

Manual de Uso - Asistente de Públicos Segmentados Meta Ads

¿Qué es este GPT?

Este asistente crea públicos segmentados para Meta Ads (Facebook e Instagram) usando intereses, comportamientos y metodologías como I². No crea copys ni anuncios, solo segmentación.

¿Por qué usarlo?

- Reduce CPC
- Mejora CTR
- Aumenta conversiones
- Evita gastar en público incorrecto

¿Cómo funciona?

1. Define tu cliente ideal
2. Identifica un interés imprescindible
3. Aplica metodología I² (Interés específico + interés común)
4. Genera múltiples audiencias
5. Estima resultados

¿Cómo usarlo?

Responde estas preguntas

¿Qué tipo de producto o servicio ofrecés?

¿Cómo describirías a tu cliente ideal?

¿Qué objetivo tiene tu campaña? (tráfico, mensajes, leads, conversiones, etc.)

Publicidad en Instagram y Facebook para vender más



¿Sabés qué marcas o influencers sigue tu público?

Escribí algunas palabras clave en español e inglés sobre tu producto o servicio

¿En qué país o ciudad querés segmentar?

¿Qué enfoque querés lograr en tu anuncio?

- Premium / lujo
- Salud / prevención
- Accesible / promociones

¿Qué recibirás?

- Tabla con segmentaciones listas
- Intereses combinados (AND)
- Tamaños de audiencia
- Hipótesis de rendimiento

Buenas prácticas:

- Testear múltiples públicos
- Evitar intereses genéricos
- Usar combinaciones
- Ajustar según resultados

Errores comunes:

- Segmentar solo por edad/género
- No definir cliente ideal
- No testear

Conclusión:

Este GPT convierte la segmentación en un proceso estratégico para mejorar resultados en Meta Ads.

Publicidad en Instagram y Facebook para vender más



Ejemplo:

- **Producto:** Ropa deportiva para mujer
- **Cliente ideal:** Mujeres de 20 a 40 años que quieren verse bien mientras entrenan
- **Objetivo:** Conversiones (ventas)
- **Marcas que sigue:** Nike, Gymshark, Adidas
- **Palabras clave:** fitness, gym, ropa deportiva, activewear, workout
- **Ubicación:** Nicaragua
- **Enfoque:** Estético / atractivo

| Interés Específico | Interés Imprescindible (Común) | Combinación de Intereses (AND) | Tamaño de Audiencia Estimada | País / Región | Edad / Género | Hipótesis del Público | Resultado Esperado | Observaciones / Ajustes | Palabras Clave ES | Palabras Clave EN |
|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------|---------------|--|---------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|
| Nike | Compras en línea | Nike AND Compras en línea | 150K - 300K | Nicaragua | Mujeres 20-40 | Mujeres interesadas en marcas deportivas y compra online | CTR alto, CPC medio | Público caliente | ropa deportiva | sportswear |
| Adidas | Compras en línea | Adidas AND Compras en línea | 120K - 250K | Nicaragua | Mujeres 20-40 | Afinidad con marcas reconocidas | CTR medio-alto | Test A/B con Nike | ropa fitness | fitness apparel |
| Gymshark | Compras en línea | Gymshark AND Compras en línea | 50K - 120K | Nicaragua | Mujeres 20-35 | Público más nicho fitness | CTR alto, CPC bajo | Muy buen público | gym mujer | gym wear |
| Fitness | Compras en línea | Fitness AND Compras en línea | 300K - 600K | Nicaragua | Mujeres 20-40 | Interés general fitness | CTR medio | Público más amplio | fitness mujer | fitness |
| Entrenamiento en casa | Compras en línea | Home workout AND Compras en línea | 200K - 400K | Nicaragua | Mujeres 20-40 | Mujeres activas en casa | CTR medio-alto | Tendencia post pandemia | ejercicio en casa | home workout |

Publicidad en Instagram y Facebook para vender más



| Interés Específico | Interés Imprescindible (Común) | Combinación de Intereses (AND) | Tamaño de Audiencia Estimada | País / Región | Edad / Género | Hipótesis del Público | Resultado Esperado | Observaciones / Ajustes | Palabras Clave ES | Palabras Clave EN |
|---------------------|--------------------------------|--|------------------------------|---------------|---------------|-----------------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|---------------------|
| Ropa deportiva | Compras en línea | Activewear AND Compras en línea | 250K - 500K | Nicaragua | Mujeres 20-40 | Intención directa de compra | CTR alto | Público clave | ropa deportiva mujer | activewear |
| Zumba | Compras en línea | Zumba AND Compras en línea | 180K - 350K | Nicaragua | Mujeres 25-45 | Perfil más lifestyle | CTR medio | Interés emocional | zumba fitness | zumba |
| Yoga | Compras en línea | Yoga AND Compras en línea | 200K - 450K | Nicaragua | Mujeres 25-40 | Público wellness | CTR medio-alto | Escalar luego | yoga ropa | yoga wear |
| CrossFit | Compras en línea | CrossFit AND Compras en línea | 90K - 200K | Nicaragua | Mujeres 20-35 | Alto compromiso fitness | CTR alto | Público fuerte | crossfit mujer | crossfit |
| Influencers fitness | Compras en línea | Fitness influencers AND Compras en línea | 150K - 300K | Nicaragua | Mujeres 18-35 | Influenciadas por redes | CTR alto | Ideal para creatives | influencers fitness | fitness influencers |