

CÓMO DESCARGAR TU BASE DE DATOS

DE LINKEDIN

Y HACER PUBLICIDAD

EN META ADS

¿Te gustaría aprovechar tu base de datos de LinkedIn para hacer publicidad efectiva en Facebook e Instagram?

Con esta guía, aprenderás cómo descargar tus contactos de LinkedIn y usarlos para crear audiencias personalizadas en Meta Ads, maximizando el potencial de tu red profesional.

Por Miguel Imbroda



CÓMO DESCARGAR TU BASE DE DATOS

DE LINKEDIN

Y HACER PUBLICIDAD

EN META ADS

¿Te gustaría aprovechar tu base de datos de LinkedIn para hacer publicidad efectiva en Facebook e Instagram?

Con esta guía, aprenderás cómo descargar tus contactos de LinkedIn y usarlos para crear audiencias personalizadas en Meta Ads, maximizando el potencial de tu red profesional.

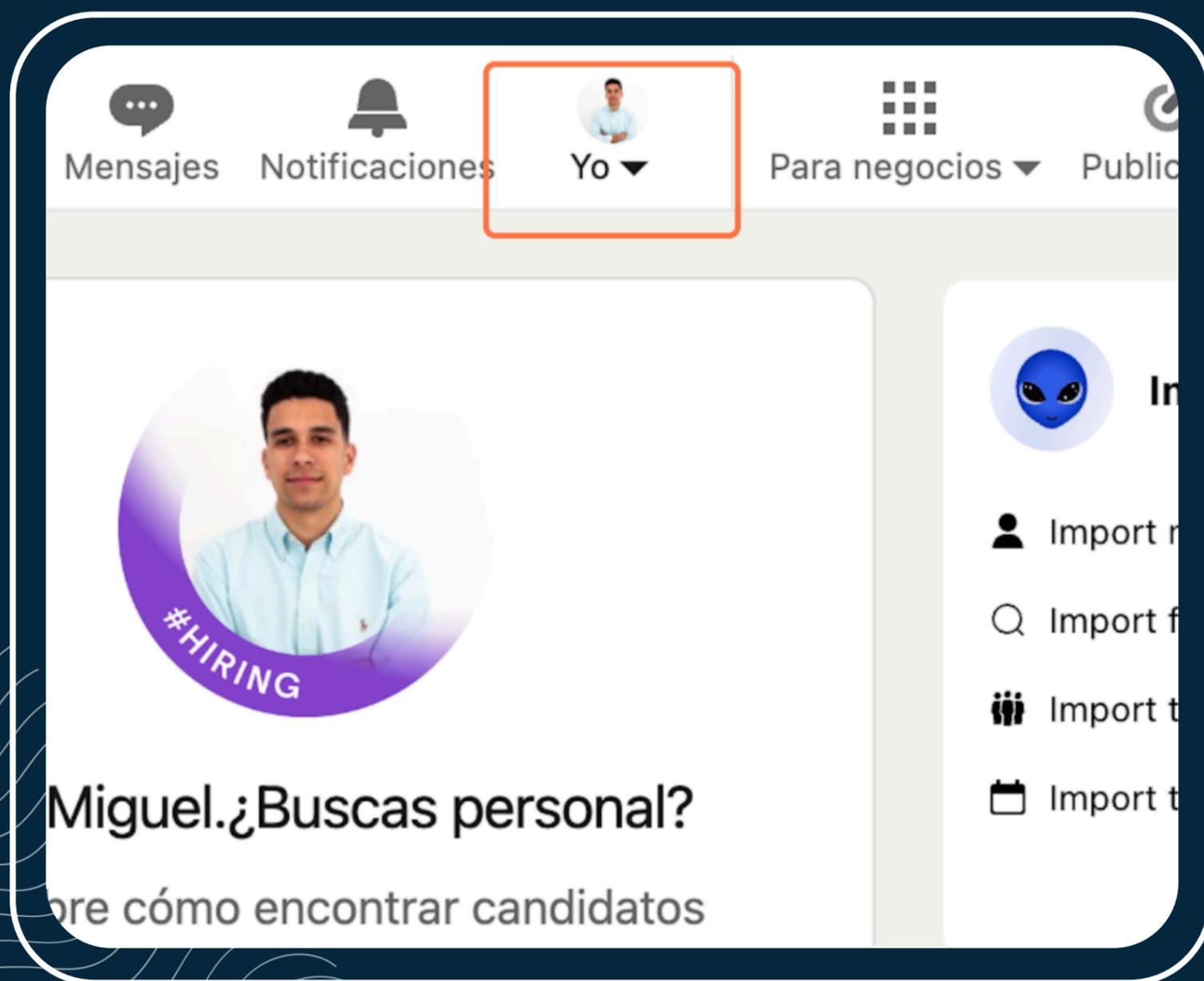


DESCARGAR TU BASE DE DATOS DE LINKEDIN

Para poder usar los contactos de LinkedIn en Meta Ads, primero necesitas descargarlos. Sigue estos pasos:

PASO 1:

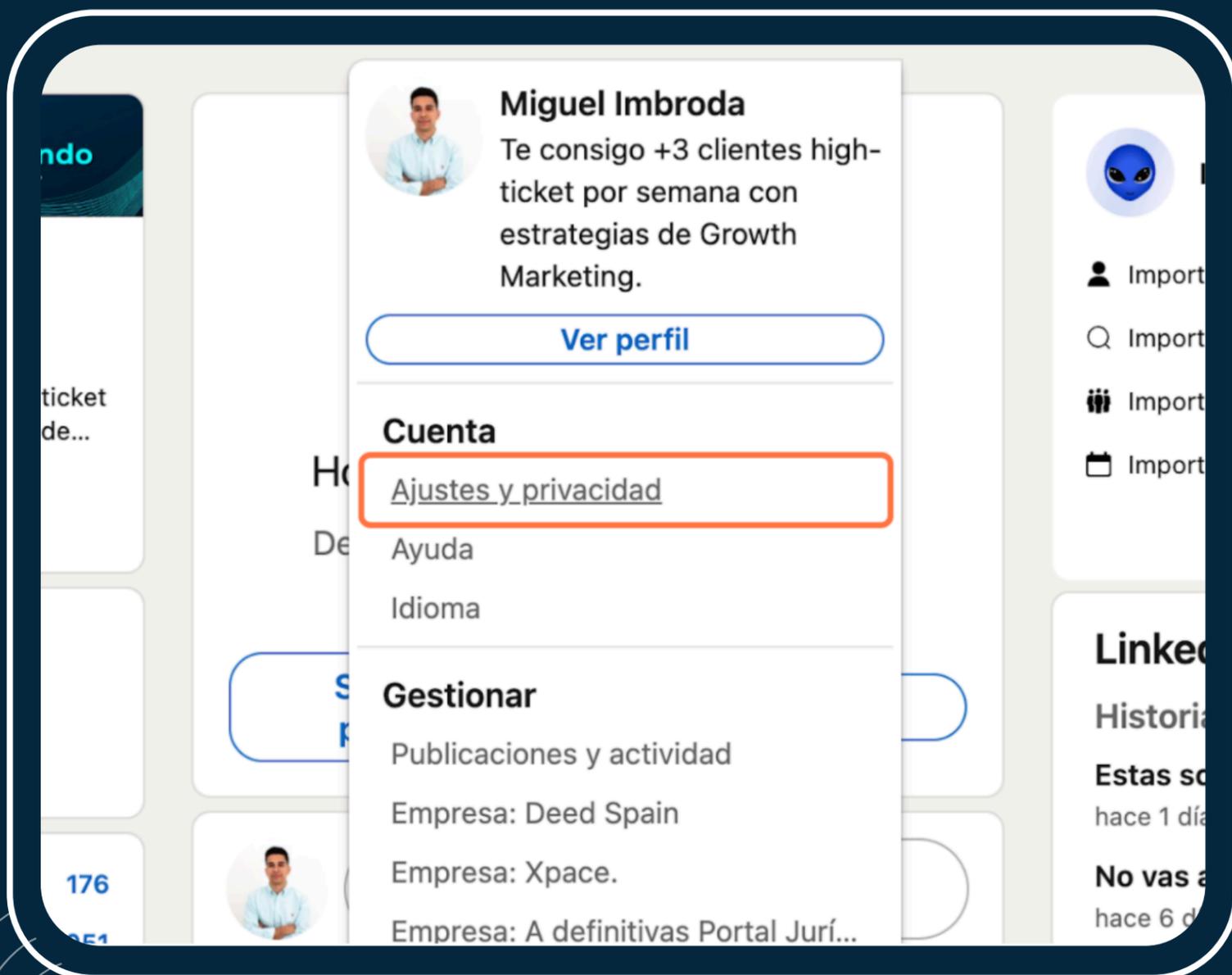
1. Inicia sesión en tu cuenta de **LinkedIn**.



Por Miguel Imbroda

PASO 1:

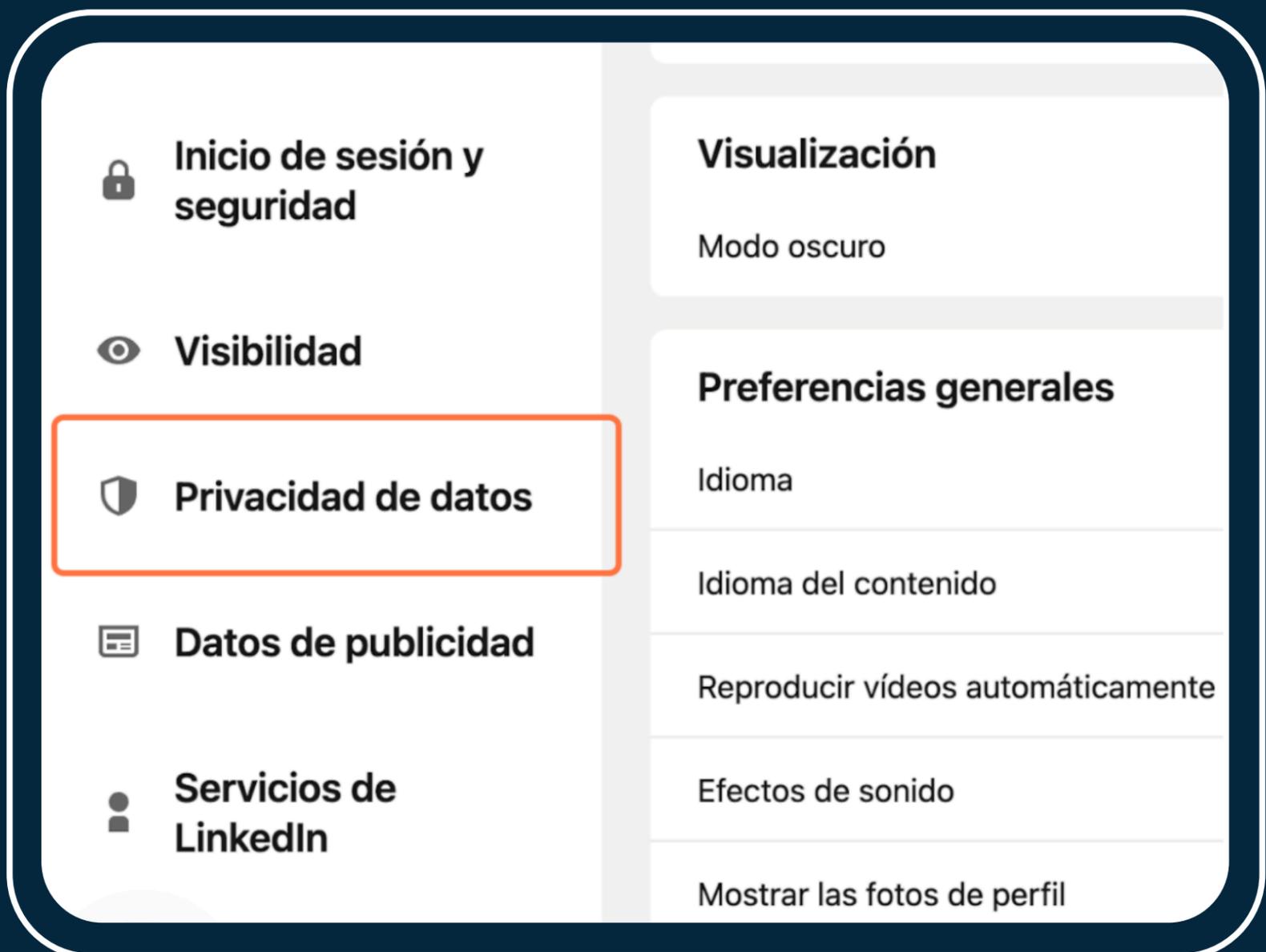
2. En la esquina superior derecha, haz clic en tu **icono de perfil** y selecciona **Configuración y Privacidad**.



Por Miguel Imbroda

PASO 1:

3. En la barra lateral izquierda, haz clic en **Privacidad de los Datos**.



PASO 1:

4. Busca la opción **Descargar tus datos** y selecciona **Contactos**.



Por Miguel Imbroda

PASO 1:

5. Haz clic en **Solicitar archivo**. LinkedIn enviará un correo electrónico con el enlace para descargar el archivo CSV que contiene tus contactos.

Cómo utiliza LinkedIn tus datos

Gestionar tus datos y actividad

Obtener una copia de tus datos

Gestionar las preferencias de las cookies

Historial de búsqueda

Información personal detallada

Estudios socioeconómicos y del lugar de trabajo

Quién puede contactarte

Invitaciones de contacto

CREAR UNA CUENTA EN *FACEBOOK BUSINESS MANAGER*

Ahora que tienes tu base de datos, el siguiente paso es configurar tu cuenta en **Meta Business Manager**. Sigue estos pasos:

PASO 2:

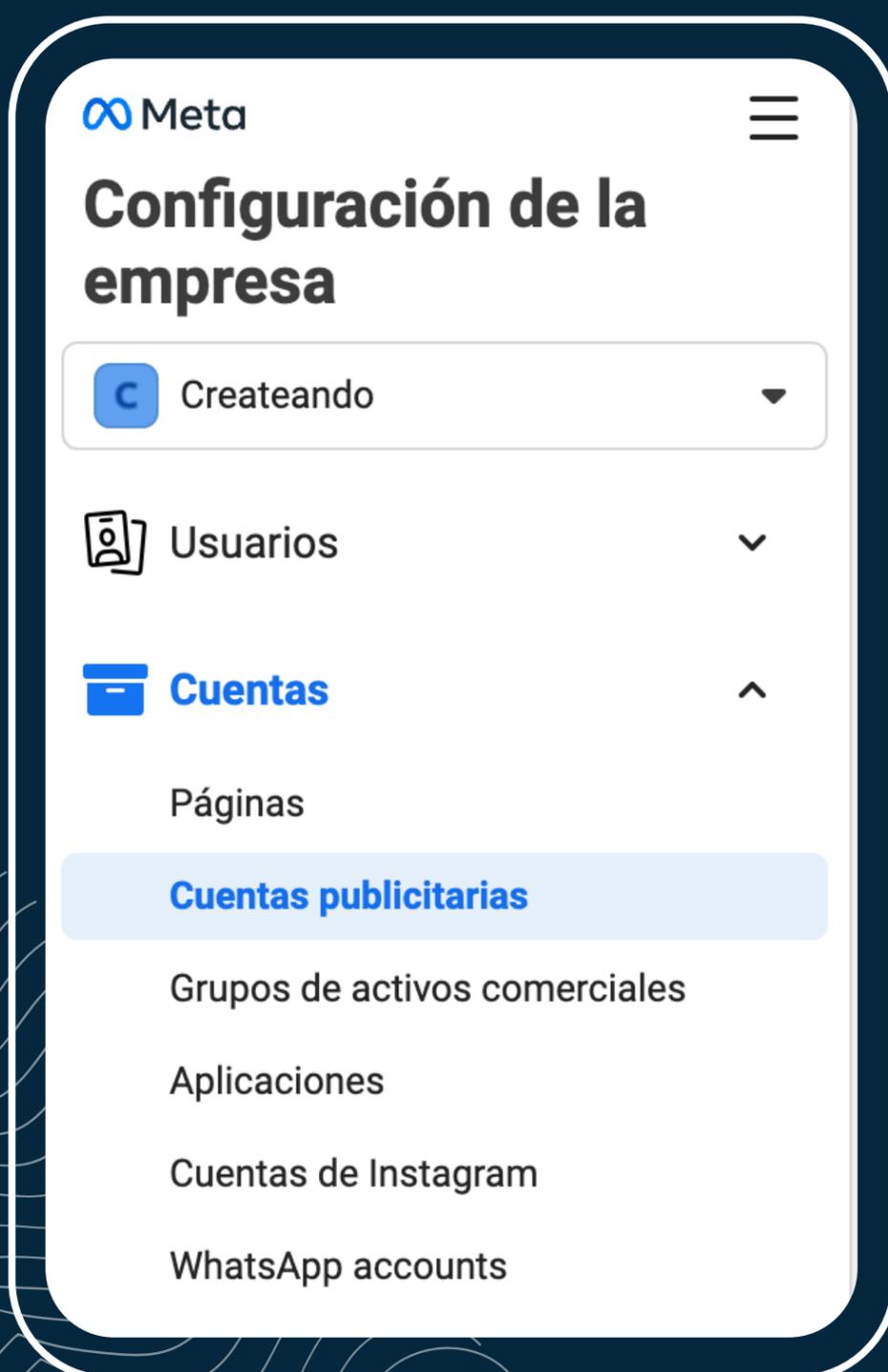
1. Ve a Meta Business Manager <https://business.facebook.com/> e inicia sesión con tu cuenta de Facebook.
2. Haz clic en **Crear cuenta** y sigue las instrucciones.
3. Una vez dentro de la cuenta de Business Manager, conecta tu página de Facebook y tu cuenta de Instagram:
 - En la barra lateral, selecciona Cuentas y luego Páginas para enlazar tu página de Facebook.
 - Haz lo mismo en Cuentas y selecciona Instagram para vincular tu cuenta de Instagram.

CREAR UNA CUENTA PUBLICITARIA

Para comenzar a hacer publicidad, necesitas una cuenta publicitaria dentro del Business Manager:

PASO 3:

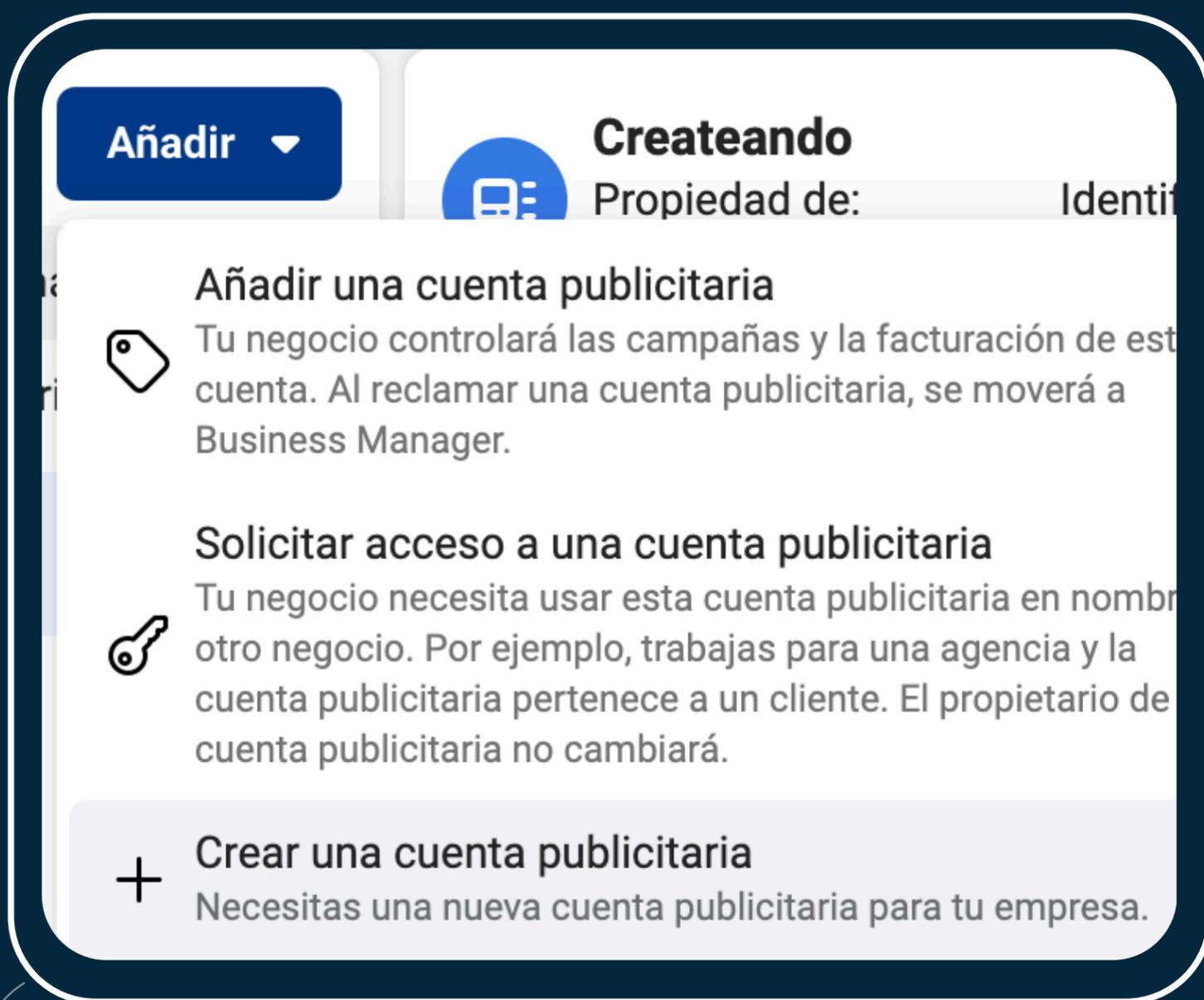
1. En la barra lateral, selecciona **Cuentas** y haz clic en **Cuentas publicitarias**.



Por Miguel Imbroda

PASO 3:

2. Haz clic en **Añadir nueva cuenta publicitaria** o **Crear nueva cuenta publicitaria**.



3. Completa los datos solicitados y selecciona el perfil con el que deseas gestionar esta cuenta.

CARGAR TU BASE DE DATOS DE LINKEDIN EN META ADS

Ahora que tienes tu cuenta publicitaria configurada, puedes cargar tu base de datos de contactos de LinkedIn para crear una **audiencia personalizada**.

PASO 4:

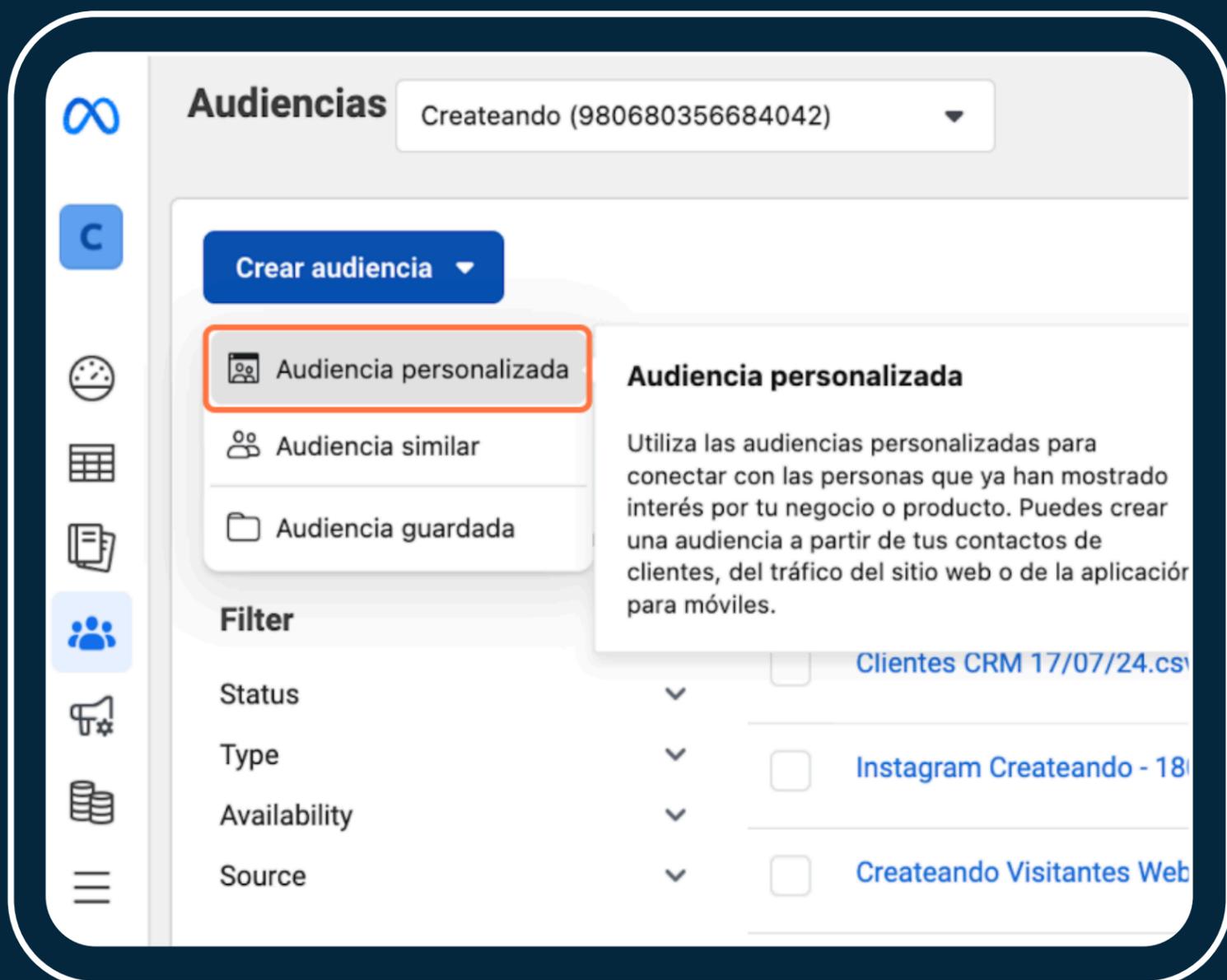
1. En el menú principal de Business Manager, selecciona Audiencias.



Por Miguel Imbroda

PASO 4:

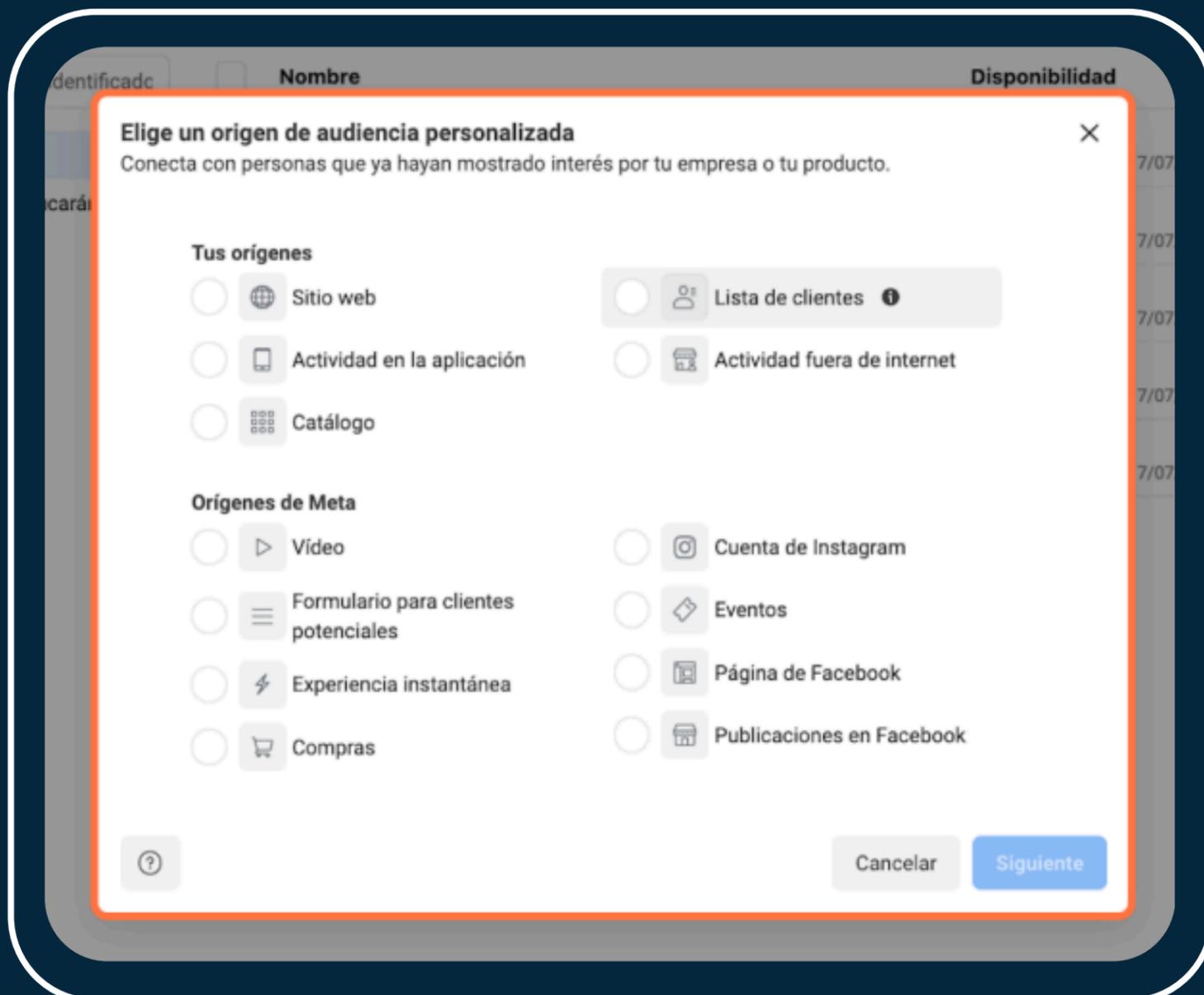
2. Haz clic en **Crear audiencia** y selecciona **Audiencia personalizada**.



Por Miguel Imbroda

PASO 4:

3. Escoge la opción **Lista de clientes** y sube el archivo CSV que descargaste de LinkedIn.



4. Meta Ads procesará la lista para encontrar usuarios de Facebook e Instagram que coincidan con esos datos.

Por Miguel Imbroda

PASO 5:

CREAR UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA EN FACEBOOK ADS

Una vez que tu audiencia está lista, el último paso es crear una campaña publicitaria efectiva. Estos son los tipos de campañas que puedes elegir:

1. En el menú principal de Business Manager, selecciona **Audiencias**.

1

- **Reconocimiento:** Ideal si quieres generar visibilidad para tu marca personal y atraer seguidores.

2

- **Tráfico:** Útil para conseguir mensajes hacia WhatsApp, Mensajes Directos o Llamadas.

3

- **Clientes Potenciales:** Perfecta para transformar esos contactos de LinkedIn en clientes.

4

- **Conversión:** Si tu objetivo es generar ventas, registros o cualquier acción específica en tu web, esta es la opción más adecuada.

Por Miguel Imbroda

PASO 5:

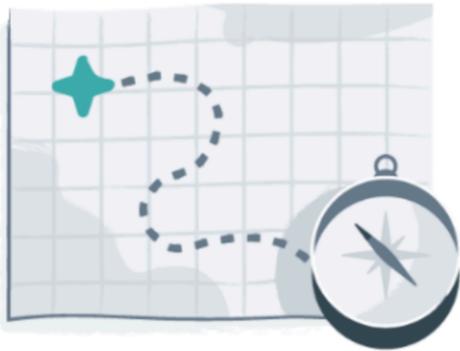
Crear campaña Nuevo conjunto de anuncios o anuncio ✕

Tipo de compra

Subasta ▾

Elige un objetivo de campaña

-  Reconocimiento
-  Tráfico
-  Interacción
-  Clientes potenciales
-  Promoción de aplicación
-  Ventas



El objetivo de la campaña es el objetivo empresarial que quieres conseguir con tus anuncios. Pasa el cursor sobre cada uno para obtener más información.

Siguiendo estos pasos, estarás listo para usar tu base de datos de LinkedIn para lanzar campañas altamente segmentadas y personalizadas en Meta Ads.

¡Aprovecha el poder de tu red para llegar a un público interesado y relevante!

Por Miguel Imbroda

¿TIENES DUDAS?

AGENDAR SESIÓN

***Agenda una Sesión
Estratégica GRATIS***

Por Miguel Imbroda