

Campagne di successo su Facebook

Che tu sia un'azienda o un privato, le campagne su Facebook possono aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi nel medio o nel lungo termine. È importante, però, tenere a mente che non tutti i tipi di campagne sono uguali e non portano gli stessi risultati.

Come districarsi quindi tra le diverse opzioni che Facebook mette a disposizione? La risposta è semplice: ponendosi gli obiettivi giusti. Ogni campagna, infatti, ha determinati obiettivi che, se settata nella maniera corretta, raggiungerà. Un e-commerce, ad esempio, dovrà puntare ad aumentare le vendite. In questo caso, sono da prendere seriamente in considerazione le campagne di conversione. Prima di arrivarci, però, è opportuno che il brand sia conosciuto, questo aumenterà la fiducia dei probabili acquirenti verso l'azienda in questione, rendendo più performante la campagna. Qui entrano in gioco le campagne di notorietà, imprescindibili soprattutto se si tratta di prodotti relativamente nuovi e sconosciuti ai più. Aumentare notorietà e interazioni è sempre il primo passo da compiere, ai fini di ottimizzare le future sponsorizzazioni, evitando di sperperare denaro senza ottenere i risultati voluti. In definitiva, le campagne su Facebook sono uno strumento potentissimo, ma per utilizzarle al meglio e sfruttarle nella maniera più opportuna, occorre una forte strategia di base, senza la quale i risultati stenteranno ad arrivare, anche a fronte dell'impegno di budget importanti.

di **MAGISTRI & COSTANTINO**



MARKETING



Come funzionano i post sponsorizzati su Facebook

Se un'azienda decide di investire in pubblicità su Facebook, deve avere bene in mente che tipo di **#obiettivo** desidera perseguire.

 Mi piace  Condividi  Commenta

 Facebook mette a disposizione diversi tipi di campagne, che in base al risultato ricercato

 possono essere  corrette  o meno

Possiamo raggruppare le diverse categorie di campagna in: 

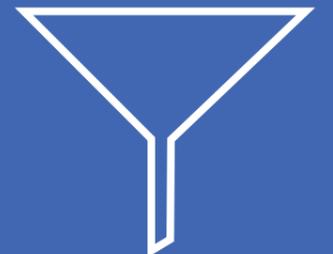
1
Campagne di
NOTORIETÀ
si punta alla
BRAND AWARENESS



2
Campagne di
INTERAZIONE
si punta a generare
ENGAGEMENT
con i post

 Mi piace
 Commenta
 Condividi
 Visualizza

3
Campagne di
CONVERSIONE
si punta
ALLA VENDITA



 **UNA VOLTA CHE SI HANNO CHIARI GLI OBIETTIVI, si può partire con la propria campagna!**

È importante, però, avere dietro una solida **#STRATEGIADIMARKETING**, altrimenti il rischio è quello di disperdere budget perseguendo gli obiettivi (magari anche giusti) ma nel modo scorretto.

