

FACEBOOK Y EL TRAFICO ORGANICO

GRUPOS

PERFILLES



PAGINAS

MARKETPLACE



INDICE

**CAPITULO 1- INTRODUCCIÓN A
FACEBOOK**

**CAPITULO 2- FACEBOOK CON TRÁFICO
ORGÁNICO**

**CAPITULO 3- ¿QUÉ ES EL
ALGORITMO DENTRO DE
FACEBOOK?**

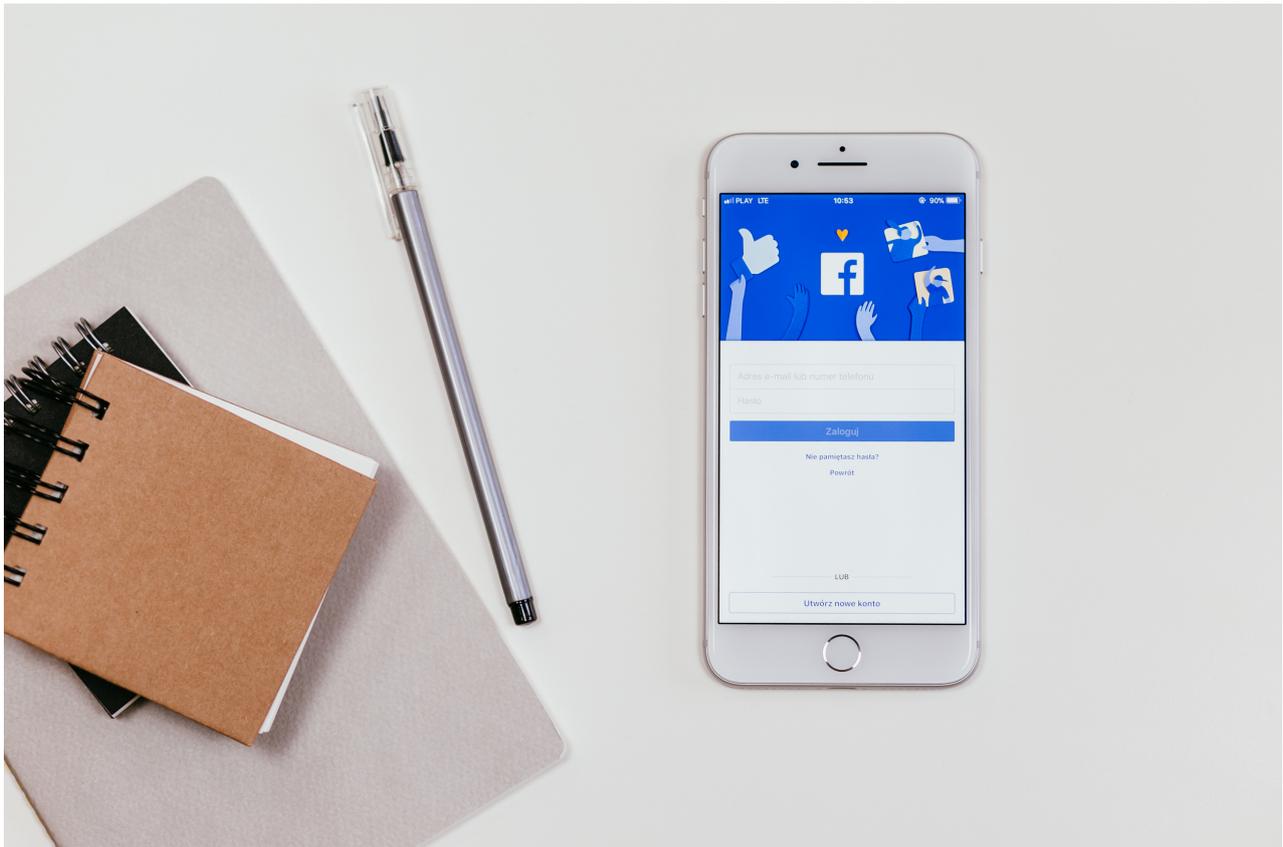
**CAPITULO 4- 10 PASOS PARA
CONSEGUIR QUE TUS PUBLICACIONES
SEAN MAS VIRALES**

**CAPITULO 5- 5 PASOS PARA
LLEGAR A MÁS PÚBLICO EN LOS
GRUPOS DE FACEBOOK**

CAPITULO 6- TU PÁGINA DE FACEBOOK

**CAPITULO 7- LAS 4 CAPAZ DE UN
NEGOCIO POR FACEBOOK**

CAPITULO 8- TERMINACIÓN



CAPÍTULO 1- INTRODUCCIÓN A FACEBOOK

Vamos al grano por que tu intención es aprender a utilizar Facebook para poder llegar a mas personas con tu negocio Inmobiliario y/o Bienes Raíces.

Para que puedas absorber la mayor información y ayuda de este libro te voy a pedir que dejes a un lado tu carácter de perfección si es que lo tienes ya que eso te va impedir ver la la información como muy probablemente la reciba tu cliente, recuerda que no todos las personas somos iguales, y si tu negocio esta enfocado en vender propiedades ya has de saber que no todas las personas tienen los mismos ingresos ni las mismas costumbres o intereses, con respecto a las viviendas o propiedades que están buscan.

Si te comento esto porque precisamente es los que Facebook SABE de todos nosotros y gracias a eso tu puedes utilizar su base de datos para encontrar el cliente perfecto por medio de una segmentación del perfil de tu prospecto de esto hablaremos mas a detalle en los siguientes párrafos.

Una pregunta que deberías hacerte antes es ¿para qué voy utilizar Facebook?

Recordemos que Facebook es una red social y su función principal es que las personas interactúen entre sí, esto incluye compartir videos, fotos, comentarios, post, intereses, viajes etc.

Facebook te facilita información de otros lugares, culturas y países para que puedas acceder a conocerlos mediante la plataforma si es que no puedes viajar. En realidad, no te voy a entretener con lo que ya sabes. Es mejor hablar de lo que nos interesa crecer nuestro negocio y obtener ventas que para eso son los negocios.

Hablemos de Facebook ads que es la plataforma que Facebook nos brinda para poder ofertar artículos servicios propiedades gustos y placeres que de alguna u otra manera son un negocio. Si te respondiste la pregunta anterior ¿PARA QUE VOY UTILIZAR FACEBOOK? Entonces ya esta mas claro el camino sobre tu negocio. Es tiempo de conocer estas dos facetas que pueden ayudar a tu negocio a sobre salir.



FACEBOOK ADS Y FACEBOOK CON TRAFICO ORGÁNICO



La mayoría de personas solo pensamos en compartir una publicación ofertando la venta de una propiedad por Facebook y creemos que con eso encontraremos a nuestro cliente.

Pero al pasar los días vemos que la realidad es otra no tenemos ningún comentario ningún like en nuestra publicación y por lo tanto nuestra estrategia publicitaria no funciona ¡CIERTO!

Me gustaría que entendiéramos que Facebook es un negocio como tal, el que tu creas que Facebook es gratuito está bien, pero ¿hasta qué punto?

Para entender mejor esto te pondré el ejemplo de las televisoras nacionales: La televisión te brinda entretenimiento gratuito ¿Entonces cuál es el negocio de las televisoras?

La publicidad ¡EXACTO!

La misma publicidad que Facebook te muestra es el negocio de toda plataforma aparentemente gratuita, en conclusión, tú eres el producto tu eres quien paga por esa publicidad.

Ahora utilicemos un poco la lógica, nuestro negocio es vender propiedades como todo agente inmobiliario, nos interesa que nuestras publicaciones lleguen a más personas para que puedan ver la propiedad que estamos ofertando.

La pregunta sería ¿tú crees que Facebook te va permitir vender una propiedad de 1,000,000 millón de pesos sin invertir absolutamente nada y utilizar su plataforma?

Por su puesto que no Facebook es una red social creada para para pasar el mayor tiempo posible en ella, mientras más tiempo pases en Facebook más tiempo veras publicidad de acuerdo a tu edad, tus intereses, tus gustos, tus compras, etc. etc. etc.

Mientras más anuncios visualices más dinero gana Facebook, ¿entonces cómo funciona Facebook?

FCAPITULO 2- FACEBOOK CON TRÁFICO ORGÁNICO



En palabras simples y llanas Facebook con tráfico Orgánico, es el grupo de personas que interactúan con tus publicaciones por medio de las diferentes secciones que te brinda Facebook a la hora de crearte un perfil en la plataforma.

Estas secciones se conforman, por grupos públicos, privados y secretos, y cada administrador de cada grupo decide las funciones del mismo, pueden ser grupos de compra venta, información de otros países, relaciones sociales, noticias etc.

Y de acuerdo al grupo se definen sus funciones que tu como integrante del mismo puedes hacer, entre ellos publicar comentar y compartir, dirás, pero esto ya lo se cuéntame algo nuevo.

Lo no sabes es que Facebook tiene sus reglas y estas reglas las domina el ALGORITMO, mas adelante te explicare el algoritmo y sus funciones.

Igual tienes una sección de noticias en tu perfil y esto te permite hacer publicaciones de cualquier tipo que la plataforma autorice, puedes publicar fotos, videos, escritos o post, en definitiva, todo esto ya lo sabes.

También puedes crear una página de Facebook, aquí ya entras en la categoría de negocio, oficialmente acabas de crear tu negocio dentro de la plataforma de Facebook y si tú interés es hacer negocio con la base de datos de Facebook,

para que lo entiendas mejor si tu interés es vender algún servicio dentro de plataforma y con su público tienes que pagarle a la empresa por hacer negocio dentro de Facebook.

Ahora si tu interés es hacer negocio dentro de la plataforma necesitas conocer y adaptarte al algoritmo, esto te llevara bastante tiempo, y precisamente es parte de un negocio el tiempo, o inviertes tiempo o inviertes dinero.



CAPITULO 3- ¿QUÉ ES EL ALGORITMO DENTRO DE FACEBOOK?

Un algoritmo es una secuencia lógica y finita de pasos que permite solucionar un problema o cumplir con un objetivo. ...

Cuando se elabora un algoritmo se debe tener en cuenta lo siguiente. Tener claro cuál es el problema que va a solucionar. Establecer un objetivo que permita medir la solución del problema.

En otras palabras, Inteligencia Artificial de acuerdo al comportamiento que tengas con Facebook es como te va tratar Facebook.

Pero no hay nada de que sorprenderse, esto ya este escrito en los 1 mandamientos trata a las personas como quieres que te traten, y recuera que Facebook lo hizo una persona y dentro de Facebook interactúas con personas.

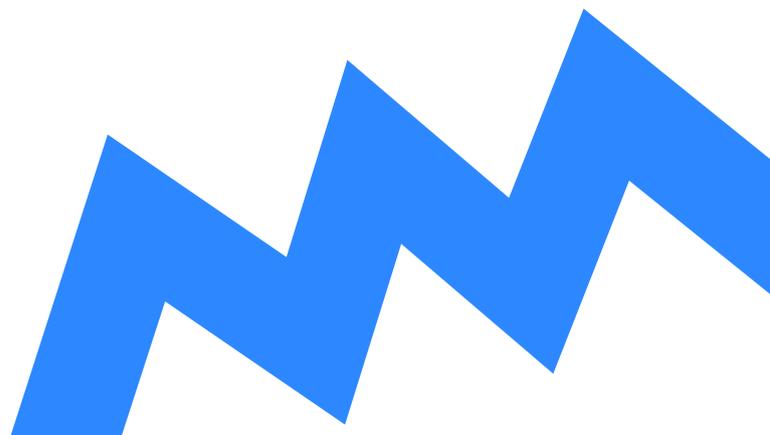


```
<div className="py-5">
  <div className="container">
    <Title name="our" title="product">
      <div className="row">
        <ProductConsumer>
          {(value) => {
            console.log(value)
          }}
        </ProductConsumer>
      </div>
    </Title>
  </div>
</div>
```

En un negocio físico interactúas con personas. En tu negocio inmobiliario interactúas con personas y de acuerdo y como trates a tus clientes son las respuestas o resultados que obtendrás.

Anterior mente y todavía existen negocios de puerta en puerta, si ofrecer un producto tocando casa por casa ofreciendo y explicando los beneficios que tu producto o servicio puede aportar.

Y eso es exactamente lo que el algoritmo hace



EJEMPLO: NEGOCIO PUERTA EN PUERTA

- 1.Llegas a la vivienda
- 2.Tocas la puerta
- 3.Si te abren, ofreces tu producto o servicio
- 4.Si te atienden, explicas los beneficios del producto
5. Si captas su atención, entregas detalles y costos
6. Si convences a la persona, logras la venta

En Facebook pasa exacta mente lo mismo solo que de manera digital.



EJEMPLO: FACEBOOK VENTAS DE MANERA ORGÁNICA



- 1.Envías un mensaje
- 2.Si lo abren tienes el beneficio que ya no eres un extraño
- 3.Si te contesta el mensaje, puedes ofrecerle tu producto o servicio
- 4.Si continua la conversación, explicas los beneficios
- 5.Si captas su atención, entregas detalles y costos
- 6.Si convences a la persona, logras la venta

La estrategia es la misma solo que aquí cuenta el tiempo de respuesta que te de la persona, eso el algoritmo lo entiendo como interés.

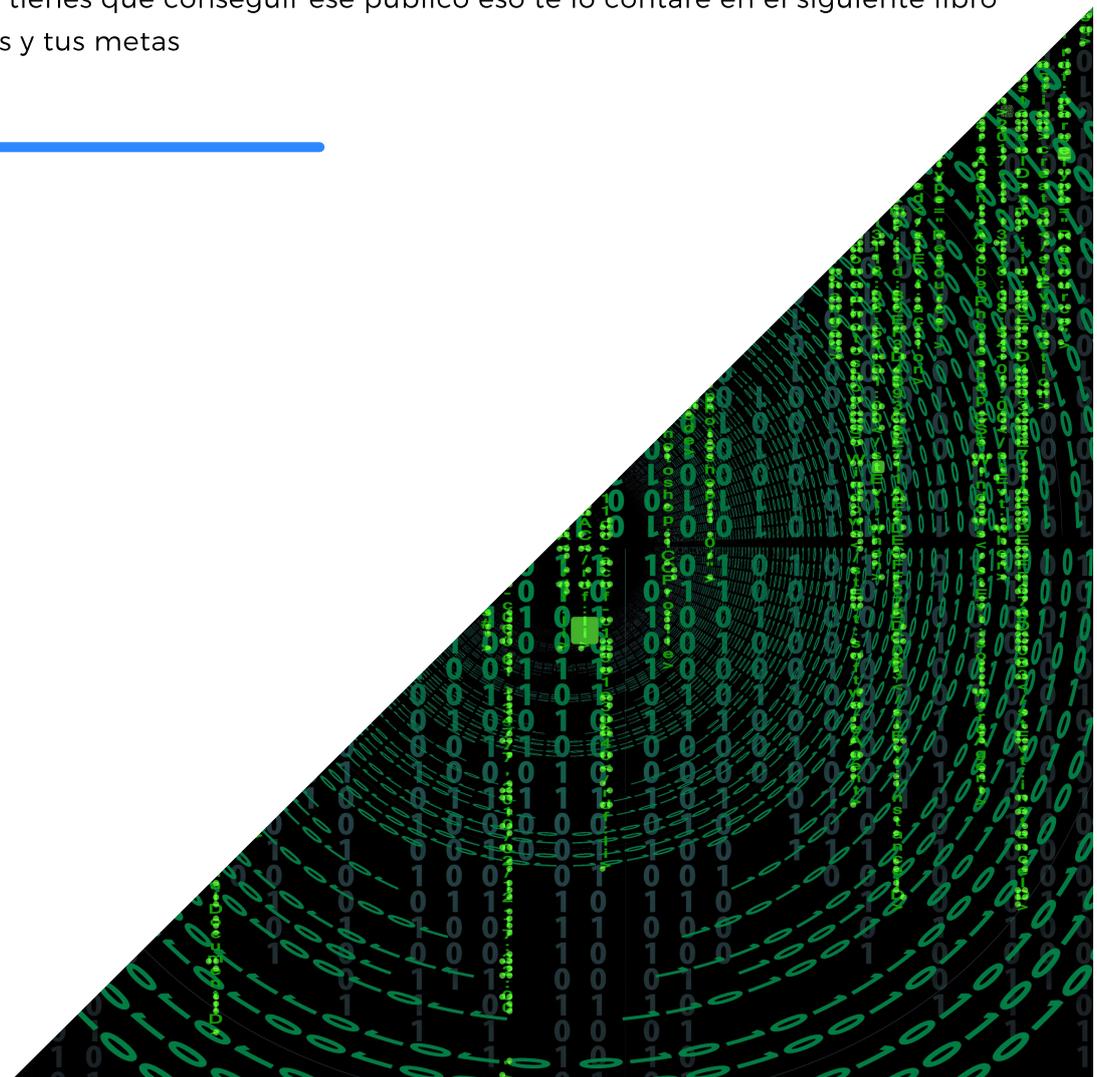
Para hacer negocio en Facebook tienes que estar constante interactuando con la plataforma un par de horas por día, una por la mañana y otra por la tarde y seguir una serie de reglas o instrucciones que el algoritmo tiene programadas y que si no sigues simplemente no podrás lograr tus objetivos.

Es exactamente lo mismo que pasa en nuestros hogares si uno de nuestros hijos saca una buena calificación en el colegio, nosotros les otorgamos un premio adicional que puede ser un regalo a algún permiso en particular que este buscando mientras mas acciones o notas tenga buenas mayores beneficios les entregamos, Inteligencia Artificial.

Si usas la lógica esto es un negocio y mientras mayor interés le des al negocio mayores ganancias tendrás, si siembras cosechas así de simple. Para entender el algoritmo necesitas entender tu comportamiento, por alguien tendría que ver o comentar tus publicaciones si tu no haces los mismo.

En conclusión, si le brindas tiempo e interactúas en con otras personas en Facebook, Instagram y Messenger que son las plataformas de la empresa Facebook te recompensa mostrando tu producto o servicio, de lo contrario págale mediante Facebook ADS para que tu público vea tus publicaciones.

Pero primero tienes que conseguir ese publico eso te lo contare en el siguiente libro Facebook Ads y tus metas



CAPITULO 4- 10 PASOS PARA CONSEGUIR QUE TUS PUBLICACIONES SEAN MÁS VIRALES

1-Interactúa en tu muro de noticias antes de publicar (mínimo 15 a 30 minutos)

Si ya sabes darle con el dedo para arriba a tu celular una y otra vez y lógico presta atención a las publicaciones y comenta mínimo 5 publicaciones por día

2- checa tu Messenger y saluda a las personas crea una conversación.

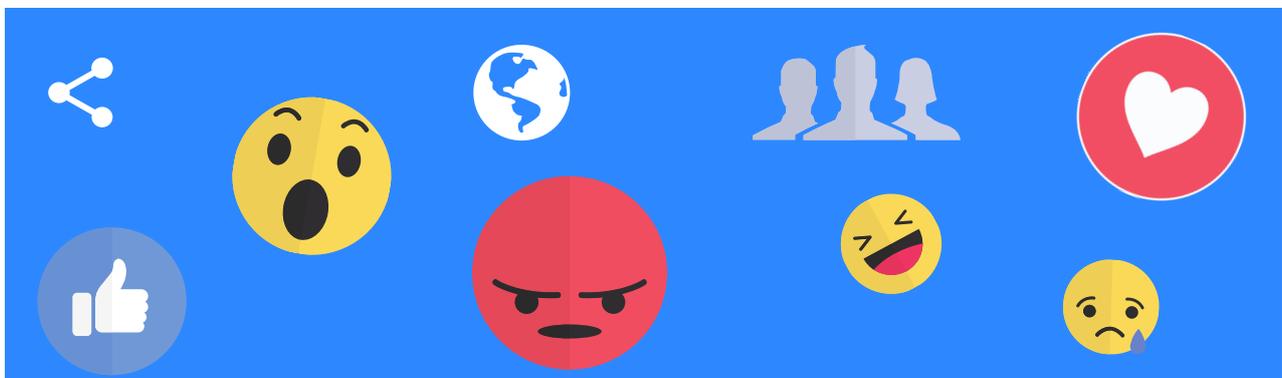
¿Sabes cuál es el problema de esto?! Jijijiji que tu interés es vender y no crear amistad jiji, pero ya hablando en serio si creas una relación de amistad creas confianza y por lo tanto es más factible que logres una venta ¡ASI QUE A CREAR CONVERSACIONES!

3-Utiliza las herramientas que Facebook te brinda

Si, los emojis los gifs encuestas pedir recomendaciones las que te aparecen cuando intentas publicar algo.

4-Comenta publicaciones con más de 5 palabras y utiliza emojis

Esto es parte de una conversación estable y firme, acaso en tus citas de ventas solo llegas y dices te vendo esta casa, y la persona contesta si te la compro, mientras más interés real representes mejores beneficios obtendrás



5-Cuanto más reales sean los comentarios mejor

Facebook sabe de lo falso que puedes ser en tus comentarios recuerda que al usar su plataforma le diste acceso a eso y mas

6-Si le das like a un post sin leer

Solo por darle like Facebook te penaliza y dice con quién crees que estás jugando soy el papa de los pollitos así que tienes que ser real.

7- No publiques link que saquen a las personas de Facebook

Es como decirle deja Facebook y vente a Google es mejor al menos no los publiques tan seguido es tráfico orgánico, a diferencia de Facebook ADS que en realidad por eso le pagas a Facebook por dejarte sacar su público para llevártelo a otro lado

8- publicar una vez al día

Sería como gritarle yo publico y publico lo no vez y él te dirá mijo no me grites recuerda que estas en mi casa

9- Crea buenos títulos

Si quieres captar la atención necesitas buenos títulos que llamen su atención de preferencia que atraigan sus emociones

10- publica en un grupo por día

Publica en un grupo por día para que lo entiendas mejor, esto es como si tuvieras un puesto de tianguis y quieres vender en varias plazas con el mismo puesto.

CAPITULO 5- 5 PASOS PARA LLEGAR A MÁS PÚBLICO EN LOS GRUPOS DE FACEBOOK

Recuerda que la intención es que Facebook vea que eres una persona interesada en conocer y entablar conversación con las personas ya que es una red social y la mayoría de personas la utilizamos para vender sin utilizar Facebook ADS.

1- Publica en un solo grupo por día

El secreto está en darle a entender a Facebook que en realidad te interesa usar su plataforma como una persona sociable, que tu interés es interactuar con las personas que conoces y que tienes interés en conocer a otras personas dentro del grupo.



2- Dedicas un par de días solo a interactuar el grupo que hiciste tu publicación

comentando publicaciones de otros dando me encanta 🙌 de preferencia me encanta ya que Facebook interpreta esto como si de verdad te interesa esa publicación, pero no comentas el error de solo dar like o me encanta 🙌 rápido y sin leer o visualizar la imagen, si no Facebook te penaliza.

3- Busca tener conversación en las publicaciones,

Trata que tus comentarios busquen tener una respuesta de la persona con la que publico ese post o imagen, eso ayudara a Facebook a entender que si están interactuando.

4- Si te parece más cómodo intenta enviar Messenger

Al dueño del post coméntale cuál es tu intención con mandarle mensaje lo más probable es que entienda, ya que esa persona también publica y sus post o imágenes tampoco tiene like ni comentarios

5- Busca comentar post o publicaciones que no tengan like o comentarios

Para que las personas entiendan mejor el proceso y nos apoyemos entre todos. Es esencial que tu estrategia crezca, si comenta publicaciones de otras personas estas entenderán el concepto y se verán obligadas a comentar tus publicaciones, jijiji siempre que tengan una moral definida jijji es broma.



CAPTULO 6- TU PÁGINA DE FACEBOOK

Desde el momento que creas tu pagina de fan page le estas diciendo al algoritmo que tomaste una acción, y es esa acción es tengo un negocio, desde este momento el algoritmo dio instrucciones que tu interés es generar alguna conversión dentro o fuera de Facebook y por lo tanto estas dentro de la plataforma Facebook Ads.

Si tienes una pagina de Facebook actualmente y simplemente no ves resultados, de ningún tipo como son like, comentarios o publicaciones compartidas más que las 77 veces que tu las compartiste dentro de un grupo de compraventa y aun así sin tener resultados.

Esto es por que aparte de que no interactúas ya eres formalmente un negocio y los negocios ocupan inversión cosa que tú no estás haciendo.

Para que entiendas por que las personas no ven las publicaciones de tu página de Facebook es por que no se muestran, el algoritmo tiene instrucciones de mostrar tu pagina a un 3% del total de tu público, esto significa que de 1000 seguidores que tengas en tu pagina de Facebook solo se les mostrara a 30 personas de las cuales tienen que tener un grado alto de interacción con tu página.

Te invito a que hagas este análisis en tu perfil de Facebook, revisa cuantas paginas actualmente estas siguiendo o simplemente marcaste como me gusta, revísalas y te darás cuenta que la gran mayoría ni siquiera sabias que existen o que solo la primera vez que decidiste seguir la pagina viste una publicación.

A no me crees hazlo ahora.

Una pagina de Facebook es lo mismo que un negocio físico, el que tenga tienda que la atienda, en Facebook pagas o no existes, simplemente no tienes negocio en internet, internet en general es un negocio y como todo negocio esta echo para generar dinero.

Ya sea que te comportes como comprador o vendedor tu eres parte del negocio. **TU ERES PARTE DE INTERNET**

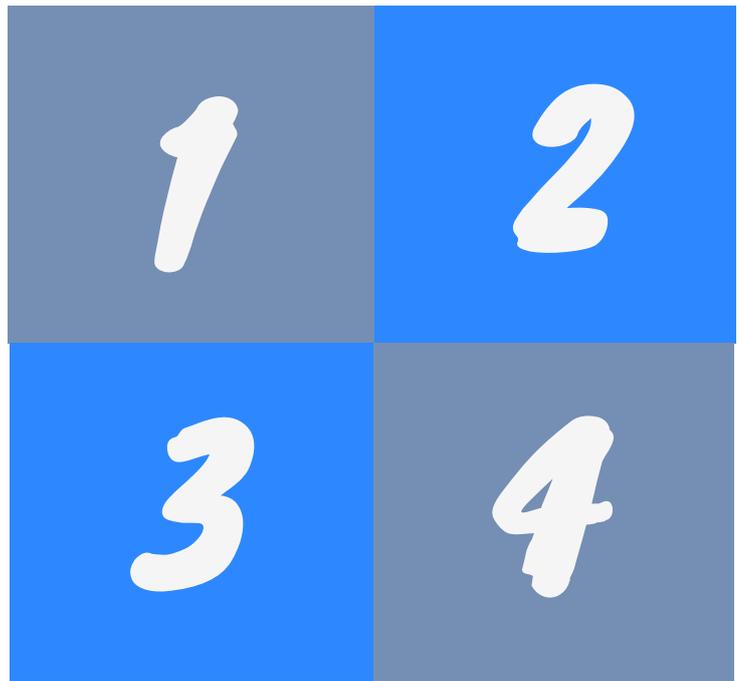
En el siguiente libro hablaremos mas a fondo de las estrategias para impulsar tu negocio en Facebook por medio de la plataforma de publicidad que nos brinda Facebook Ads.

CAPITULO 7- LAS 4 CAPAZ DE UN NEGOCIO POR FACEBOOK

No necesita un montón de membresías costosas o herramientas sofisticadas.

Con una larga curva de aprendizaje para ganar dinero INTERNET, simplemente tomar la decisión sobre en cual plataforma pondrás tu negocio, en este caso es Facebook.

Y Lo único que necesitas son cuatro conceptos básicos y un sistema para lograrlo.



1.Un producto o servicio que brinde oportunidades y/cubra las necesidades de las personas

Las personas por lo general antes de decidir soltar su dinero necesitan tener la confianza que se lo están entregando a esa empresa o persona a cambio de algún servicio que cubrirá sus necesidades, gustos o placeres.

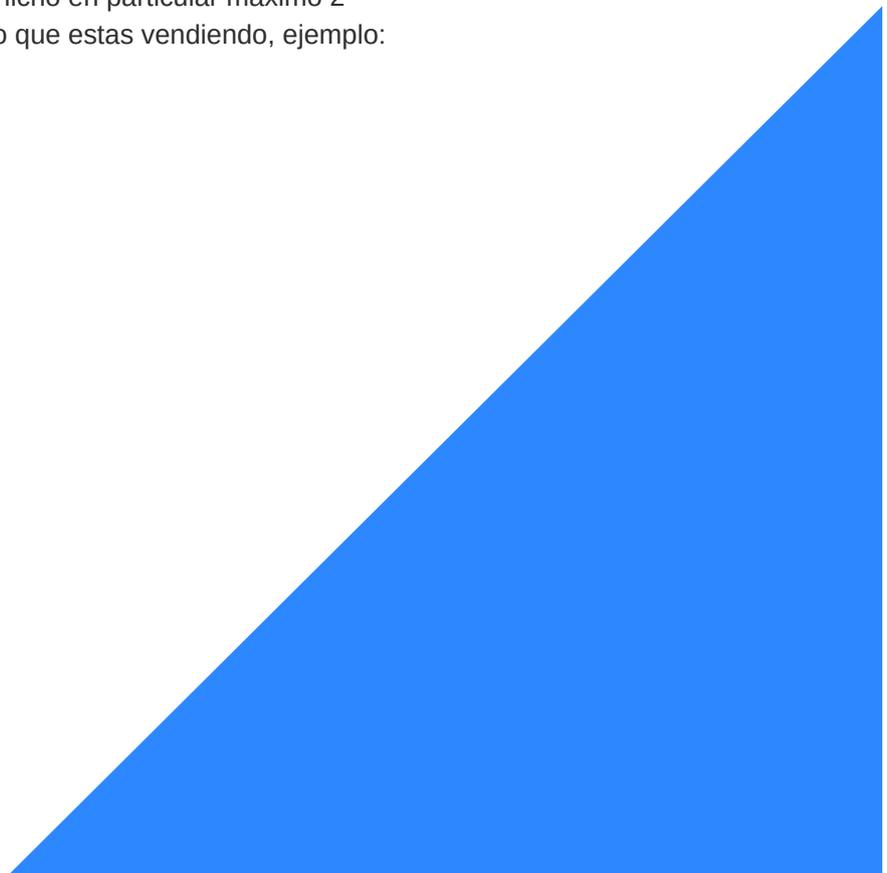
Te recomiendo enforcate en un nicho en particular máximo 2

El nicho es el servicio o producto que estas vendiendo, ejemplo:

Nicho: Bienes Raíces

Sub-nicho.

- Apartamentos
- Terrenos
- Residencias
- Locales
- Parcelas
- Condominios
- Y más,



Como obtendrás las ventas de estos sub-nichos

- Créditos bancarios
- Hipotecas
- Efectivo
- Infonavit
- Pagos en secciones

Elegir bien el nicho y sub nichos te ayudara a filtrar problemas que no contemplas o que no están a tu alcance, y entonces podría ser más sensato elegir un nicho diferente O elegir otro camino, uno que te haga crear tu propio El Árbol Mágico del Dinero

Haga esta investigación antes de comprar un dominio o invertir en contenido (ya sea tiempo o dinero).

2. Un hogar en la web

Un buen agente Inmobiliario necesita un área activa donde publicar su cartera de propiedades y su contenido, en este caso lo que Facebook busca es que utilices la plataforma para realizar todas las acciones mediante sus herramientas de publicación.

Facebook te brinda herramientas de seguimiento para ver cual es el grado de interés que tiene tu actual prospecto.

Por este motivo es importante que utilices palabras claves y que mayor mente usan las personas para buscar un producto o servicio.

Ejemplo si tus clientes saben que tienes una Inmobiliaria con el nombre (Inmobiliaria Gonzales) esta será la forma en que te buscaran en Facebook. Pero si Facebook tiene millones de personas por que limitarte a poner un nombre que solo encontrarán las personas que te conocen.

Es por eso que tienes que usar palabras clave, por ejemplo, casas en México que es mas probable que las personas busque y encuentre mayores opciones no crees, claro la palabra tiene que ir de la mano con tu nicho así será más fácil de identificar por los clientes que son los interesados en encontrar algún servicio.

3. Contenido confiable

Tu objetivo como agente inmobiliario es atraer personas a tu sistema para repetir las ventas una y otra vez. Para atrapar a tu audiencia para el largo plazo, debes aprender cómo brindar un poco de autoridad y experiencia que los mantenga atentos a lo que tienes para decir, incluso si alguien más es el promotor de la vivienda o inmueble y tú simplemente eres el intermediario.

El contenido todo lo que corre a cargo de tu negocio inmobiliario, desde las citas para mostrar una propiedad, los documentos en regla, así como la facilidad de cerrar tratos sin afectar a tus clientes tanto los dueños de las propiedades como los compradores.

4.Un sistema de comunicación

Tu comunicación con los clientes en línea se hace a través de un sistema automatizado que te deja con un negocio principalmente en el que principalmente no tiene que intervenir. Ese sistema automatizado se llama Respuesta automática.

Los sistemas de Respuesta automática son el método elegido por la mayoría de los vendedores porque puedes programar más de un año de correos para que salgan en piloto automático y que haga el trabajo por ti.

Claro que esta automatización la tienes que estar checando día a día para ver qué acción tomo tu cliente o prospecto de acuerdo a el algoritmo o inteligencia artificial que utilizaste.

Al final del día los mejores tratos se cierran en entre personas y en espacial en el mercado inmobiliario, tiene que saber que la automatización te guiara pasa a paso para ver y tomar acción a la hora que tu cliente este listo para recibir una llamada y formalizar una cita para ver el inmueble o mejor aun formalizar un compromiso con una oferta de compra venta o promesa de compra venta así que mucho ojo a la hora de intentar usar la inteligencia artificial,

Ahora es la forma en que uses estos cuatro componentes es donde yace la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Este es el gran secreto que puedes llevarte ahora.....¡no dejes que esta guía se quede en tu disco duro agarrando polvo digital!

CAPITULO 8- GRUPOS DE FACEBOOK

La mayoría de personas incluyéndome, nos dejamos llevar por lo que parece lógico ¿cierto?

Si parece lógico que en los grupos de compra-venta encontraremos a nuestro cliente solo con publicar nuestras ofertas inmobiliarias, por principio ya nos dimos cuenta que el algoritmo no nos favorece ya que intentamos vender un servicio.

En todo caso el algoritmo tendría que favorecer al comprador al comentar las publicaciones de los demás, pero recordemos que las personas actuamos de acuerdo a las emociones que nos provoca dicha publicación o circunstancia.

Por ejemplo: si vemos una publicación de un partido político y si es un corrupto, lo primero es un pensamiento negativo hacia esa publicación, y se despierta una emoción esa emoción negativa, nos lleva a actuar con un comentario o alguna reacción.

PENSAMIENTO=EMOCION=ACCION O RESULTADOS

Entonces si las personas buscan una propiedad, pero no hay ninguna propiedad que despierte su interés básicamente no habrá reacciones y por lo tanto ni el comprador ni el vendedor tienen respuestas favorables del algoritmo.

Volvemos a lo mismo tenemos que interactuar con las personas, pero esta vez requiere de más esfuerzo.

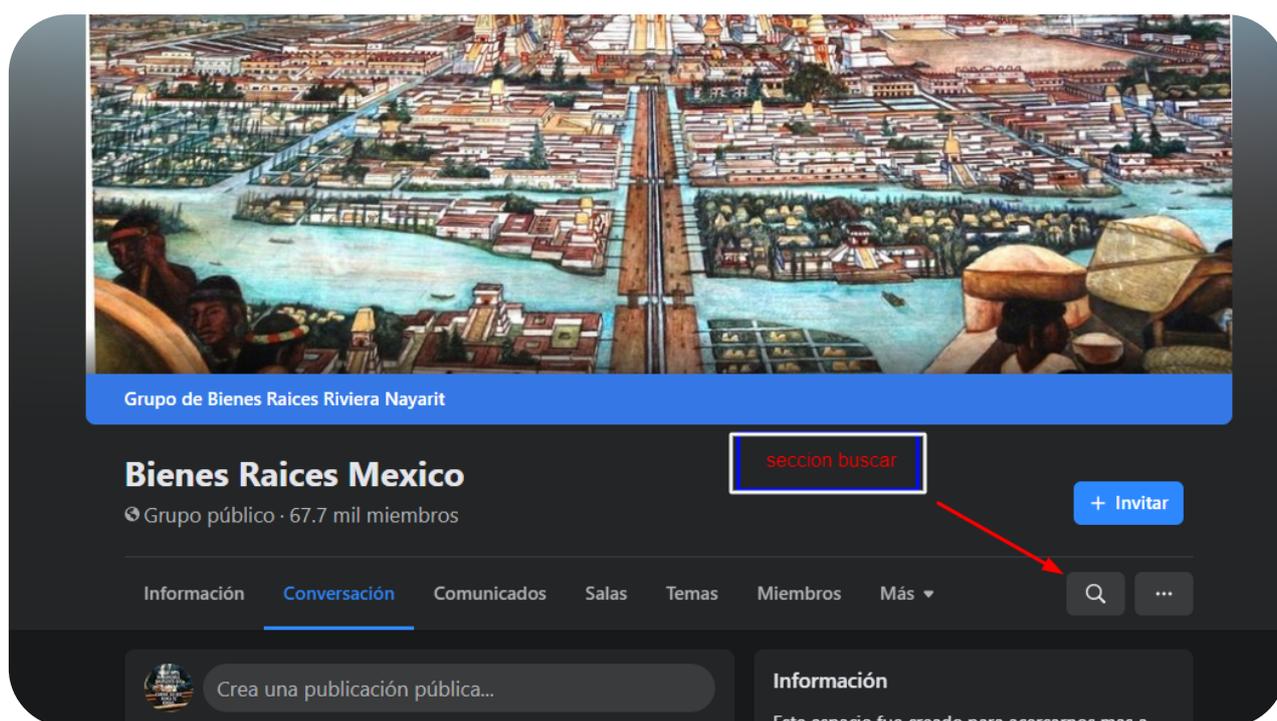
1-Identificar la propiedad que estamos vendiendo, esto para tener un filtro que nos ayude a diferenciar los compradores de los vendedores.

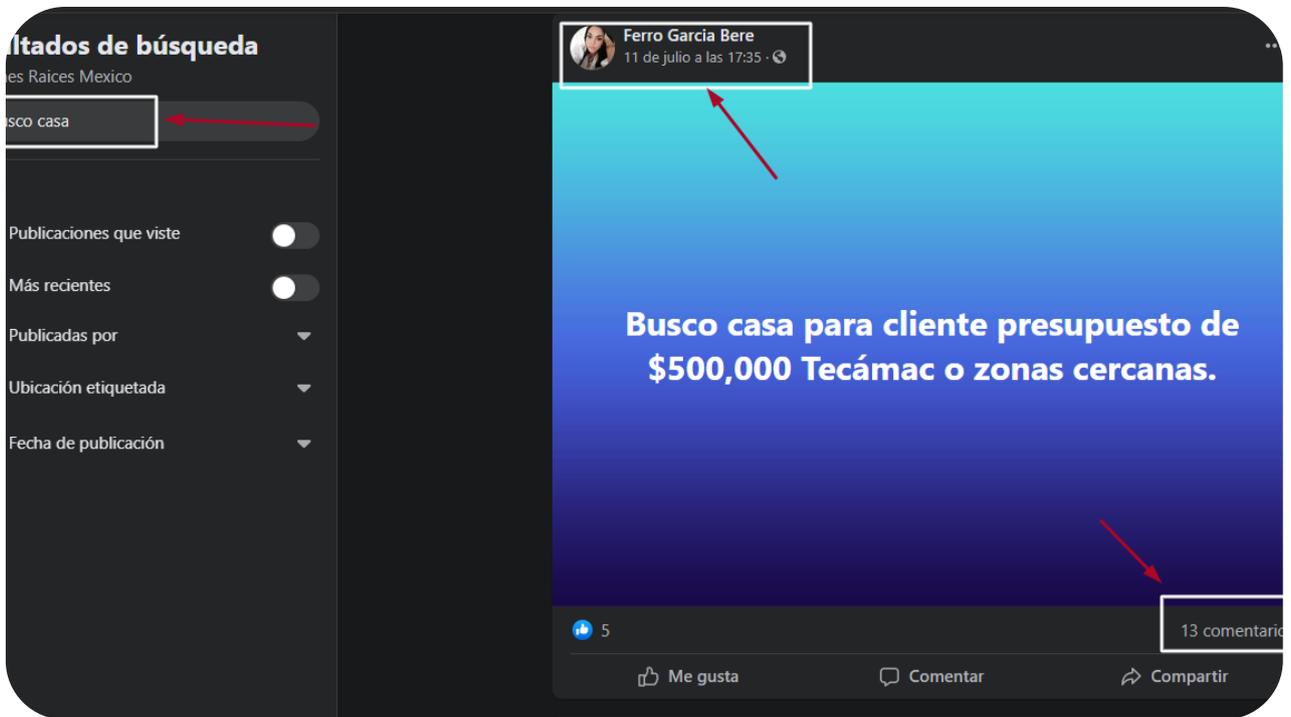
2-Una vez identificada la propiedad empezaremos por un grupo que sea de compraventa y que la propiedad se encuentre en el estado donde se encuentra la propiedad.

3-En la sección de icono de buscar dentro del grupo de Facebook escribiremos una palabra clave: por ejemplo: BUSCO (TERRENO, CASA, APARTAMENTO, CONDOMINIO, LOCAL COMERCIAL) EN CD DE MEXICO. (COLONIA ESTADO EN EL QUE TIENES LA PROPIEDAD)

4-Una vez aparezcan los resultados encontraras las publicaciones de las personas que están interesadas en comprar, pueden ser particulares o en su defecto asesores inmobiliarios que tienen cliente y buscan alguna propiedad para su cliente.

5-Checas el perfil del posible prospecto y le envías un mensaje cordial, Si lo mismo que arias cuando vendes un producto a ser vicio de puerta en puerta.





Ejemplo: hola (nombre) estuve navegando por las redes sociales en particular por Facebook y me percaté de tu publicación en la que muestras interés por encontrar una propiedad.

(para ti o para tu cliente, esto de acuerdo a la publicación) permíteme presentarme soy (nombre) y actualmente tengo una propiedad en venta) la propiedad tiene una armonía muy agradable fue habitada por una familia de X lugar y despierta una paz interior que a cualquier persona le encantaría tener.

Cuéntale los beneficios que obtendrá y que despierten su interés, acceso cercanos como centros comerciales, escuelas , iglesias.

JAMAS LES DES EL PRECIO EN LA PRIMERA PLATICA YA QUE A NADIE NOS GUSTA SENTIRNOS HOSTIGADOS

Al final del mensaje simple mente le dejas un saludo manifestado que estarás atento a su respuesta y que no es de tu interés molestarlo, que si ya corrió con la suerte de encontrar lo que buscaba le brindas tus bendiciones y tus mejores deseos.

Por ningún motivo le pidas su número de teléfono o correo electrónico tu medio de contacto es el chat de Facebook, una vez te conteste el mensaje y de acuerdo a los resultados ya podrás formalizar mas el contacto, de a cuerdo a tus capacidades y medios que utilices en tu negocio.



CAPITULO 9-TERMINACIÓN

Al reconocer que Facebook es tu plataforma, y que tu deseo es lograr conseguir los clientes y la fidelidad de los mismo, tienes que seguir preparándote y leer este PDF una y otra vez para darte cuenta que el verdadero poder del marketing que tiene Facebook los vas a explotar en su totalidad con la plataforma publicitaria Ads.

El interés de estos capítulos es que te de cuenta del camino por el cual estas llevando tu negocio inmobiliario y tomes las mejores decisiones, al árbol se le conoce por sus frutos.

YA CONOCISTE COMO FUNCIONA EL ALGORITMO Y COMO UTILIZARLO PARA CREAR TRAFICO ORGANICO EN FACEBOOK.

[El siguiente paso esta en conocer la plataforma publicitaria de Facebook Ads.](#)

Facebook es actualmente la próxima gran tendencia de marketing en línea, y es poco probable que pase de moda debido al ritmo y el tamaño al que va. Esto no es como una de esas burbujas (PUNTO COM) que van y vienen, este es el verdadero negocio. 500 millones de usuarios no pueden estar equivocados.

Debido a la naturaleza competitiva del mercado en línea, la gente está buscando constantemente nuevas formas de ganar dinero y ganar nuevos clientes. Cuesta mucho más conseguir nuevos clientes que retener los existentes, por lo que Facebook sirve como un gran lugar para establecer una relación con su cliente existente o base de fans y continuar proporcionándoles contenido de valor.

No hace falta decir que, si no aprovechas los enormes poderes de marketing de Facebook, no solo tus competidores te superarán rápidamente en términos de cuota de mercado, sino que potencialmente dejarás toneladas de dinero sobre la mesa.

Dicho esto, es hora de subirse al carro de Facebook antes de su demasiado ¡tarde!

¡A tu éxito de marketing en Facebook!

Si necesitas más información con respecto al algoritmo de Facebook te invito a checar estos videos en YouTube que te aportaran mas valor del que has adquirido.

[Videos en You Tube sobre el algoritmo de Facebook](#)



<https://www.youtube.com/watch?v=teh1kctxq70&t=1031s>



<https://www.youtube.com/watch?v=TSDOgNEKtDo>

Visita nuestra pagina de Facebook y nuestro sitio web para encontrar los mejores consejos para negocios inmobiliarios y llevar tu negocio inmobiliario a otro nivel

<https://desarrolloinmobiliario.online>



[Consejos y Tips de Bienes Raices](#)

