

IMÁGENES

- 📸 Foto principal clara Fondo limpio, buena luz, el producto en primer plano.
- 📷 Varias fotos Muestra diferentes ángulos (frontal, detalle, en uso).
- 🚫 Evita fotos genéricas Usa imágenes reales para dar confianza.
- 🎯 Imagen que resalte Haz que tu producto se vea mejor que los demás de la categoría.

TÍTULO

- 🔑 Palabra clave incluida

Ejemplo: “iPhone 12 Pro 128GB” en vez de “celular en venta”.

- ✨ Añade atractivo extra

Usa términos como “nuevo”, “garantía”, “oferta limitada”.

- ⌚ Corto y directo

Que se lea completo sin cortar en el feed.

- 📱 Probar variaciones

Cambiar una palabra puede aumentar visitas.

\$ PRECIO

-  Precio real o cercano

Atrae compradores serios y filtra curiosos.

-  Evita precios falsos

Como “\$1”, porque afecta credibilidad.

-  Estrategia visible

Puedes incluir el precio en el título para reforzar oferta.



DESCRIPCIÓN

-  Explicación breve y clara

Qué es, qué incluye, en qué estado está.

-  Usa viñetas

Hace la lectura más fácil y ordenada.

-  Responde dudas comunes

Color, tamaño, entrega, garantía.

-  Cierre de confianza

“Entrega inmediata” o “Garantía de 6 meses”.



ETIQUETAS

- 🎯 Palabras clave relevantes

Ejemplo: “bicicleta montaña, bicicleta deportiva, ciclomontañismo”.

- 📌 Entre 5 y 10

Suficientes para llegar al público correcto.

- ❌ Nada irrelevante

Evita etiquetas que confundan al algoritmo.



RESPUESTA RÁPIDA

- 🔔 Activa notificaciones

Para responder de inmediato.

- 💬 Usa respuestas rápidas

Para dudas comunes: precio, entrega, disponibilidad.

- 📈 Responder a tiempo

Aumenta el alcance de tu anuncio.



CONSEJO FINAL

- **Imágenes** + **Título** = lo que primero atrapa (como miniatura + título en YouTube).
- **Descripción** + **Precio** = lo que genera confianza.
- **Etiquetas** + **Respuesta rápida** = lo que hace que Facebook te muestre más.
- 🖱️ **Recuerda:** *el algoritmo no es quien decide si vendes o no, jeres tú con el trabajo que haces en tu publicación!*