidad pagada en redes sociales

1. **¿Por qué tengo que aceptar los Términos y condiciones antes de anunciar en las redes sociales?**

Ya que Mary Kay se toma muy en serio la protección de la marca, es fundamental que las Consultoras de Belleza Independientes Mary Kay tengan una comprensión clara de las pautas de la Compañía para que puedan usar de manera efectiva la publicidad pagada en las redes sociales para promover sus negocios Mary Kay.

2. **¿Qué dicen los Términos y condiciones de la publicidad pagada en las redes sociales?**

Los Términos y condiciones describen las instrucciones a seguir para iniciar la publicidad pagada en las redes sociales dentro de las pautas de la Compañía. Los Términos y condiciones incluyen responsabilidades, pautas de contenido, uso de la propiedad intelectual y cumplimiento de la protección al consumidor, entre otros temas. Por ejemplo, las pautas incluyen que las integrantes del cuerpo de ventas independiente se comportarán de manera profesional y respetable, publicarán anuncios sociales pagados solo dentro de Estados Unidos. y solo se anunciarán en las plataformas de Meta (Facebook e Instagram).

3. **¿Cómo va a hacer cumplir la Compañía el cumplimiento de los Términos y condiciones?**

Todos los anuncios en Meta son públicos y visibles para cualquier persona que busque "Mary Kay". Todas las integrantes del cuerpo de ventas independiente que se anuncien en las redes sociales deben usar "Mary Kay" en los mensajes de sus anuncios o asegurarse de que el nombre de su página tenga "Mary Kay" en el título. También confiamos en el sistema del honor, confiando en que todas las integrantes del cuerpo de ventas que se anuncien en las redes sociales se adhieran a los Términos y condiciones.

4. **¿Por qué se permite ahora la publicidad pagada en las redes sociales?**

Anteriormente, las pautas de la Compañía permitían a las integrantes del cuerpo de ventas independiente promocionar sus publicaciones solo a sus seguidores actuales a través de una página de negocios de Facebook o Instagram. Estas nuevas pautas permiten a las integrantes del cuerpo de ventas crear nuevas conexiones al dirigirse a cualquier usuario en los Estados Unidos. La publicidad pagada en las redes sociales es una excelente manera de llegar de manera efectiva a nuevos consumidores, incluso la próxima generación de clientes, muchos de los cuales compran en las redes sociales. [Puedes consultar las pautas sobre la publicidad pagada en las redes sociales aquí.](#)

5. ¿Qué tipo de cuenta de redes sociales necesito para publicar anuncios?

Para iniciarse en la publicidad pagada en las redes sociales, debes tener uno de los siguientes:

- Una página de negocios en Facebook.
- Un perfil personal de Facebook convertido en "modo profesional".
- Una cuenta profesional de Instagram, que incluye una cuenta de negocios o una cuenta de creador de contenido.

Puedes visitar [página educativa Publicidad en redes sociales](#) en *Mary Kay InTouch*® para saber cómo configurarlas. Las cuentas de perfil personal no ofrecen la funcionalidad para publicar anuncios pagados en redes sociales.

6. ¿Por qué debo usar las palabras "Mary Kay" en todos mis anuncios en las redes sociales?

Los Términos y condiciones para la publicidad pagada en las redes sociales establecen que debes usar las palabras clave "Mary Kay" en el mensaje de tus anuncios pagados particulares, ya que ayuda a aumentar el conocimiento de la marca y permite una fácil búsqueda de los anuncios.

7. ¿De qué puedo hablar en mis anuncios pagados en las redes sociales?

Todos los integrantes del cuerpo de ventas independiente podrán crear anuncios según los siguientes cuatro pilares de contenido:

- Productos *Mary Kay*®, ¡incluidos sus beneficios, ingredientes, instrucciones de uso, ventas adicionales y ventas cruzadas! Si deseas incluir los precios, asegúrate de utilizar el precio de venta sugerido que se encuentra en [marykay.com](#) o en el catálogo *La imagen*.
- Ideas para regalar. Puede ser útil recomendar productos *Mary Kay*® durante las muchas ocasiones de regalos que surgen a lo largo del año, como el Día de la Madre o la temporada de bodas.
- Promover servicios personalizados, como ayudar a los consumidores a encontrar el cuidado de la piel adecuado para sus necesidades o explorar nuevos maquillajes.
- Invitar a más personas a asistir a eventos virtuales o presenciales relacionados con productos como clases del cuidado de la piel, talleres de maquillaje y casas abiertas.

Recuerda incluir las palabras "Mary Kay" en tu mensaje para permitir que se busque tu anuncio y ayudar a aumentar el conocimiento de la marca.

Todos los anuncios en las redes sociales deben centrarse solo en los productos y no en la oportunidad Mary Kay.

8. ¿Por qué no puedo anunciar desarrollo de equipos o eventos de desarrollo de equipos?

Es importante centrarse en la publicidad de los productos, ya que este suele ser el gancho que atrae a los consumidores a la marca. Muchas personas

consideran la oportunidad de negocio después de enamorarse de los productos. Además, Meta tiene más restricciones a la hora de seleccionar un público objetivo cuando un anuncio ofrece oportunidades de empleo, como iniciar un nuevo negocio. Queremos que todos estén preparados para el éxito, por lo que los Términos y condiciones permiten anuncios en las redes sociales que promocionan productos *Mary Kay*[®] y eventos relacionados con los productos.

9. ¿Por qué no se permiten descuentos, promociones, sorteos u ofertas especiales en la publicidad pagada en las redes sociales?

Para evitar atraer a los clientes de otras Consultoras de Belleza Independientes Mary Kay con publicidad pagada en las redes sociales, los anuncios solo deben incluir las promociones ofrecidas en el catálogo *La imagen*, en marykay.com y en los sitios electrónicos personales *Mary Kay*[®]. Una vez que los consumidores respondan a tu anuncio en las redes sociales y confirmen que aún no cuentan con una Consultora de Belleza Independiente Mary Kay, puedes ofrecer tus ofertas especiales. Tus anuncios pagados en las redes sociales también pueden conectarse a tu página de negocio, donde puedes promocionar tus descuentos. También pueden conectarse a tu sitio electrónico personal *Mary Kay*[®], donde puedes ofrecer incentivos como envíos gratis.

10. ¿Qué tipo de imágenes o vídeos puedo utilizar en mis anuncios?

Puedes crear tus propias imágenes o vídeos para destacar productos *Mary Kay*[®]. Si necesitas consejos sobre cómo grabar contenido para las redes sociales, asegúrate de consultar el video de la clase magistral [Captura contenido como una profesional](#). También puedes aprovechar las imágenes proporcionadas por la Compañía en la [Biblioteca de imágenes digitales](#) o los videos descargables disponibles en la [Biblioteca de videos](#), pero asegúrate de no alterar ni modificar estos recursos y de publicarlos tal cual en tus anuncios. NO utilices imágenes o videos de otras fuentes, incluyendo el canal de redes sociales de Mary Kay U.S., el canal de redes sociales de otra integrante del cuerpo de ventas independiente, otras compañías o Internet, ya que no tienes los derechos de uso de estos activos. Si necesitas más consejos sobre cómo debe ser el contenido de los anuncios, [consulta las prácticas recomendadas sobre contenido de Meta](#).

Preguntas sobre los conceptos básicos de la publicidad pagada en las redes sociales

1. ¿Cuánto cuesta la publicidad pagada en redes sociales?

El presupuesto que asignes a la publicidad pagada en las redes sociales depende completamente de ti y de tus objetivos. Recomendamos que comiences con \$10 por día durante una semana para ver los resultados que obtienes.

2. ¿Cuál es la diferencia entre promocionar publicaciones y las campañas de anuncios de Meta?

Promocionar publicaciones y las campañas de anuncios de Meta ofrecen dos formas diferentes de promocionar tu contenido en Facebook e Instagram para llegar a nuevos usuarios. Estas son las diferencias clave:

- **Promocionar publicaciones** es una forma rápida y fácil de impulsar tus publicaciones existentes a un público más amplio. Puedes elegir el público objetivo, el presupuesto y la duración de la publicación. Tu público objetivo verá publicaciones promocionadas en su *feed* principal, historias y en la página de exploración de Facebook e Instagram. Las publicaciones promocionadas se pueden crear desde el perfil de tu cuenta de negocios o profesional en Facebook e Instagram. Las publicaciones promocionadas tienen menos funciones de personalización que los anuncios pagados y son ideales para aumentar las interacciones y dirigir el tráfico a su sitio electrónico personal *Mary Kay*[®]. [Obtén más información sobre promocionar publicaciones.](#)
- Las **campañas de anuncios de Meta** ofrecen una segmentación de público más refinada y son más complejas, por lo que requieren más planificación y estrategia. Las campañas de anuncios de Meta solo se pueden realizar si tienes una página de negocios de Facebook. Puedes crear anuncios desde cero en el administrador de anuncios de tu página de negocios de Facebook, personalizar tus campañas de anuncios y hacer un seguimiento del rendimiento de tus anuncios. Las campañas de anuncios se pueden optimizar para objetivos específicos, como clics en enlaces, reconocimiento, ventas, clientes potenciales, vistas de video y más. Las campañas de anuncios se pueden colocar en Facebook, Messenger, Instagram y [Meta Audience Network](#), según el tipo de anuncio. Las campañas de anuncios son ideales para llegar a un público más amplio, aumentar el conocimiento de la marca y dirigir el tráfico a tu sitio electrónico personal *Mary Kay*[®]. [Obtén más información sobre las campañas de anuncios de Meta.](#)

La elección entre los dos depende de tus objetivos publicitarios y presupuesto. [Obtén más información sobre las diferencias entre estas dos formas de publicidad.](#)

3. ¿Puedo anunciar en otras plataformas de redes sociales como TikTok o YouTube?

En esta etapa inicial, queremos poner a prueba la publicidad pagada en las redes sociales más grandes: Facebook e Instagram. Estas son excelentes plataformas para que las Consultoras de Belleza Independientes Mary Kay lleguen a nuevos clientes con publicidad pagada en las redes sociales. En el futuro, evaluaremos la publicidad pagada en otras plataformas, pero las pautas actuales no lo permiten.

4. ¿Cuáles son los beneficios de anunciar en plataformas de Meta como Facebook e Instagram?

La publicidad en Meta puede ayudarte a llegar a un público más amplio, aumentar el reconocimiento de tu negocio y dirigir el tráfico a tu sitio electrónico personal *Mary Kay*[®]. [Consulta este enlace para más información sobre los beneficios de anunciar en Meta.](#)

5. ¿Dónde aparecerán mis anuncios?

Aparecerán en Facebook y/o Instagram, pero la ubicación específica depende de los objetivos que establezcas, así como del tipo de anuncio y la configuración. Para más información sobre todas las posibilidades y opciones, [haz clic aquí.](#)

Preguntas sobre la publicidad pagada en Facebook

1. ¿Cómo promociono publicaciones en Facebook?

Puedes promocionar publicaciones desde tu computadora o tu dispositivo móvil. Puedes ver las instrucciones sobre cómo promocionar publicaciones en Facebook [aquí](#).

2. ¿Cómo pongo en pausa mi publicación promocionada?

Puedes consultar [este artículo de ayuda de Meta](#) para ver las instrucciones sobre cómo pausar una publicación promocionada.

3. ¿Cuánto cuesta anunciar en Facebook?

El costo de la publicidad en Facebook depende de varios factores, como tu presupuesto, tu público objetivo y la duración de tu campaña de anuncios. Puedes gastar la cantidad de deseos.

4. Vi que Facebook cobra un cargo por servicio del 30% si promociono publicaciones usando la aplicación móvil. ¿Cómo puedo evitar este cargo?

[Lee esto](#) para saber cómo evitar el cargo por servicio de Apple al promocionar anuncios en Facebook.

5. ¿Cómo puedo crear una campaña para los anuncios de Meta?

Puedes ver las [instrucciones sobre cómo crear una campaña de anuncios de Meta aquí](#). Debes configurar el Administrador de anuncios para publicar estas campañas.

6. ¿Qué es el Administrador de anuncios en Facebook?

El Administrador de anuncios es una herramienta que te permite crear, administrar y realizar un seguimiento de tus anuncios de Meta. Es una plataforma avanzada que te permite personalizar tus campañas de anuncios, dirigirte a públicos específicos y realizar un seguimiento del rendimiento de tus anuncios. [Obtén más información sobre el Administrador de anuncios](#). Solo puedes tener acceso al Administrador de anuncios si tienes una página de negocios de Facebook. Puedes tener acceso a través de tu página de negocios de Facebook o puedes descargar la aplicación disponible para iOS y Android.

7. ¿Cómo configuro una cuenta de Administrador de anuncios?

Para crear una cuenta de Administrador de anuncios por primera vez, sigue estos pasos:

1. Ve al sitio web del Administrador de anuncios en <http://www.facebook.com/adsmanager>.
2. Haz clic en el botón Crear cuenta en la esquina superior derecha de la página.

3. Ingresa la dirección de correo electrónico de tu negocio y una contraseña para tu cuenta. Asegúrate de usar una contraseña segura y única que no hayas usado antes.
4. Ingresa tu nombre y número de teléfono.
5. Selecciona tu moneda y zona horaria.
6. Lee y acepta los Términos y condiciones del Administrador de anuncios.
7. Haz clic en el botón Crear cuenta para finalizar el proceso.

Una vez que hayas creado tu cuenta, tendrás acceso al panel de control del Administrador de anuncios, donde podrás empezar a crear y gestionar tus campañas de anuncios.

8. ¿Por qué Facebook revisa mi anuncio? ¿Cuánto tiempo tardará en publicarse?

La mayoría de los anuncios son revisados por Meta dentro de las primeras 24 horas de su publicación. Todos los anuncios se revisan para garantizar que cumplan con las Normas de publicidad de Meta. [Obtén más información sobre el proceso de revisión.](#)

9. ¡Ayuda! Mi anuncio ha sido rechazado. ¿Qué hago?

Puedes consultar [este artículo de ayuda de Meta](#) para guiarte en los siguientes pasos después de que se rechace tu anuncio.

10. Mi anuncio fue aprobado, pero luego fue rechazado. ¿Qué hago?

Todos los anuncios son revisados por un sistema de revisión automática cuando se publican por primera vez, pero a veces los anuncios pueden ser revisados manualmente por un revisor individual. [Obtén más información en este artículo de ayuda de Meta.](#)

11. Se ha desactivado toda mi cuenta publicitaria. ¿Qué hago?

[Consulta este artículo de Meta](#) para obtener instrucciones sobre los pasos que puedes seguir para reestablecer tu cuenta publicitaria.

Preguntas sobre la publicidad pagada en Instagram

1. ¿Cómo conecto mi cuenta profesional de Instagram a mi página de negocios de Facebook?

Si deseas promocionar anuncios cruzados tanto en tu cuenta profesional de Instagram como en tu página de negocios de Facebook, esas cuentas deben estar conectadas [Aquí encontrarás las instrucciones para hacerlo](#).

2. ¿Cómo promociono publicaciones en Instagram?

Puedes ver las instrucciones sobre cómo promocionar publicaciones en Instagram [aquí](#).

3. ¿Cómo entro a Anuncios de Meta a través de Instagram?

Para usar el Administrador de anuncios de Meta, inicia sesión en tu cuenta de negocios con la aplicación de Facebook o la aplicación del Administrador de anuncios en tu dispositivo móvil. Para publicar anuncios de Instagram a través del Administrador de anuncios de Meta, conecta tu cuenta profesional de Instagram a tu página de negocios de Facebook. [Aquí están las instrucciones para conectar ambas cuentas](#). Una vez que hayas conectado esas cuentas, puedes [seguir estas instrucciones sobre cómo publicar anuncios en Instagram con el Administrador de anuncios de Meta](#). *No puedes entrar al Administrador de anuncios de Meta en la aplicación de Instagram ni en la versión de computadora.*

4. ¿Cuánto cuesta promocionar una publicación Instagram?

El costo de promocionar una publicación en Instagram depende de tu presupuesto y de la duración de la publicación. Puedes invertir la cantidad de desees.

5. ¿Puedo promocionar Reels en Instagram?

Sí. Tu público objetivo verá tus Reels promocionados en sus *feeds* principales, en Historias, en la pestaña Reels y en la página Explorar. Debes tener una cuenta profesional para impulsar Reels en Instagram.

6. ¿Cuáles son los requisitos para promocionar un Reel en Instagram?

Debes tener una cuenta profesional para impulsar Reels en Instagram. Además, los Reels deben durar menos de un minuto y utilizar una relación de aspecto vertical a pantalla completa (9:16). No puedes promocionar Reels que usen stickers interactivos, música con derechos de autor, GIF o filtros de cámara de terceros.

Todas las marcas de fábrica, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.