

Brezplačno

E-SEZNAM ZA USPEŠEN ZAČETEK FACEBOOK IN INSTAGRAM OGLAŠEVANJA

Enostavna razlaga

Tanja Ciglarič



Navodila, kako lahko začnete oglaševati na Meti

Razlika med plačljivim oglaševanjem in plačljivo objavo?

- **Plačljiva objava** - gre za modri gumb pod objavo. To se po navadi uporablja, če želimo, da naša objava doseže več ljudi. Minimalni vložek je 1 EUR na dan.
 - **Plačljiva kampanija** - gre za kreiranje kampanije znotraj Business Managerja, ki ga kreirate na tem linku business.facebook.com/overview.
-

Kaj potrebujete za plačljivo oglaševanje na Facebooku in Instagramu?

Da lahko začnete oglaševati na Facebooku in Instagramu, morate:

- Urediti vse **osnovne nastavitve**.
- Imeti profesionalni osebni Facebook profil ali poslovno Facebook stran.
- Zaželeno je, da imate **spletno stran ali trgovino**.
- Imeto morate **dober produkt** po katerem je povpraševanje.
- Urejeno **kreditno kartico, TRR ali PayPal**.
- Proračun namenjen oglaševanju (minimalno 1 EUR na dan).
- Idejo za oglas (vsebino in grafiko).



Kaj je potrebno urediti, da lahko začnete oglaševati na Facebooku in Instagramu?

Da začnete **plačljivo oglaševati na Facebooku in Instagramu**, morate najprej urediti določene nastavitve.

Kreirat morate **Business Manager** preko **Meta Business Suite** (link business.facebook.com/overview).

V **Business Manager** morate dodati in urediti:

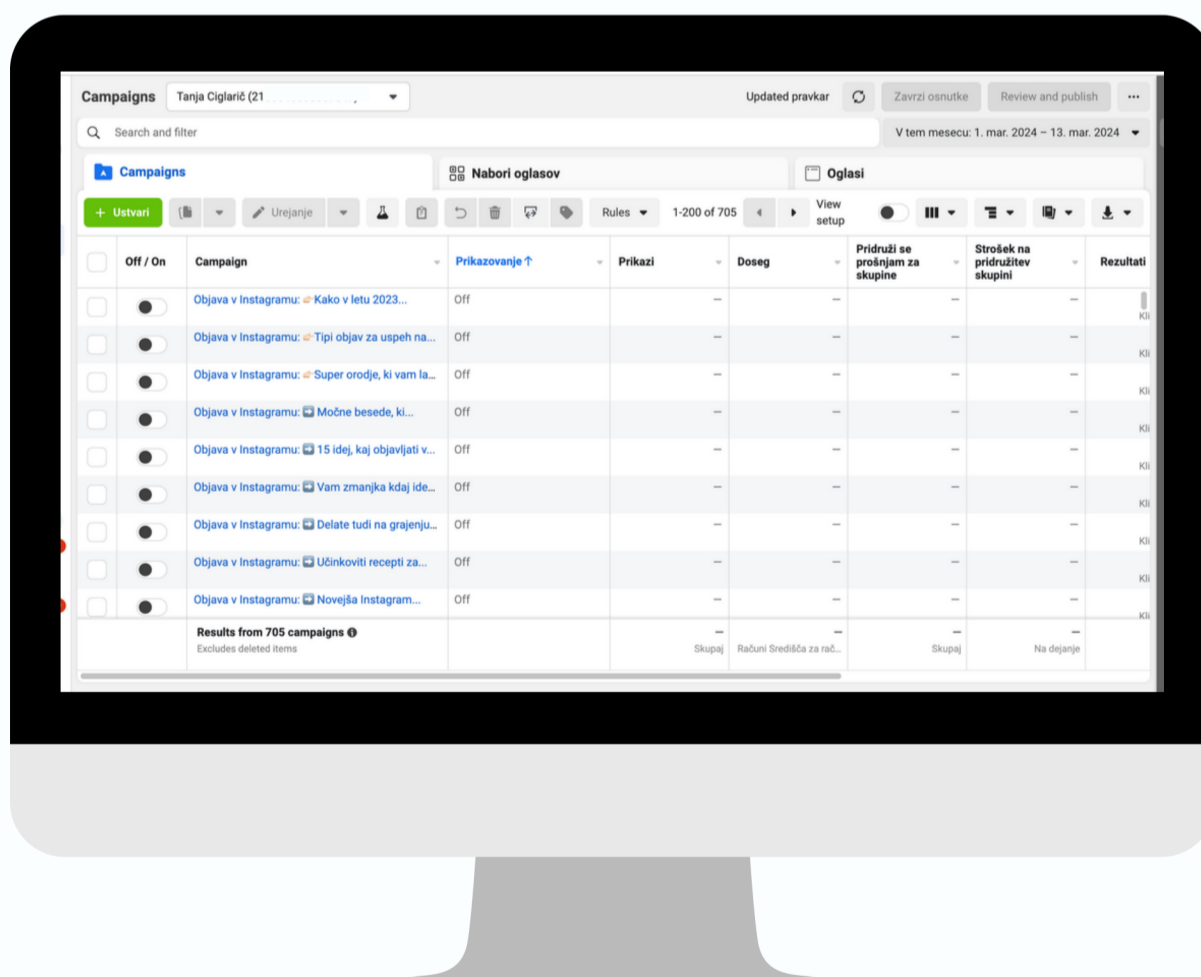
- dodati poslovno Facebook stran,
- kreirati oglaševalski račun in dodati osebe,
- kreirati Facebook Pixel, ki se namesti na spletno mesto ter kreirati Evente,
- verificirati domeno in jo potrditi,
- dodati Instagram račun, če ga imate,
- zaščititi Business Manager pred vdorom,
- dodati plačilno sredstvo,
- uredit podatke za račun, če potrebujete račun na podjetje.

E-seznam

	Business Manager
	Facebook stran
	Oglaševalski račun
	Instagram račun
	Facebook Pixel
	Verifikacija domene
	Dvojna zaščita računa pred vdorom
	Plačilno sredstvo in podatki

Kaj je potrebno za kreiranje kampanije?

- **Jasno določen cilj oglaševanja:** Pred začetkom kampanje določite, kaj želite doseči (npr. povečanje prodaje, povečanje zavedanja, pridobivanje novih strank itd.).
- **Dobro razumevanje ciljne stranke:** Definirajte svojo ciljno skupino, vključno z demografskimi podatki, interesi, nakupnimi navadami itd.
- **Ustvarjalna strategija:** Načrtujte, kakšne vrste vsebine boste ustvarili za oglaševanje (slike, videoposnetki, besedilni oglasi) in kako boste pritegnili pozornost svoje ciljne publike.
- **Proračun:** Določite, koliko denarja ste pripravljeni porabiti za oglaševanje in kako ga boste razporedili med različne kampanje in oglase.
- **Izbor pravih ciljev kampanje:** Facebook in Instagram ponujata različne cilje kampanj, kot so povečanje prometa, zavedanja, konverzij itd. Izberite tiste, ki najbolj ustrezajo vašim ciljem.
- **Testiranje in optimizacija:** Redno testirajte različne formate oglasov, cilje, ciljne skupine itd. in optimizirajte svoje kampanje glede na rezultate.
- **Skladnost z napotki za oglaševanje:** Prepričajte se, da so vaši oglasi skladni z vsemi smernicami in pravili Facebooka in Instagrama.
- **Merjenje rezultatov:** Uporabite analitična orodja, kot so Facebook Pixel in Instagram Insights, za spremljanje uspešnosti vaših oglasov in analizo ključnih metrik, kot so stopnja klikov, konverzij, vključenost itd.
- **Kontinuirano izobraževanje in posodabljanje:** Sledite novostim in trendom v oglaševanju na Facebooku in Instagramu ter se nenehno izobražujte, da ostanete konkurenčni.



Novost med mojimi spletnimi tečaji

Kako konkretno vse nastaviti in pripraviti za učinkovito oglaševanje, sem vam zaupala v **spletnem tečaju Facebook in Instagram oglaševanje za začetnike**, razloženo na enostaven način.

[Več informacij TUKAJ!](#)

www.marketingmalihpodjetij.com/e-tecaj-facebook-instagram-oglasovanje



MOJ KONTAKT

tanja@marketingmalihpodjetij.si