ZETUP
Academy

# CREA EL ANUNCIO GANADOR

## EN TIKTOK ADS (DESDE CERO)



GUÍA DEFINITIVA

# 1. Qué es Tiktok ads?

TikTok Ads es la plataforma publicitaria de TikTok, que permite a las empresas y emprendedores promocionar productos o servicios en esta aplicación en auge. Gracias a su formato de video corto y su capacidad de viralidad, TikTok es una excelente plataforma para conectar con una audiencia en todo el mundo, logrando un gran alcance con una inversión relativamente baja.

## Razones para pubicitar en Tiktok Ads:

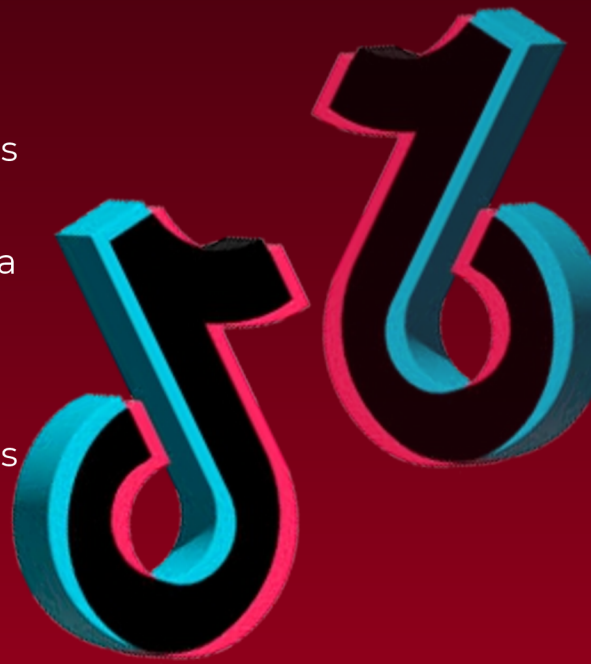
1. **Tiktok** atraer a millones de **usuarios activos**, ofreciendo un gran potencial para llegar a audiencias en todo Latinoamerica por **ciudades que ya esta disponible**.

2. Los **anuncios en Tiktok** pueden integrarse orgánicamente con el contenido de los usuarios con el que aumenta su probabilidad de ser compartidos y comentados.

3. **Tiktok ads** ofrece tarifas publicitarias accesibles y un alto potencial de retorno de la inversión debido a la capacidad de ser **VIRAL**.

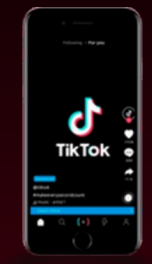
4. Tiene la opción de elegir pagó **manual** ó pagó **automático**.

5. Es más fácil poder escalar tu negocio al **impulsar** tu cuenta con publicidad además de **tambien realizar y promocionar LIVE Shop**.



## Cuenta de TikTok

Perfil personal o empresarial en TikTok diseñado para publicar contenido, interactuar con la comunidad y construir una audiencia.




## Cuenta publicitaria (TikTok Ads Manager)

Herramienta dedicada para crear, gestionar y analizar campañas publicitarias en TikTok, con opciones avanzadas de segmentación y medición de resultados.

## TikTok for Business (Centro de negocios)

Plataforma centralizada que permite gestionar múltiples cuentas publicitarias, colaboradores y recursos, optimizando campañas y estrategias de marketing en TikTok de manera eficiente y organizada.

ZETUP Academy

# 2. Primeros pasos en Tiktok Ads

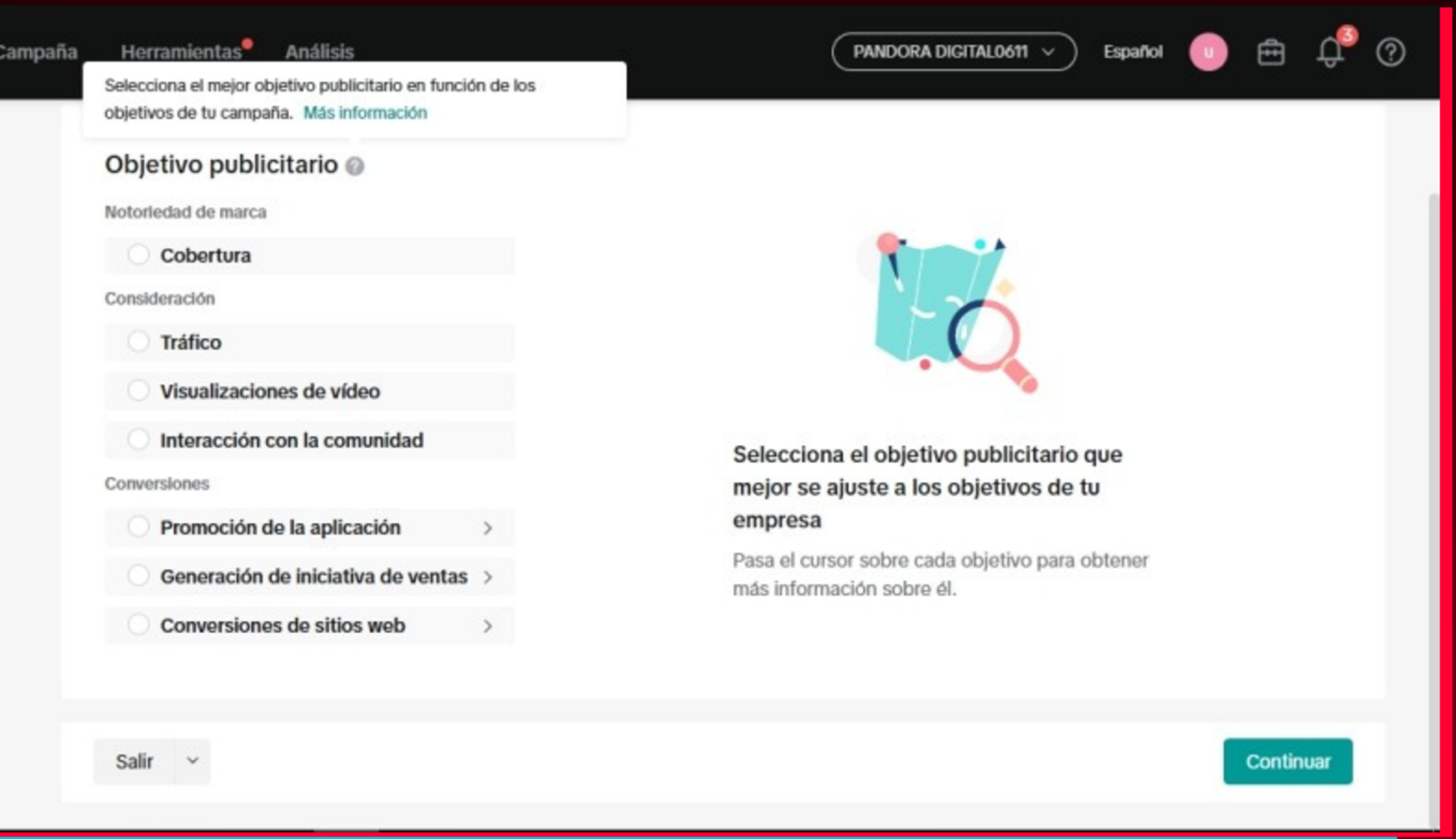
- Crea una cuenta en **TikTok Ads Manager**: accede a la plataforma publicitaria de TikTok en **ads.tiktok.com** y regístrate.

- Configura los detalles de tu cuenta publicitaria: elige la **moneda**, la zona **horaria** y otros datos importantes para tu campaña.

- Define tu **presupuesto** inicial y las **audiencias**: segmenta tus campañas desde el principio para aprovechar al máximo tu inversión.



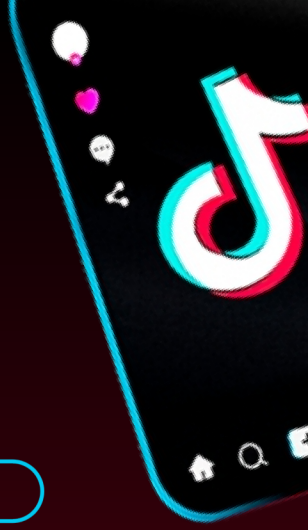
# 3. Conociendo el Administrador de anuncios




Para poder llevar a cabo tu publicidad en tiktok ads tienes que dominar la herramienta principal: el Administrador de anuncios para lanzar tu primera campaña asegurate de definir un objetivo públicitario que se alinie a tu negocio.



# 4. ESTRUCTURA DE CAMPAÑA



**CAMPAÑA**

Campaña: selecciona el objetivo general, como Notoriedad de marca, Consideración o Conversiones.

**GRUPO DE ANUNCIOS**

en este nivel defines la audiencia específica, el presupuesto, el calendario y las ubicaciones.

**ANUNCIOS**

diseña el anuncio seleccionando el video, texto y llamado a la acción que se mostrará al usuario.




ZETUP Academy

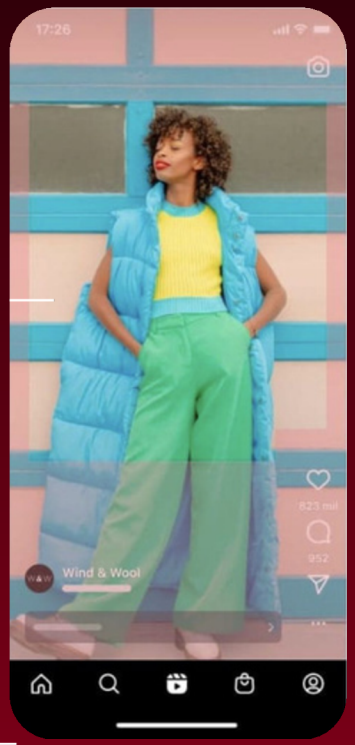
# RECOMENDACIONES de Tiktok

**Usa un aspecto de 9:16 para mejorar el rendimiento**

Se ha demostrado que los reels que se graban con una relación de aspecto vertical de 9:16 funcionan mejor que el video horizontal, ya que llenan la pantalla para ofrecer una mejor experiencia de visualización.

**Diseña para ver con el audio activado a fin de crear anuncios más atractivos**

Incluye voz en off, música o efectos de sonido en los anuncios de Reels para captar y mantener la atención del público. Aprende a usar la biblioteca de sonidos gratuita.




**Incorpora "zonas seguras" para que el video sea visible**

Mantén los mensajes clave y puntos focales visuales en la "zona segura", que es la parte del video que nunca quedará cubierta por la interfaz de Reels (como el icono del perfil o el botón de llamada a la acción).

**Incluye personas en tus publicaciones**

Incluye personas en los anuncios de Reels para que los clientes potenciales se sientan identificados con tu empresa.

# 5. Objetivos de tu Campaña

Cómo Crear una Campaña en TikTok Ads
Para configurar una campaña efectiva en TikTo k sigue estos pasos clave:



**1. Define el objetivo de la campaña: elige el objetivo que mejor se alinee con tus metas de negocio.**



**2. Elige la audiencia adecuada: segmenta tus anuncios por ubicación, edad, intereses y comportamiento para llegar a tus clientes ideales.**

**3. Configura las ubicaciones de tus anuncios: puedes seleccionar ubicaciones automáticas o manuales dentro de la plataforma.**

**4. Establece un presupuesto y calendario: determina si tu presupuesto será diario o total y establece una duración para la campaña.**

**5. Realiza pruebas A/B: TikTok permite comparar versiones de anuncios para encontrar la combinación más efectiva de creatividad y segmentación.**

# ES LA ESTRATEGIA,
# NO EL PRESUPUESTO

@Angel_ventads

# 6. Elige tu Segmentación






Ubicación: Segmenta por áreas geográficas (país, ciudad) para campañas locales o servicios específicos.



Edad y sexo: Define la audiencia por rango de edad y género, ideal para productos dirigidos a grupos específicos.



Datos demográficos: Además de edad y sexo, los datos demográficos incluyen otras características de la audiencia, como idioma y nivel socioeconómico (cuando la plataforma permite estos filtros).



Intereses: Segmenta según temas de interés, como por ejemplo moda ó tecnología, basados en el historial de interacciones de los usuarios.



Comportamientos: Dirige anuncios a quienes han interactuado con contenido similar recientemente, aumentando la relevancia de los anuncios.

TikTok Ads

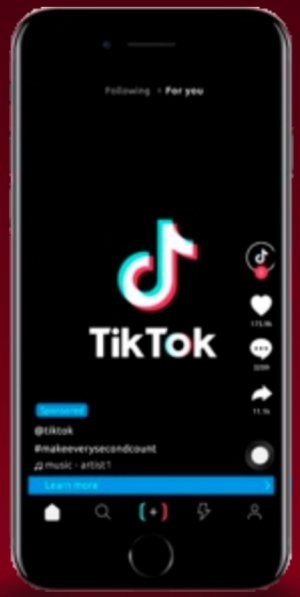
# EL SALDO Y EL PRESUPUESTO



Son fundamentales para planificar y controlar el gasto en campañas publicitarias:

- **Saldo:** Es el monto disponible en tu cuenta de TikTok Ads para gastar en campañas. Se recarga en la plataforma y se va consumiendo a medida que tus anuncios generan impresiones o clics. El saldo actúa como el límite general de fondos que puedes asignar a distintas campañas activas.

- **Presupuesto:** Es la cantidad específica de dinero que decides invertir en una campaña o conjunto de anuncios. TikTok Ads permite establecer presupuestos diarios (cantidad máxima a gastar cada día) o presupuestos totales (cantidad máxima a gastar durante toda la duración de la campaña). Estos ajustes ayudan a distribuir el gasto de forma eficiente y a optimizar el rendimiento de los anuncios según tus objetivos.






# GESTOR DE PRESUPUESTO

## Controla el saldo recargado

puede ser diario, total o una vez y solo eso se descontará del saldo que tenga disponible la cuenta de anunciante (Ads manager)

ZETUP Academy

# ¿Qué es "Test & Scale"?

## "Test" (Probar):

- Lanzamos varias pruebas pequeñas de anuncios con poco presupuesto.
- El objetivo es identificar qué funciona mejor: qué anuncio, qué audiencia o qué mensaje conecta más.
- Cada prueba es como un "experimento controlado".

## "Scale" (Escalar):

- Cuando descubrimos cuál anuncio o campaña tuvo mejores resultados (bajo costo por clic, buena tasa de conversión, interacción alta), invertimos más dinero solo en ese ganador.
- Así no gastamos mucho en campañas que no funcionan.

# Test & Scale: Primera campaña en TikTok Ads

Objetivo publicitario

Las métricas

**PROBAR**

**ANALIZAR**

**ESCALAR**

Duplicar los anuncios




Analizar Resultados
Bueno o Malos Anuncios

**+ Incrementar presupuesto**

**Revisar ó pausar**

# CAMPAÑA EN TIKTOK ADS

## Monto diario a invertir 1 - 20$

**Producto | Servicio**




**Producto | Servicio**




**Producto | Servicio**




**Tiktok ADS distribuye estrategicamente el PRESUPUESTO entre los 3 contenidos**

# Optimización y Escalamiento en TikTok Ads

**La optimización continua es fundamental para maximizar los resultados en TikTok Ads. Aquí algunas recomendaciones:**



Ajusta el presupuesto en anuncios exitosos: destina mayor inversión a los anuncios que generen los mejores resultados.



Prueba nuevas audiencias y creatividad: experimenta con distintos grupos en el **GESTOR DE AUDIENCIA** y enfoques de contenido.



Optimiza la segmentación: ajusta la segmentación para mantener el rendimiento de tus anuncios en un nivel óptimo.

ZETUP Academy

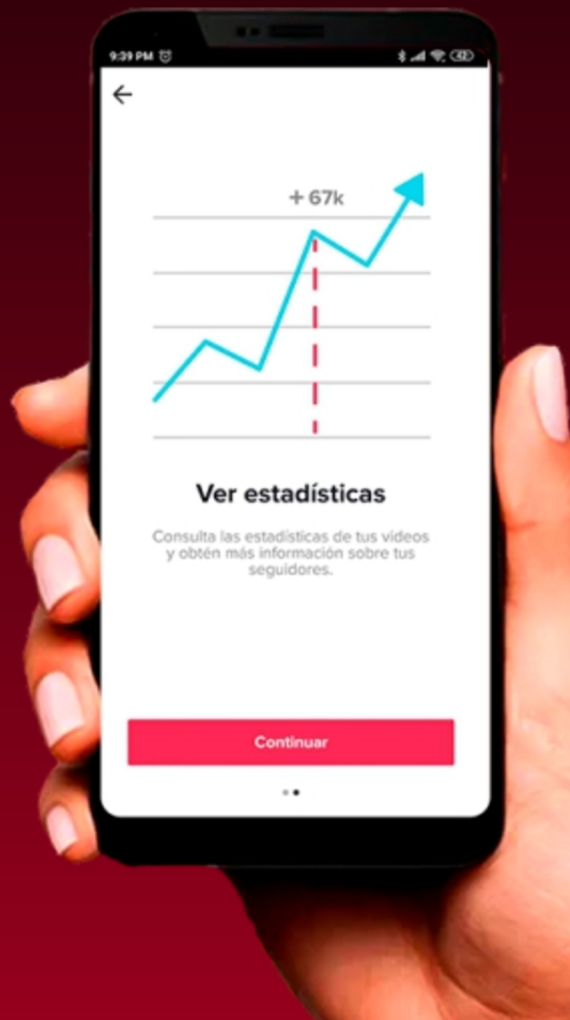
# 7. Métricas (Tiktok ads)

TikTok Ads

Las métricas de rendimiento te ayudarán a evaluar la efectividad de tus campañas y a hacer ajustes continuos. Algunas métrcias clave incluyen:

- Impresiones: cantidad de veces que tu anuncio fue m ostrado.
- Alcance: número de usuarios únicos que vieron el an uncio.
- Clics: cantidad de interacciones de los usuarios co n el anuncio.
- CTR (Click Through Rate): porcentaje de clics sobre impresiones.
- CPC (Costo por Clic) y CPM (Costo por Mil Imperes)s i o n: mide la eficiencia de tu presupuesto en términos de clics y vistas.





ZETUP
Academy

# TikTok Ads desde cero

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GRATIS