

La lista de Twitter Ads para agencias



- Usa Twitter para mejorar el lanzamiento de tu próximo producto o función y para conectarte con eventos y conversaciones actuales.
- Identifica los objetivos y métricas específicos de tus clientes y [comúnicate con nuestro equipo de ventas](#) para obtener información personalizada sobre las cifras de referencia de la industria en cuanto a rendimiento.
- Solicita una [orden de compra](#) si tienes previsto gastar más de USD 5000 (o su equivalente en la moneda local).
- [Configura un acceso de inicio de sesión multiusuario](#) para asegurarte de tener el acceso necesario a las cuentas publicitarias de tus clientes. Recomendamos que los clientes seleccionen “Administrador de cuenta” y marquen la opción “Puede crear Tweets promocionables” para que las agencias puedan acceder a toda la información necesaria.
- Abre tu cuenta de Twitter Ads unas semanas antes de que necesites publicar anuncios a fin de dejar tiempo para el proceso de aprobación y [revisa nuestras políticas de anuncios](#) para consultar las reglas y pautas específicas de la industria.
- Sé claro y conciso en tus Tweets; agrega 1 o 2 hashtags si corresponde y un llamado a la acción (CTA) contundente.
- Usa contenido multimedia interactivo, especialmente videos breves (de 15 segundos o menos y que puedan verse con el sonido desactivado), siempre que sea posible.
- Considera invertir en los productos premium (Twitter Amplify y Twitter Takeover) para lograr un mayor impacto.
- Configura el seguimiento de conversiones y los partners de medición para dispositivos móviles (si los hay), y aprende a navegar por las distintas herramientas del Administrador de anuncios de Twitter.
- Revisa nuestras opciones de segmentación y elige cuáles son las adecuadas para que lleguen a tu audiencia.
- Interpreta las métricas y los datos disponibles en [analytics.twitter.com](#) y en estudios de medición avanzados.