



**CONSIGLI PER
MANDARE IN
BUCA LE TUE
FACEBOOK**

ADS



**VIVA
DIGITAL**



Facebook Ads Fantastiche e come crearle

Il successo è determinato dalla tua offerta

Il successo che ottengono le tue campagne di [Facebook Ads](#) dipende per la maggior parte da **quanto la tua offerta riesce a creare il desiderio di acquisto** nel pubblico targettizzato.

In Facebook le persone raggiunte dalla tua Ads non sono in cerca di nulla. Per questo sono interessate solo alle offerte che possono **risolvere un problema nella loro vita**. Il trucco quindi è far capire agli utenti quanto il tuo prodotto o servizio riesca a risolvere uno di questi problemi. Facendo questo, sei già a metà dell'opera.

Il punto non è solo fornire una soluzione con il tuo prodotto, ma far capire che è talmente essenziale che ai potenziali clienti non importerà nemmeno quanto dovranno pagare per ottenerlo.

In una prima fase non preoccuparti dell'aspetto dei tuoi annunci Facebook. **Focalizza l'importanza dell'offerta** per il tuo pubblico e concentrati su quella.

La lista di idee per la tua offerta irresistibile è bianca come il muro che fissi da ore in cerca di ispirazione?



Comprendi i tuoi clienti e l'offerta verrà da sé

Capita che chiedendo agli imprenditori di spiegare quale sia il loro cliente medio, questi non riescano a trovare una risposta immediata. Non si rendono conto che questa è un'informazione essenziale per poter creare una campagna di successo.

Se ancora non conosci il tuo pubblico, ti conviene fare qualche ricerca, prima di fare qualsiasi cosa. Per quanto fatta bene, nessuna campagna può portare al successo se targettizzata su un pubblico che non nutre nessun interesse per l'offerta che farai loro.

Il successo non succede e basta. È necessario prepararsi e andare a cercarlo.

Conoscere i tuoi clienti e capire i loro bisogni fa parte della preparazione necessaria per creare un annuncio efficace o un'offerta che risulti irrinunciabile ai tuoi potenziali clienti.

Non hai la minima idea di dove iniziare a cercare il tuo pubblico ideale? È arrivato il momento di [assumere un team di ricerca](#) che ti aiuti a capire chi potrebbe essere il tuo miglior pubblico e quale è il mezzo migliore per raggiungerlo.





Sei in cerca della formula magica per il successo?

3

La matematica è la base

Devi lavorare sui numeri, farli diventare il tuo pane quotidiano. Difficile? Non proprio. Hai solo bisogno di abilità matematiche di base per capire se sei redditizio o no. Se hai superato la quinta elementare, non avrai alcun problema.

Per iniziare, il primo passo da compiere è **capire se guadagni dai tuoi clienti di più di quanto ti è costato farli diventare tali**. È una semplice sottrazione che ti darà le giuste risposte per capire quale potrebbe essere lo step successivo. Pertanto, il tuo più grande problema di matematica è il seguente:

$$\text{costo per click (CPC)} - \text{guadagni per click (EPC)} = ?$$

Una volta che sai come capire i numeri, sei sulla buona strada per essere redditizio. Con il passare del tempo, imparerai anche modi per manipolare criteri diversi e per vedere questi numeri migliorare di giorno in giorno. Sarà quasi impossibile fallire una volta che sai come fare la matematica.

4

FERMO!

Prima di fare qualsiasi cosa, leggi qui

**Crea un funnel per raggiungere i tuoi obiettivi
a colpo sicuro**

Il mercato è pieno di modelli a imbuto, la buona notizia? La maggior parte di questi funziona davvero.

Ma quanti di quelli che funzionano sono adatti al tuo budget aziendale o agli obiettivi che hai in mente di raggiungere?

Una volta ci è stato chiesto di implementare un potenziale funnel che partendo dall'annuncio su Facebook doveva rimandare a una landing da cui era possibile prenotare una consulenza. Prima ancora di aver fatto i test di routine ci è stato chiesto quale budget aspettarci per generare 50 sessioni di consulenza in un mese.

Nonostante l'esperienza suggerisca che il tasso di conversione anche per le campagne migliori è del 5%, per quanto ci si possa basare su statistiche ed esperienza gli unici funnel il cui funzionamento è certo al 100% sono quelli messi a punto attraverso un processo di ottimizzazione.





I tuoi numeri non funzionano? Relax

Nessun funnel funziona esattamente
come te lo eri immaginato

Il modo migliore per ottimizzare un funnel? **TESTARLO!**

Dovrai testare e modificare qualsiasi funnel che crei per renderlo ottimale. Anche dopo averne creati centinaia, spendendo migliaia di euro nel traffico, non ce n'è mai stato uno che ha funzionato alla perfezione fin da subito, senza la necessità di testarlo.

La triste verità è che la maggior parte dei funnel rimarrà inutile per un mese, se non due. Il segreto per rendere redditizia una [campagna pubblicitaria di Facebook](#) è la **perseveranza**.

Solo lavorando costantemente riuscirai ad **aumentare il tasso di conversione**.

Segui la strada per ottenere il massimo delle vendite



Con il Copy giusto hai in mano la mappa per il successo

La tua Stella Polare sono le vendite e l'unico modo che hai per raggiungere e influenzare le persone online è scegliere **il giusto copy che attiri la loro attenzione.**

I principali fattori che possono influenzare il tasso di conversione sono la formulazione delle offerte e il modo in cui hai strutturato il copy. La differenza che può fare scrivere da solo il tuo copy o affidarti a copywriter professionisti per [fare le tue pubblicità su Facebook](#) è ENORME.

Una volta avevamo un cliente che scriveva da solo i propri copy da allegare al video che utilizzava per indirizzare gli utenti verso l'imboccatura del suo funnel di vendita.

Il tasso di conversione delle sue ads era dell'1,75% per gli appuntamenti della sua sessione di consulenza aziendale. Molti di questi leads però non si sono nemmeno presentati. Per cercare di migliorare la situazione gli è stato suggerito di assumere un copywriter professionista e il suo tasso di conversione è salito al 6,25%. E come se non bastasse i leads in questo caso erano pre-qualificati.

Una semplice modifica al copy delle tue ads potrebbe completamente **ribaltare il successo della campagna**, creando la strategia vincente.





Parola d'ordine: **EMERGERE**

Prometti grandi cose e aggiungi un gancio unico per attirare l'attenzione

Internet è super affollato. È necessario più di una grande promessa per attirare l'attenzione.

Gli utenti ricevono ogni giorno talmente tanti messaggi promozionali e di marketing, che ormai li archiviano tutti come spam, finendo per non essere neppure più presi in considerazione. Non sono più credibili.

Vuoi che i tuoi consumatori notino il tuo annuncio Facebook?

Fai credere loro nella tua grande promessa. Per farlo puoi offrire loro qualcosa che non avevano mai visto prima: un **gancio unico**.

L'unicità del gancio farà superare lo scetticismo dei consumatori che pensavano di aver visto tutto. È uno dei modi migliori per **distinguersi su Internet** e spiccare tra i molti venditori che offrono la stessa cosa.



Fai in modo che clicchino

Il 75% del successo dell'annuncio passa attraverso l'immagine

Ricordi cosa ti ha fatto **fermare dal tuo scroll down** l'ultima volta che eri su un social network? Cosa ti ha spinto a leggere e magari a cliccare un annuncio? Probabilmente l'immagine.

Le immagini sono la parte più importante di un annuncio. Un'**immagine accattivante** infatti aumenta del 75% la possibilità di catturare l'attenzione dei tuoi utenti e di farli fermare per leggere l'annuncio.

Secondo alcuni studi, gli esperti suggeriscono che il 44% degli intervistati in una campagna di vendita coinvolgerà maggiormente i marchi quando vedranno le foto che preferiscono essere pubblicate al loro interno.

Le immagini non sono solo convincenti e eye-catchy, ma **forniscono anche molte più informazioni** rispetto al testo. L'immagine può rendere più facile per i consumatori trovare gli annunci che preferiscono a colpo d'occhio.

Vuoi che il tuo annuncio raggiunga i migliori risultati? [Aggiungi un'immagine accattivante](#) e il gioco è fatto.





**Ma allora sei
VERAMENTE
interessato a fare
bene le tue ADS!**



Qualche consiglio EXTRA

9

I tuoi annunci non sono redditizi? Dai un occhio qui sotto

Niente coerenza, niente successo di vendita

Il funnel di cui vorrai servirti per acquistare nuovi clienti deve essere coerente dal primo all'ultimo passaggio. Ucciderete lo slancio della pubblicità se su Facebook offre un messaggio mentre il resto delle vostre offerte ne afferma un altro.

Anche qualcosa di semplice come avere un titolo su un annuncio, un altro sulla pagina di destinazione e un altro ancora sulla pagina di vendita può creare confusione per i potenziali clienti.

Troppi messaggi insieme possono anche causare dissonanza cognitiva, che confonde l'utente perché il suo subconscio dice una cosa mentre gli occhi ne leggono un'altra. L'abuso nel numero di messaggi indirizzati all'utente può portare alla confusione degli stessi messaggi e quindi all'inerzia del potenziale cliente.

Questo scenario è il peggiore possibile se stai cercando di convincere i tuoi visitatori ad acquistare. **Sii sempre coerente con il tuo messaggio durante l'intero funnel di vendita.** Uno dei modi più semplici per farlo è quello di utilizzare lo stesso titolo in diverse fasi del funnel.

10

Come convincere i visitatori ad acquistare?

Con i risultati. È così semplice

Pubblico difficile da convincere? Offri loro la prova che il tuo prodotto o servizio può fornire dei **risultati concreti e realmente ottenibili**. Anche i più scettici non sapranno come controbattere.

Confondere i risultati sarà uno sforzo inutile e una perdita di tempo. Chiunque può cercarti su Google e [vedere le recensioni dei clienti](#) precedenti.

Quando contestualizzi le tue affermazioni e fornisci una solida base per convalidarle, riesci a convincere potenziali clienti che il tuo prodotto o servizio potrà risolvere il loro problema. A questo punto avrai già eliminato buona parte delle loro obiezioni sull'acquisto.

Facebook e Instagram Ads funzionano esattamente allo stesso modo. Per questo è una delle cose più importanti da fare nella tua campagna pubblicitaria su Facebook.

Assicurati sempre di **poter dimostrare che il tuo prodotto ottiene risultati**. Uno dei modi più usati per farlo in modo convincente è usare case study, testimonianze o recensioni di terze parti.

Se invece tutto ciò che hai da offrire è un valido argomento logico che può funzionare, non farti intimorire, sfruttalo al meglio.

Colpisci e affonda.

11

La strada per il successo? Cambiare mentalità

“Non sono unico” deve diventare il tuo mantra

Gli imprenditori sono orgogliosi della loro unicità. Per questo spesso chiedono: "Sei sicuro che funzionerà per la MIA attività?". Parlando di business però, nessuno è davvero unico al mondo.

Tutti vogliono la stessa cosa: vendere. E il modo più rapido ed efficace per ottenerla è la pubblicità.

Sotto questo aspetto, ogni azienda è uguale alle altre. Ma quali sono le basi su cui si basano gli annunci pubblicitari? La pubblicità funziona sempre **comprendendo la psicologia del potenziale cliente** e convincendolo ad acquistare.

Devi solo capire cosa spinge il tuo pubblico ad acquistare. Una volta che lo sai, puoi usare i numeri per capire come aumentare il loro desiderio di acquisto e come convertire più persone.

Neppure **Facebook Ads** è unico nel suo genere. È solo un'altra piattaforma che induce le persone ad acquistare, utilizzando tecniche di vendita già sperimentate.

Ora basta stare lì a guardare lo schermo!

Nessuna azienda è così unica da non poter utilizzare una campagna di vendita di Facebook per aumentare il numero dei suoi clienti. **Facebook Ads funziona per tutti** si tratta solo di capire le basi e iniziare a metterle in pratica.



Vuoi scoprire come Facebook Ads può aiutarti a raddoppiare il tuo fatturato in meno di un anno?



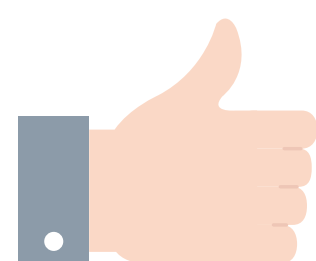
Allora non perdere tempo!

Clicca sul nostro **Facebook-Button** e



prenota ora la tua **call gratuita**.

In 30 minuti, dopo averci brevemente parlato del tuo business ti aiuteremo a costruire una strategia di social marketing vincente.



PERCHÉ NOI?

Abbiamo creato strategie di marketing per **oltre 120 clienti** che volevano far crescere il loro business sui social.

Siamo specializzati nella creazione di campagne di Facebook e Instagram Ads di successo che puntano a far aumentare del **27%** il tasso di conversione degli annunci e a **raddoppiare** il fatturato dell'azienda.



Dicono di noi



“Consiglio volentieri Viva Digital alle aziende che hanno bisogno di essere seguite in modo professionale. La nostra esperienza è positiva e senza nessuna complicazione.

Lavoro veloce e puntuale.”

Servizi: [Web Design](#)



“Viva Digital segue tutta la campagna di digital marketing del nostro ecommerce con ottimi risultati. Tutto quello che riguarda SEO, Adwords e Social non è più un pensiero grazie al prezioso aiuto del team di Viva Digital.”

Servizi: [Digital Marketing](#)



“Il nostro settore è particolare e molto competitivo. Nonostante questo Viva Digital riesce a dare un contributo importante alla nostra attività. Cerchiamo sempre di essere più innovativi della concorrenza e in questo Viva Digital sposa perfettamente la nostra mentalità”

Servizi: [Digital Marketing](#)



“Lavoro con Viva Digital e in particolare con Marco da moltissimi anni e non posso che esserne soddisfatto. Non solo Viva Digital ha creato il nostro ecommerce, ma ne segue tutto il digital marketing con impegno e spirito di iniziativa, proponendo sempre nuove idee e strategie interessanti.”

Servizi: [Digital Marketing - Web Design](#)



“Grazie al team di Viva Digital per l'eccellente lavoro. Abbiamo avuto un servizio di qualità a un ottimo prezzo e hanno dimostrato grande flessibilità accontentando tutte le nostre richieste senza nessun problema. Grazie a Marco per rispondere sempre a ogni richiesta e telefonata!”

Servizi: [Digital Marketing - Web Design](#)



“Molto soddisfatti del lavoro di Viva Digital, che hanno saputo mettersi a completa disposizione per ogni attività richiesta, dimostrando anche un ottimo dinamismo e iniziativa nel proporre nuove soluzioni.”

Servizi: [Digital Marketing - Web Design](#)



“Lavoro con Marco da molti anni ed è sempre stato il mio referente a Viva Digital. Oltre agli ottimi risultati apprezzo la sua disponibilità costante ogni volta che chiamo per un consiglio. Devo dire che anche ad agosto è sempre disponibile, quando tutti gli altri sono chiusi.”

Servizi: [Digital Marketing](#)

