Si vous souhaitez promouvoir un produit, un service ou un site internet, rien ne vaut le potentiel de ciblage du Facebook Ads Manager.
Cette interface de gestion publicitaire appartenant plus grand réseau social est un outil aussi puissant que complexe.
Voyons dans cet article 10 astuces pour vous aider à le maîtriser.

Misez sur la publicité pour améliorer votre visibilité

C'est bien connu, les algorithmes des réseaux sociaux mettent à mal votre visibilité organique. Aussi, le fait d'investir dans des campagnes publicitaires vous permettra d'inverser la tendance, et de vous rendre plus visible auprès de vos prospects.

La Complexité de Facebook Ads Manager à Maîtriser

Si les campagnes publicitaires représentent une solution idéale sur bien des aspects, reste néanmoins qu'il vous faut savoir utiliser l'outil qui les gère. Avec celui-ci, de nombreuses options de ciblage sont possibles, mais il vous faut avant tout définir un objectif précis avant même de créer votre publicité.
Ces objectifs peuvent être variés :

- Obtenir plus de trafic
- Faire grandir votre mailing list
- Augmenter vos ventes
- Faire connaître votre nouvelle gamme de produits

Les objectifs sont à définir en fonction de votre situation, et du besoin rencontré par votre entreprise.

Les 10 Astuces pour réussir vos campagnes publicitaires

La première astuce consiste donc à bien définir son objectif.
Voici les suivantes, toutes aussi importantes les unes que les autres :

1. Cibler progressivement l'audience
2. Privilégier l'emplacement dans le fil d'actualités
3. Choisir des visuels pertinents
4. Rédiger des accroches directes
5. Choisir un bouton call-to-action
6. Optimiser son budget publicitaire
7. Optimiser les publicités en fonction des résultats
8. Tester des variantes d'annonces
9. Tester les différents formats d'annonces

Autant d'actions qui vous permettront d'obtenir des publicités impactantes, pour un résultat à la hauteur de vos objectifs.

Focus sur le ciblage de l'audience

Bien entendu, les pages d'aide Facebook pourront vous aider à cibler votre audience.
Sachez également que votre ciblage dépendra essentiellement de votre objectif. C'est pourquoi vous devez impérativement le définir précisément avant de vous lancer dans la création de votre campagne publicitaire.
En effet, vous ne vendrez pas de robes d'été à des hommes, ou bien de t-shirts à l'effigie d'un groupe de pop à la mode aux personnes âgées…

Optimisez le budget de vos publicités

Rentabilisez le budget consacré aux publicités en mesurant précisément le ROI de chaque visuel, de chaque phrase d'accroche et de chaque format grâce aux tests A/B.
N'hésitez pas non plus à stopper les campagnes qui ne fonctionnent pas, pour au contraire favoriser celles qui

fonctionnent le mieux. Enfin, gardez à l'esprit qu'il vaut mieux commencer petit, pour ensuite miser plus gros sur des campagnes à la rentabilité assurée.

Diminuez votre budget publicitaire intelligemment

Les tests A/B consistent à tester différentes publicités, en changeant un seul élément à chaque fois. Ainsi, vous saurez directement quel est l'élément qui convertit le mieux, pour optimiser les publicités suivantes.

Liste des divers éléments à tester :

- Les visuels
- Les phrases d'accroche
- La présentation de l'offre
- Les différents formats (carrousel, vidéo, texte…)

Formez-vous aux campagnes publicitaires Facebook & Instagram !

Expertisme vous propose également une formation complète, afin de maîtriser l'outil Facebook Ads Manager. En vous aidant à cibler une audience précise, à définir des objectifs clairs et concis, vous aurez toutes les clefs en main pour créer vos propres publicités.

L'avis de l'Expert Social Ads

Je pense que la publicité sur les réseaux sociaux est un levier majeur dans votre visibilité sur le web. Maîtriser ses campagnes publicitaires, c'est aussi maîtriser d'importants leviers de croissance pour votre entreprise.
Si vous souhaitez déléguer cet aspect de votre communication, Expertisme se tient à votre disposition pour prendre en charge la création et le pilotage de vos campagnes publicitaires.
N'hésitez pas à nous contacter via notre page contact pour nous parler de votre projet !