

Nove strategije za nove izazove - Kako optimizirati Facebook i Instagram oglase

Opis workshop-a

Facebook/Instagram već odavno predstavljaju jedan od glavnih komunikacijskih kanala za mnoge lokalne brand-ove, ali i međunarodne kompanije. Isto tako i Facebook/Instagram oglasi postali su jako popularni, te ih sve sve češće koristi u promotivnom miksu.

Međutim, sa sve većim prilivom oglašivača na Facebook-u/Instagram-u, te mnogim drugim problemima poput iOS 14 update-a, rastućeg broja suspendovanih i izbrisanih Facebook account-a, sve je izazovnije držati korak sa konkurencijom, prodati proizvod online, skupljati lead-ove i proširivati mailing listu.

Ova dvodnevna radionica namijenjena je osobama koje se već bave Facebook/Instagram oglasima određeno vrijeme, i koji su spremni isprobati nove strategije za oglašavanje i te dodatno obogatiti svoje znanje o digitalnom marketingu.

Očekivanja i ciljevi

Da, mnogi znaju naručiti oglase i boostati postove na Facebook-u/Instagram-u, međutim uvijek postoje novi načini na koje možete osvojiti nove kupce. Iako se Facebook/Instagram oglasi u regiji koriste otprilike deceniju, sa stalnim promjenama koje se dešavaju teško je održavati kontinuirane rezultate, naročito ukoliko već duže vrijeme pravite oglase. Što je radilo danas, možda neće sutra.

Ova radionica je prije svega namijenjena osobama koje Facebook oglase koriste kako bi prodavali proizvode na web shop-u ili koji rade lead generation preko Facebook oglasa.

Ciljevi ove radionice su:

- Unaprjeđenje postojećeg znanja koje polaznici imaju o Facebook/Instagram oglasima
- Savladavanje novih strategija za oglašavanje na Facebook-u i Instagram-u
- Koncepti i načini optimizacije oglasa
- Savladavanje osnova koncepta marketing funnel-a, te kako isti što bolje iskoristiti u sklopu Facebook/Instagram strategije oglašavanja

Plan i program

Dan 1

- Mapiranje problema koje polaznici imaju sa Facebook/Instagram oglasima (15-20 minuta)
- Kako marketing funnel efikasno povezati sa oglasima? (45 minuta) – interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 1. – Koje je vaših 4%? (30 minuta) - interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 2. – Slike vs. video (15 minuta) – interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 3. – Long vs. short copy (15 minuta) – interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 4. – Landing page (60 minuta) – interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 5. – A/B testing – kad, kako i zašto? (60 minuta) – interaktivna prezentacija

Dan 2

- Optimizacija – dio 6. – Retargeting (30 minuta) – interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 7. – Lead magneti (30 minuta) – interaktivna prezentacija
- Optimizacija – dio 8. – Zašto su mailovi jedan od najbitnijih dijelova Facebook kampanja (60 minuta)
- Vježba (2h) – Izrada kampanje po naučenim principima za omiljeni proizvod ili proizvod/usluge firme za koju radite