



## Cum se face campanie publicitară Facebook pentru afacerea dvs.

Toma Beniamin – expert TIC

Oricine poate crea și rula campanii pe Facebook folosind instrumente simple de autoservire. De fapt, puteți urmări cât de bine se desfășoară campaniile dvs. cu rapoarte ușor de citit.

Înainte de a începe o campanie publicitară Facebook pentru afacerea dvs., asigurați-vă că vă dați seama **adevărat obiectiv**. Unele dintre obiectivele din spatele unei campanii publicitare Facebook pot fi-

- Având oamenii să îți revindice oferta de pe Facebook
- Direcția oamenilor către site-ul dvs. web
- Promovarea paginii dvs. de Facebook
- Promovarea unei lansări de produse specifice etc.

După ce îți ai în minte obiectivul general, încearcă să-l potrivești cu cel prezentat de Facebook ca mai jos -



UNIUNEA EUROPEANĂ




Instrumente Structurale  
2014-2020

What's your marketing objective? [Help: Choosing an objective](#)

Auction [?](#) Reach and frequency [?](#)

Awareness	Consideration	Conversion
<a href="#">Brand Awareness</a>	<a href="#">Traffic</a>	<a href="#">Conversions</a>
<a href="#">Reach</a>	<a href="#">Engagement</a>	<a href="#">Catalogue Sales</a>
	<a href="#">App Installs</a>	<a href="#">Store Visits</a>
	<a href="#">Video Views</a>	
	<a href="#">Lead Generation</a>	
	<a href="#">Messages</a>	

  
**App Installs**  
Send people to the app store where they can download your app.  
[Learn more.](#)

Create split test: A/B test your creative placement, audience and delivery optimisation strategies

Campaign name [?](#)

[Set Up Ad Account](#)

Printre diferitele moduri în care Facebook vă poate ajuta să configurați campania publicitară includ, dar fără a se limita la

- **Instalări de aplicații:** Puteți conduce mai multe instalări ale aplicației dvs. vizând utilizatori de mare valoare.
- **Trafic:** Măriți numărul de persoane care vă vizitează site-ul, aplicația sau conversația Messenger și îmbunătățiți probabilitatea de a face o achiziție.
- **Generația de plumb:** Obțineți afacerea dvs. către persoane care sunt cu adevărat interesate de marca dvs. și asigurați-vă că acestea se înscriu cu valorile corecte.
- **Mesaje:** Încurajați oamenii să participe la interacțiunile de mesagerie, astfel încât să le puteți satisface nevoile la maximul capacității dvs. și, în cele din urmă, să vă stimulați vânzările.
- **Logodnă:** Adună mai multe persoane pentru a se angaja cu pagina ta și postează prin like-uri, comentarii și share-uri.
- **Vizualizări video:** Permiteți-vă videoclipurilor să ajungă la publicul potrivit care îl poate urmări până la sfârșit și să îl transmită.



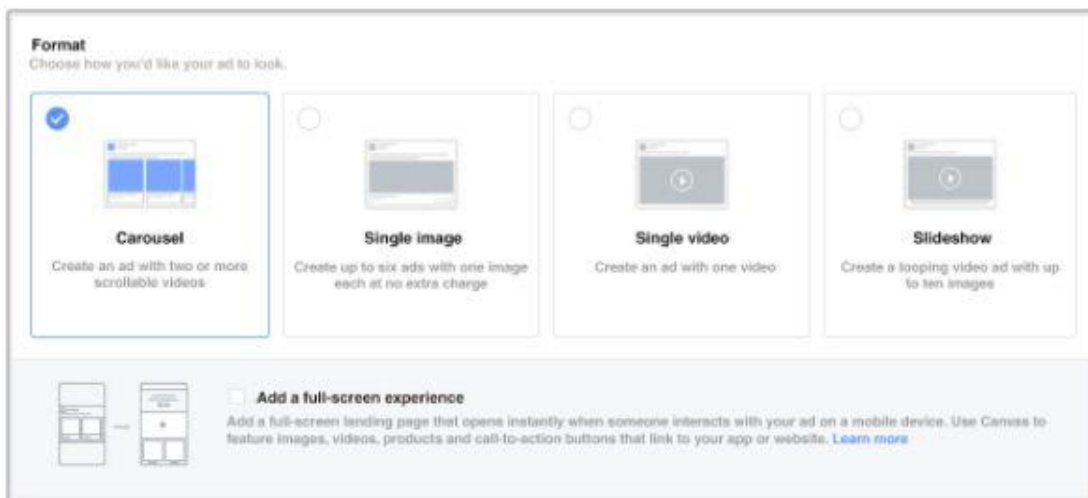
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Puteți continua să alegeți formatul de anunț favorabil. Rețineți că fiecare tip de anunț este proiectat pentru a îndeplini obiective specifice. Alegerea formatului potrivit devine astfel esențială pentru o campanie fructuoasă.

Formatul de anunț include: Carusel, o singură imagine, un singur videoclip și prezentare de diapozitive. Acestea te ajută să obții atenția pe care o cauți și, prin urmare, te ajută să crești.



Acest pas este urmat de urmărirea în jos **bugetare, programare și direcționare** din campania dvs. publicitară. Toate acestea pot fi realizate de **Manager publicitar Facebook** cu literalmente orice nivel de expertiză.

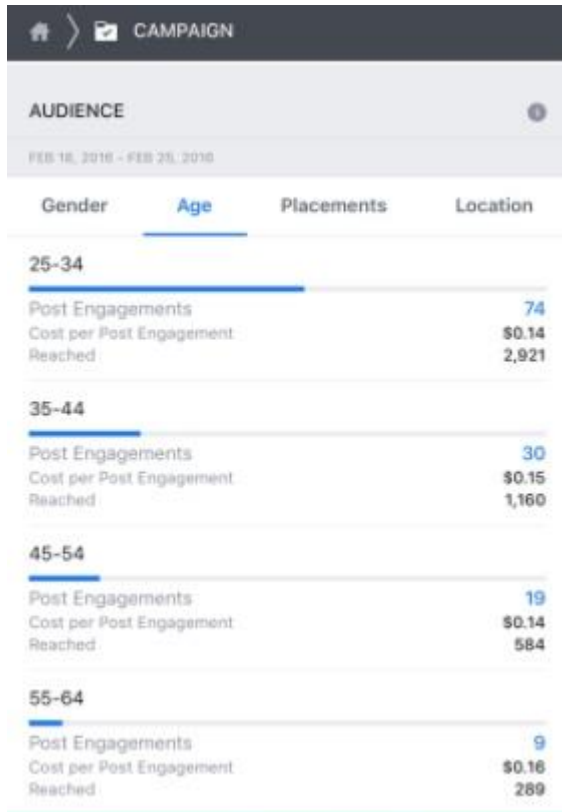
După lansarea campaniei, puteți monitoriza constant progresul acesteia **Manager de reclame**. Aici, puteți monitoriza performanța campaniei, vizualizarea atingerii și defalcarea demografiei după cum urmează-



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020



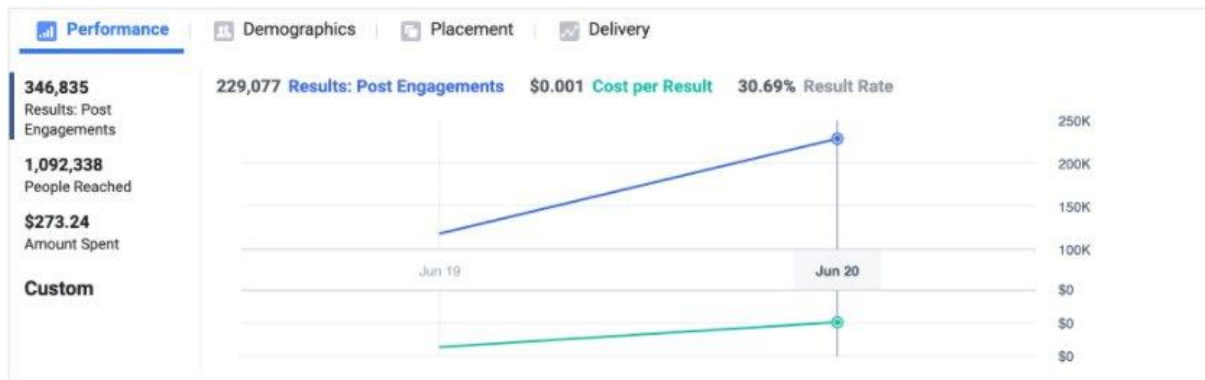
Compare cross-platform results.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020



See your ad, campaign and account performance.

Puteți, de asemenea, **consultați costul** din anunțurile dvs. în orice perioadă de timp. Acest lucru vă oferă un control complet asupra campaniei dvs.

## Facebook Stories - o experiență imersivă

Mai mult de jumătate dintre utilizatorii Facebook susțin că poveștile îi ajută să experimenteze lucruri noi din viața lor de zi cu zi. Dar credeți că vă poate ajuta afacerea să crească?

În timp ce postările s-ar putea pierde pe baza algoritmului platformei de socializare pe care o utilizați, poveștile sunt relativ mai captivante, în special pe Facebook.



Utilizatorii găsesc mai multe povești **inclusiv** întrucât îi fac să se simtă că fac parte dintr-o comunitate mai mare. Tocmai de aceea s-a terminat **1 miliard de povești** sunt distribuite în toată familia Facebook de aplicații în fiecare zi!

**Facebook Ads** pot fi cumpărate cu anunțuri de pe povești Instagram sau anunțuri din feeduri. Poveștile ajută la acționarea unei acțiuni mult mai rapid decât postările obișnuite, conform diferitelor studii. Acest lucru se datorează și faptului că vin cu un interval de timp de 24 de ore, care atinge acordurile de urgență din om.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Prin urmare, ne dăm seama că poveștile de pe Facebook sunt o metodă rapidă, simplă și utilă de a pune produsele în fața audienței tale globale. Tendința lor către **inspira o acțiune** poate avea grijă de restul.

Puteți fi încurajat să cumpărați un produs prin vizionarea poveștii sale pe Facebook.

## Configurați Facebook Analytics

Facebook Analytics este un instrument uimitor care vă poate ajuta să obțineți cunoștințe ca niciodată. Face acest lucru urmărind interacțiunea utilizatorilor dvs. cu pagina dvs. de afaceri Facebook. Puteți afla despre unele dintre valorile cheie care au apărut în dvs. **Prezentare generală a analizelor Facebook.**

Studiind comportamentul utilizatorilor dvs., referințele pentru utilizatorii activi, evenimentul activității utilizatorului, etc. puteți determina unde rămâneți și astfel lucrați la acesta în mod specific.

Puteți, de asemenea, **creați-vă propriile filtre** pe Facebook Analytics care vă poate ajuta să vă segmentați publicul mai bine. Aceste filtre pot fi partajate și cu alți utilizatori Facebook Analytics. Cat de tare e asta!

Facebook Analytics vă permite, de asemenea, să creați un **audiență personalizată** din piscina ta de vizitatori. Acest lucru vă poate ajuta apoi să vizați grupuri specifice într-o abordare strategică. Puteți crea, de asemenea, un **public asemănător** de la un public personalizat și să efectuezi mult mai multe minuni.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020



Deși Facebook Analytics rămâne un instrument relativ avansat pentru a acumula informații despre afaceri, este, de asemenea, unul foarte recomandat. Indiferent dacă începeți nou, sau rămâneți un lider de piață cu oferta dvs. de top, analiza Facebook este aici pentru a rămâne, așa că mai bine să începem cu aceasta.

Dacă găsiți toate acestea prea copleșitoare, nu vă faceți griji. În cele din urmă veți obține o mulțime de ea. Până atunci, încercați să folosiți platforme de genul [Socialbakers](#) pentru a continua monitorizarea a ceea ce se întâmplă și despre Facebook. Acest lucru vă poate ajuta să păstrați o atingere pe unele dintre cele mai utile metrice, toate la un loc.

## Personalizat pe baza industriei tale

Facebook a acoperit cele mai multe domenii din industrie pentru a satisface nevoile personalizate ale afacerii dvs. Cu oferte adaptate pentru a satisface nevoile pieței tale, nu există nicio modalitate în care nu ar trebui să folosești Facebook pentru a-ți dezvolta afacerea.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020



Financial services



E-commerce



Retail



Gaming



Entertainment and  
media



Telecommunications



Technology



Consumer packaged  
goods



Automotive



Restaurants



Travel

Această caracteristică este a **IMENS** supliment la celălalt set de servicii oferit de Facebook pentru afaceri. Nu mă credeți? Permiteți-mi să vă dau un exemplu.

Fie că o companie de produse cosmetice dorește să vizeze femeii între 18 și 30 de ani sau o companie de telecomunicații care își propune să ajungă la familii mari din zonele urbane - cu soluții din industria Facebook, pot.

Acest serviciu cu adevărat revoluționar realizat de Facebook îți ușurează sarcina oferindu-ți aproape toate nevoile de afaceri.

## Măsurarea valorii adevărate a afacerii

În timp ce Facebook vă permite să măsurați valorile care înconjoară campania dvs. publicitară și baza de utilizatori, aceasta poate face mai mult decât atât.

Strategii de măsurare ca. **incrementalitate atribuire** poate ajuta marketerii să ia decizii de afaceri mai eficiente. Facebook pentru afaceri te ajută să explorezi modul în care poți implementa aceste tehnici pentru a determina adevărata valoare de afaceri a următoarei tale campanii.

Înțelegerea eficacității metodei dvs. de marketing este extrem de crucială și o prioritate pentru fiecare organizație. Cu toate acestea, pe măsură ce pe piață apar factori mai complexi, acest proces devine din ce în ce mai complicat.



Facebook ajută acum companiile **cuantificați impactul unei campanii** pe măsură ce numărul de canale disponibile pentru marketing crește. În mod clar, Facebook merge dincolo și dincolo pentru a se adapta nevoilor în schimbare din lumea afacerilor.

Pe măsură ce continuați să vă adânciți în lumea Facebook pentru afaceri, vă veți observa însuși obținând în mod constant informații în moduri la care nu vă așteptați. Vă puteți îmbunătăți valoarea afacerii cu această tehnologie avansată și vă va plăcea procesul de a face acest lucru.

## Mesageria mută afacerile

Nu ar trebui să surprindem că comunicarea cu clienții dvs. în mod proactiv poate ajuta afacerea dvs. la pas. Mesajele pe Facebook reduc din ce în ce mai mult decalajul de comunicare dintre companii și clienți.

Deblocarea puterii de mesagerie vă poate permite **conectați-vă mai semnificativ** cu clienții. **Mesager** de pe Facebook te ajută să faci exact asta. Puteți obține personal cu mai mult de 1.3 miliarde de utilizatori (date Facebook, septembrie 2017).

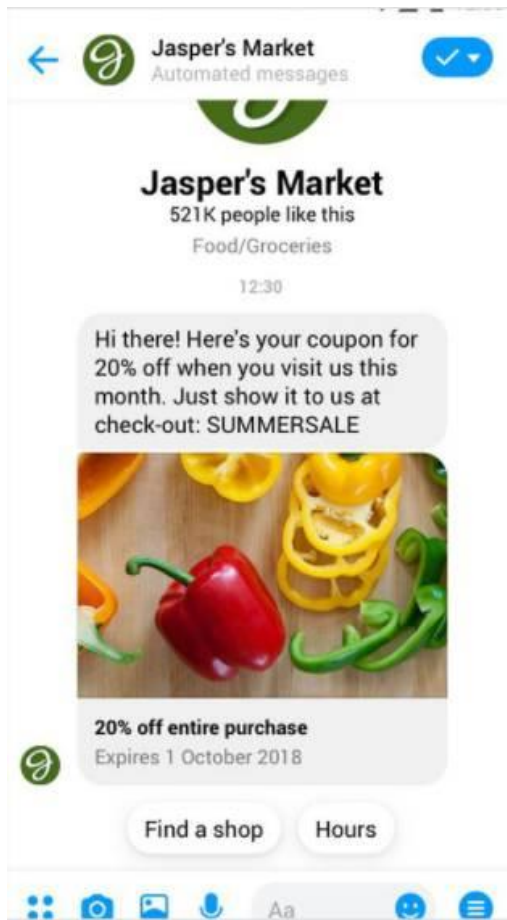
Aproape de **80% dintre utilizatorii indieni** credeți că posibilitatea de a trimite mesaje unei afaceri îi face să se simtă mai încrezători în ceea ce privește marca. Prin urmare, Messenger vă poate ajuta să converțiți conversațiile în loialitatea clienților, fără să vă dați seama chiar.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020



Vă tot întrebați cum Messenger vă poate ajuta afacerea?

- **Cumpărați clienți:** Cu Messenger, puteți obține la fel de personal pe cât este nevoie. În mod firesc, orice utilizator ar fi mai interesat să facă o achiziție după ce a investit timp în conversația. De asemenea, oferă un canal pentru a elimina orice îndoieli sau aprecieri pe care clienții dvs. le au față de produsul dvs.
- **Afișați clienților că vă pasă:** Messenger poate servi ca instrumentul dvs. de servicii pentru clienți pe care îl puteți accesa direct prin Facebook. Nimeni nu trebuie să aștepte în așteptarea unui apel sau să țină deschisă fereastra unui site web în timp ce are o conversație. Acest lucru face ca Messenger să fie cu adevărat util.
- **Activați tranzacțiile:** Messenger permite clienților dvs. să facă o achiziție în timp ce au o conversație. Acest lucru face cu atât mai esențial ca întreprinderile să aibă o prezență peste Messenger.
- **Conștientizare:** Construirea unei prezențe peste Messenger vă poate ajuta să aduceți produsele și serviciile pentru a fi expuse pe o nouă platformă. Conexiunile care se construiesc prin mesagerie sunt cu siguranță mai semnificative decât cele construite doar urmărind postări sau povești postate de companii.