

Mirosław Skwarek

**POZNAJ
NAJSKUTECZNIEJSZE
STRATEGIE REKLAMOWE
NA FACEBOOKU**



Spis treści

<u>Dlaczego chcę, żebyś odkręcił kran z pieniędzmi dzięki Facebookowi?.....</u>	<u>3</u>
<u>Co takiego ma ten serwis społecznościowy?.....</u>	<u>3</u>
<u>Najważniejszy argument, który powoduje, że Facebook Ads jest królem rynku.....</u>	<u>5</u>
<u>Co zrobić, aby całe Twoje biuro zmieściło się w laptopie?.....</u>	<u>5</u>
<u>Sekret re-inwestycji, czyli dlaczego zachowywałem się jak idiota?.....</u>	<u>7</u>
<u>Jak 3 proste czynności spowodują, że to klienci będą opłacać Twoją reklamę na Facebooku.....</u>	<u>8</u>
<u>Sekret o którym nie wiedzą Ci, którzy mówią płatna reklama nie działa. 10</u>	<u>10</u>
<u>Czy amerykański guru marketingu internetowego mnie oszukał?.....</u>	<u>11</u>
<u>Poznaj jeden element Facebook Ads, który może podwoić Twój biznes...12</u>	<u>12</u>
<u>Gdzie kupić zdjęcia do Facebook Ads i nie zbankrutować?.....</u>	<u>13</u>
<u>Jedna taktyka, która spowoduje, że Twoje reklamy zmiażdżą działania konkurencji.....</u>	<u>13</u>
<u>Czego nie lubią użytkownicy Facebooka i jak to wykorzystać w szybkim budowaniu listy?.....</u>	<u>14</u>

Dlaczego chcę, żebyś odkręcił kran z pieniędzmi dzięki Facebookowi?

Znam osoby, które na samo słowo Facebook dostają gorączki i torsji.

Nienawidzą Facebooka. Nie lubią nawyku plotkowania i tracenia czasu na niekonstruktywne działania. Potrafię to zrozumieć. Jednak jeżeli chodzi o twój biznes nie możesz obrażać się na narzędzia, które mogą dać Ci dużą przewagę nad konkurencją.

Co takiego ma ten serwis społecznościowy?

Odpowiedź jest bardzo krótka: TONY KLIENTÓW.

Z prostych wyliczeń wynika, że skoro przeciętny Polak spędza w sieci ponad dwie godziny dziennie to masz dużą szansę pokazać mu swój produkt.

Co prawda przeciętny Polak ponad 3,5 godzin spędza także przed telewizorem (wiem, że Ty nie napędzasz tych statystyk, więc prawdopodobnie jakiś Twój znajomy musi oglądać za Ciebie 8 godzin dziennie)

Dlaczego mówię Ci o telewizji? Z prostej przyczyny. Zobacz, równie dobrze możesz zapytać o ofertę TVN-u, być może przyniosą Ci więcej klientów niż Facebook. Jeżeli Cię na to stać nie czytaj dalej tego raportu tylko reklamuj się w telewizji.

Jeżeli dalej czytasz ten raport, to myślę, że Cię przekonałem.

Wyobraźmy sobie, że sprzedajesz mydła zapachowe w mieście do 50 tysięcy mieszkańców. Chcesz rozkręcić biznes. Twój cel to 100 nowych klientów dziennie. Żeby osiągnąć ten cel możesz zastosować różne strategie.

- reklamować się w lokalnej gazecie, tylko jak sprawdzisz kto ją czyta i ile zarabiasz na każdym wydanym tysiącu?
- wysłać bezrobotnych z ulotkami. Problem w tym, że co druga ulotka wyląduje w śmietniku.
- możesz kupić reklamę w lokalnej telewizji. To może być skuteczne. Pomyśl jednak o tym, jeżeli ktoś ogląda Cię w niedzielę może w poniedziałek zapomnieć o Twoich zapachowych mydłach. Taką reklamą trudno wywołać bezpośrednią reakcję.
- Możesz uderzyć do lokalnych stron internetowych. Podpisywanie umów, negocjowanie cen, badanie skuteczności itd. to naprawdę czasochłonne. Nie wiem czy masz na to czas.

Może wygląda to jak manipulacja faktami, jednak ja nie nazywam się Mark Zuckerberg (nawet jakbym się tak nazywał miałbym problemy z podpisaniem

się takim nazwiskiem) i nic z tego nie mam. Polecam Ci Facebooka z innych ważnych powodów.

Najważniejszy argument, który powoduje, że Facebook Ads jest królem rynku

Dokładnie są to dwa bardzo ważne argumenty. Oszczędność

- PIENIEDZY
- CZASU

Te dwa elementy to najmocniejsza waluta na świecie. Nie warto tracić jej na nieskuteczne działania, które nie dają szybkich efektów. Na początku chcę Cię uprzedzić, że prawdopodobnie za kilka lat wspomniany serwis społecznościowy może odejść w niepamięć. Teraz chcę jednak, żebyś wykorzystał swój czas i wsiadł do ekspresu, który ma jeszcze wiele pustych miejsc w przedziałach.

Co zrobić, aby całe Twoje biuro zmieściło się w laptopie?

Wyobraź sobie, że całe dowodzenie twoim biznesem opiera się na przenośnym komputerze.

Osobom z dawnymi nawykami trudno jest się przestawić, jednak budując strumień nowych klientów za pomocą Facebooka potrzebujesz jedynie laptopa i dostęp do internetu. To wszystko. Czy nie wygląda to fascynująco?



W jednym miejscu:

- dowodzisz kampaniami reklamowymi;
- tworzysz grafikę;
- komunikujesz się z klientami;
- poznajesz grupę docelową;
- rozszerzasz sprzedaż na inne miasta;
- zdobywasz kontakty biznesowe.

To tylko część elementów, które przychodzą mi do głowy. Jeżeli zmotywowałem Cię do działania to bierz się za tworzenie (lub poprawianie) swoich kampanii na Facebooku.

Zanim jednak to zrobisz przeczytaj zestaw podpowiedzi, które dla Ciebie zebrałem. Są to moje doświadczenia oraz wiedza za którą zapłaciłem albo testując reklamy albo kupując wiedzę innych. Jest ona warta wiele tysięcy złotych, dlatego nie udostępniaj tego raportu wszystkim wkoło.

Nie jest to żaden trick marketingowy. Logiczne jest, że skuteczne zagrywki działają do momentu w którym zaczyna znać je zbyt wiele osób.

Sekret re-inwestycji, czyli dlaczego zachowywałem się jak idiota?

Być może pamiętasz kawał o wariatach, którzy nie widzą lasu bo zasłaniają im go drzewa. Podobnie jest z biznesem. Czasem siedzimy w nim tak głęboko, że nie widzimy szans, które przebiegają nam pod nosem. Dopiero obserwując biznesy innych możemy zobaczyć strategie dające niezwykły rozwój firmy. Podobnie było z sekretem re-inwestycji. Jedną z największych blokad przed płaceniem za ruch facebookowi jest przeświadczenie że nie stać Cię na płatną reklamę. I tutaj jest ukryty klucz.

Jeżeli zadasz pytanie w inny sposób prawdopodobnie znajdziesz właściwą odpowiedź. To pytanie brzmi: *Czy stać mnie na brak klientów?* Masz stałe opłaty, być może wzięłeś kredyt na firmę i żeby To wszystko działało potrzebujesz KRWI BIZNESU a są nią klienci płacący za Twoje produkty lub usługi.

Im więcej, dobrej jakości klientów wprowadzisz przez drzwi twojego biznesu tym lepsza będzie kondycja Twojej firmy. Jak zatem przełamać się do płacenia

za ruch? Oto prosty przepis – re-inwestycja.

Jak 3 proste czynności spowodują, że to klienci będą opłacać Twoją reklamę na Facebooku

Jeżeli posiadasz 200 złotych miesięcznie na reklamę to zainwestuj ją w Facebook Ads. Dlaczego tutaj? Jak powiedziałem, jest to najprostszy obecnie system dający najszybsze rezultaty. Za 200 złotych możesz zbudować listę mailingową np. 50-100 potencjalnych klientów. Może nie jest to powalająca liczba, jednak po 10 miesiącach możesz mieć już 1000 osób.

Co dalej? Gdy zaczniesz sprzedawać tej liście i powiedzmy wygenerujesz 10 tysięcy zysku, połowę tych pieniędzy zainwestuj w kolejne reklamy. Zobacz, cały czas Twoja lista się powiększa. Dzięki klientom możesz płacić za reklamę. Może przedstawię Ci to inaczej. Wychodzi na to, że to obecni klienci płacą Ci za pozyskanie nowych klientów. Czy nie jest to genialne? Zobacz ilustrację poniżej.



Gdy nie zajmowałem się jeszcze marketingiem na poważnie chodząc po markecie zrozumiałem że produkty reklamowane w telewizji są droższe. Tak wiem, to bardzo odkrywcze, jednak ja byłem z tego dumny. Potem poszedłem dalej tropem tego rozumowania. Produkty reklamowane w telewizji nie są tylko droższe, ale sprzedają się w większej ilości. Ostatnim dzieckiem tego procesu myślowego było potężne odkrycie; to ja kupując coca-colę płacę za ich

reklamę w telewizji. To dziwne, ale sami sponsorujemy fakt, że dobrą zabawę (np. ulubiony film) przezywają nam reklamy, które sami opłacamy. Do tego chce Cię namówić. Niech klienci płacą za Twoją reklamę.

Sekret o którym nie wiedzą Ci, którzy mówią płatna reklama nie działa

„Porażka daje możliwość rozpoczęcia na nowo w sposób lepiej przemyślany.

- Henry Ford”

Henry Ford do perfekcji opanował biznesowe zwycięstwa, tylko dlatego, że poznał wartość przegranej. Te słowa idealnie pasują do większości osób, które zaczynają przygodę z płatną reklamą. Mam swoje przemyślenia, ale żeby sprawdzić czy się nie mylę zapytałem kilka osób, które wydają tysiące złotych na płatną reklamę. Odpowiedź jest prosta. **Przygotuj się, że na początku przygody z płatną reklamą stracisz (w najlepszym przypadku) kilkaset złotych.** Jednak gdy robisz testy i kierujesz płatny ruch na strony do

pozostawienia emalii to każdy zapisany klient obniża Twoje straty.

Druga pozytywna wiadomość jest taka, że posiadając informacje z tego ebooka potraktujesz początkowe niepowodzenia jako normę, konkurencja, która tego nie wie, ucieknie mówiąc *straciłem kilka tysięcy, ale przynajmniej wiem że reklama na Facebooku nie działa.*

Kolejna rzecz, która pozwoli Ci ochronić początkową inwestycję to wiedza.

Ucz się, czytaj a wtedy popełnisz mniej błędów. Albo płacimy za własne błędy, albo płacimy innym za to, żeby pokazali nam swoje porażki.

Czy amerykański guru marketingu internetowego mnie oszukał?

Daj sobie miesiąc, sprawdzaj różne wersje reklam, testuj różne grupy docelowe itd.

Kilka dni temu podczas anglojęzycznego webinaru jeden z ekspertów od Facebook Ads pokazał najlepiej działającą stronę przechwytyjącą w jego niszy. Była to strona bez zdjęcia, czysty tekst, który świetnie motywował do zapisania się na listę.

Moja strona wyciskacz była inna, ładniejsza, posiadała zdjęcie itd. Zmieniłem ją na sugerowaną przez amerykańskiego specjalistę. Wiesz co się stało? Liczba zapisujących się osób spadła o połowę. Nie, tak naprawdę nikt nie wprowadził mnie w błąd. Kluczem do największych wyników nie jest sama wiedza, ale wiedza połączona z testami. Każda nisza, każda grupa docelowa jest inna. Dlatego tylko testy mogą doprowadzić do tego, że perfekcyjnie nauczysz się swoich klientów.

Poznaj jeden element Facebook Ads, który może podwoić Twój biznes

Nasi najstarsi przodkowie przekazywali sobie informacje za pomocą obrazu. Nasz mózg uwielbia zdjęcia i żywiej reaguje na obraz niż na tekst. Dlaczego? Z prostej przyczyny, tekst jest kodem i wymaga więcej wysiłku od naszego mózgu niż zdjęcie. Dodając do tego fakt, że nasz mózg jest leniwy mamy rozwiązanie tej zagadki. Na facebooku sprawa wygląda tak samo. Gdy przygotowujesz reklamę musisz pamiętać, że ponad 70% skuteczności Twojej reklamy to zdjęcia.

Są różne strategie. Okazuje się, że im bardziej Twoja reklama jest

zakamufLOWana (przypomina treści społecznościowe) tym większa klikalność.

Nawet gdy sprzedajesz konkretny, fizyczny produkt, głównym elementem Twojej reklamy może być zdjęcie atrakcyjnej kobiety lub mężczyzny. Wszystko oczywiście musi opierać się na testach.

Gdy reklamujesz np. kursy dla gitarzystów prawdopodobnie lepiej zadziała zdjęcie gitary niż pięknej kobiety.

Gdzie kupić zdjęcia do Facebook Ads i nie zbankrutować?

Osobiście uwielbiam portal Fotolia.pl a raczej pl.fotolia.com. Za jedno zdjęcie nie płacę więcej niż 5 złotych. Mam jednocześnie pewność, że nie łamię praw autorskich. Pamiętaj, że co pewien czas musisz zmienić zdjęcia. Dlaczego?

Facebook wyświetla reklamę jednej osobie kilkakrotnie.

Jeżeli na konkretną osobę nie działa np. zdjęcie przystojnego bruneta to może skusi go wysoki blondyn. Być może obserwujesz na swoim Facebooku te same reklamy, które wyświetlają się od kilku miesięcy a ty nie masz najmniejszej ochoty w nie klikać. Trzymając się jednej grafiki możesz szybko zmniejszyć skuteczność swojej reklamy, zresztą zobaczysz to w statystykach.

Zmieniaj grafikę a zwiększysz ruch.

Jedna taktyka, która spowoduje, że Twoje reklamy zmiażdżą działania konkurencji

Kiedyś mówiło się, że np. czerwone ramki podnoszą klikalność. To działa też teraz. Zastanów się jednak dlaczego ramki przykuwają nasz wzrok?

Odpowiedź jest prosta – grafika jest bardziej wyróżniona spośród reklam innych biznesów (nie zawsze konkurujących ze sobą). Dlatego jeszcze sprytniejszą zagrywką jest zastosowanie innego koloru niż czerwony. Gdy osoby widzące dziesiątki reklam wyróżnionych czerwoną ramką zobaczą np. kolor błękitny może to zwrócić ich uwagę. Po prostu sprawdź to u siebie.

Czego nie lubią użytkownicy Facebooka i jak wykorzystać to w szybkim budowaniu listy?



Wielu maniaków Facebooka otwarcie mówi o tym, że nie lubią oni reklam.

Pytanie kto je lubi, chyba tylko Ci, którzy dzięki nim zarabiają. Jest jednak coś, czego użytkownicy Facebooka nie lubią jeszcze bardziej. Są to reklamy, które przekierowują nas na zewnętrzne strony. Nie twierdzę, że nie są one skuteczne, jednak w pewnych przypadkach możesz rozważyć inną strategię:

1. Przygotuj fanpejdż dla swojej niszy.
2. Ustaw reklamę tak, aby zbierała ona polubienia dla Twojego fanpejdża;
3. Ustaw na fanpejdżu dwa miejsca, gdzie umieścisz linki do strony budującej listę mailingową.

W taki sposób obniżysz koszty reklamy, zbudujesz fanpejdż ze stargowanymi fanami a następnie zbudujesz listę adresową. Minus tej strategii jest taki, że dodatkowo dochodzi Ci nowe zadanie związane z prowadzeniem fanpejdża.

Jeżeli jednak nie masz czasu, zleć prowadzenie Facebookowej strony specjalistom. Znajdziesz ich na Oferia.pl lub Allegro.pl

To tylko część porad, które będę zdradzał Ci sukcesywnie. W najbliższym czasie Facebook zapowiada nową rewolucję. Zostanie wprowadzona nowa, społecznościowa wyszukiwarka, która pozwoli na jeszcze skuteczniejsze reklamowanie się na FB. O nowej wyszukiwarce Facebooka tzw. Socjografie opowiem Ci w najbliższych materiałach.