7 Pasi Simpli Pentru A Atrage Mai Multi Clienti Prin Facebook Ads

Uite ceva nou…

Facebook NU este o platforma de **Ecommerce**.

Dar asta NU inseamna ca nu poti sa iti promovezi produsele sau serviciile pe cea mai mare platforma de socializare din lume.

Trebuie doar sa stii ce faci, pentru a evita sa pierzi timp si bani.

Ai nevoie de un plan in 7 pasi care este dovedit ca functioneaza:

Pasul 1. Ofera un material valoros – dar ofera-l GRATUIT

Ca sa construiesti incredere, ofera fanilor tai de pe Facebook un material care rezolva o problema urgenta sau ofera un plus de valoare. Ca sa te asiguri ca magnetul tau de clienti este perceput ca valoros, ofera un material pe ai putea sa il vinzi in mod normal. Poate fi un Ebook, un videoclip sau o prezentare.

De exemplu:

- 10 retete vegane care iti intaresc oasele si articulatiile

- 5 exercitii care te ajuta sa slabesti la tine acasa
- 10 intrebari pe care sa le pui agentului tau imobiliar inainte de a lua o decizie

Pasul 2. Seteaza-ti o Pagina-De-Aterizare care converteste

Seteaza o Pagina-De-Aterizare care sa colecteze emailuri si numere de telefon in schimbul materialului gratuit. Este esential sa ai o pagina bine structurata si persuasiva, altfel lasi bani pe masa.

Nu trebuie sa fi programator si nici nu este nevoie sa angajezi un specialist. Poti sa iti construiesti singur pagina-de-aterizare cu OptimizePress 2 sau LeadPages.

Pasul 3. Creaza o postare de tip “Trebuie sa ai asta” si transform-o intr-o reclama

A venit momentul sa iesi din carapace si sa creezi o postare care sa convinga fanii tai ca materialul gratuit pe care il oferi are puterea de a trata problema cu care se confrunta. Daca ti-ai facut bine temele, atunci nu ar trebui sa intampini probleme foarte mari in aceasta etapa.

Intra in Power Editor si creeaza o postare de tip Dark Post (care nu apare pe pagina ta de Facebook, dar pe care o vei folosi ca reclama).

Ti-am promis ca o sa iti dau ghidul meu pentru construit reclame care convertesc garantat.

Reclama ta trebuie sa contina aceste 4 elemente:

- Atentie
- Problema
- Cerere
- Motiv

Atentie: Foloseste o imagine de impact pentru a atrage atentia catre reclama ta. Imaginile cu persoane care zambesc, privesc spre tine sau spre butonul care trebuie apasat convertesc cel mai bine.

Problema: Vorbeste despre problema cu care se confrunta persoana careia te adresezi. Ca sa te asiguri ca vei avea succes, incearca sa atingi cateva puncte sensibile (nu exagera).

Cerere: A venit momentul sa ii arati persoanei din fata calculatorului ce trebuie sa faca pentru a intra in posesia solutiei pe care o oferi. (Call-To-Action)

Motiv: Nimeni nu cunoaste materialul tau mai bine decat tine, dar s-ar putea ca persoana care ajunge la reclama ta sa nu stie despre ce este vorba. Ofera un motiv in plus pentru a primi click-ul.

Exemplu:

„Ai probleme cu genunchii?

Atunci ar trebui sa dai click aici:

Vei descoperi cele 10 alimente care te ajuta sa scapi de problemele de articulatii pe cale naturala. Fara pastile si fara medicamente pentru totdeauna.”

Pasul 4. Arata reclama doar clientilor tai ideali

Daca solutia ta vindeca problemele de articulatii, atunci de ce ai arata reclama unor corporatisti cu varste cuprinse intre 25 si 30 de ani?

Cu cat publicul tau tinta este mai targetat cu atat vei plati mai putin pentru reclama ta.

Poti sa folosesti Facebook Insights sau Custom Audience pentru a descoperi care este profilul clientului tau ideal si a-ti optimiza costurile campaniei de Facebook Ads.

La una dintre campaniile noastre am platit doar 0,14 RON pentru fiecare conversie… 95 in total.

Pasul 5. Plateste doar atat cat face – niciun leu in plus

Este important sa stii exact cat valoreaza un potential client pentru tine. Daca produsul principal pe care il vinzi costa 20 de RON, iar 3 din fiecare 10 persoane care iti vad anuntul, ajung sa cumpere de la tine, asta inseamna ca poti face cateva calcule simple pentru a determina eficienta reclamei tale.

Daca vinzi produse fizice, nu uita sa iei in calcul si costurile de transport, depozitare si alte costuri aditionale.

Pasul 6. Gaseste numerele norocoase – Invata sa masori eficient

Sa investesti bani in Facebook, nu inseamna sa arunci bani pe fereasta.

Daca ai un magazin clasic trebuie sa investesti in fluturasi, brosuri, carti de vizita, etc…

Pe internet toate acestea sunt inlocuite de relcmale platite pe *Facebook, Google, Bing, Youtube, Linkedin*.

Partea cea mai buna este ca aceste reclame sunt usor de urmarit.

Imagineaza-ti ca **la fiecare 10 RON investiti**, vei aveam … **sa zicem 5 clienti noi**.

Cat ai fi dispus sa investesti daca ai stii cu precizie ca aceasta rata functioneaza de fiecare data?

Pasul 7. Seteaza 5 emailuri de impact

Acum ca ai strans o baza de emailuri cu persoane interesate de produsul tau este momentul sa le trimiti cate un email in fiecare zi in care sa le spui pretul si beneficiile produsului tau, nu?

Poti face asta doar daca intentionezi sa fii privit ca un SPAMMER si sa pierzi complet increderea persoanelor care au acceptat sa iti ofere emailul.

In schimb, incearca sa construiesti **O RELATIE** cu aceste persoane printr-o serie de emailuri bine construite. Arate-le de ce produsul sau serviciul tau este superior. Dar nu o face intr-o maniere agresiva.

Ofera si mai multe informatii si solutii gratuite inainte sa ceri bani pentru produsul tau.

Oamenii cumpara de la persoane pe care **le cunosc, le plac si in care au incredere**, asa ca asta este sansa ta de a le

castiga increderea si a le arata ca esti “The Real Deal”.

Acum esti pregatit sa generezi **mai mult trafic pe site-ul tau** si sa il convertesti in **clienti fideli.**

Sursa: startmarketing.ro