



CAMPAGNE ADS IN FACEBOOK

COME GESTIRE ED OTTIMIZZARE AL MEGLIO
LE CAMPAGNE ADS IN FACEBOOK

CORSI.EMOOC.EU

Il corso

Questo corso è consigliato a tutti i proprietari di attività che vogliono apprendere come sfruttare al meglio Facebook per attirare nuovi clienti.

In questo corso si parte dalla teoria, cercando di capire quando e perché Facebook è lo strumento giusto per la tua attività, per poi passare ad analizzare tecnicamente strategie di acquisizione contatti e di creazione di vendite reali utilizzando la piattaforma.

Si terminerà poi con alcuni casi studio reali e con accenni di strategie avanzate di advertising.

Obiettivi del corso

L'obiettivo è di fornire una panoramica specifica dello strumento di Advertising su Facebook, con la possibilità di ottenere poi supporto diretto via chat da parte del docente.

PROGRAMMA

Introduzione al Facebook advertising

- Lezione1.1 Sfera dell'interesse vs Sfera del bisogno
- Lezione1.2 Perché e quando utilizzare Facebook ads
- Lezione1.3 Come funziona il sistema di advertising
- Lezione1.4 Cosa posso sponsorizzare e cosa no?
- Lezione1.5 Quanto budget mi serve?
- Lezione1.6 Che risultati posso ottenere?

Affrontare un progetto: creazione e ottimizzazione Business manager e account

- Lezione2.1 Cos'è un Business Manager e come crearlo
- Lezione2.2 Utenti, pagine e account pubblicitari
- Lezione2.3 Gestione utenti e permessi
- Lezione2.4 Creazione dell'Account Pubblicitario
- Lezione2.5 Gestione Fatturazione e pagamenti

Affrontare un progetto: le basi dell'advertising

- Lezione3.1 Teoria e tecnica dell'advertising su Facebook
- Lezione3.2 Cosa sono i pubblici e a cosa servono
- Lezione3.3 Pubblici salvati, simili e personalizzati
- Lezione3.4 Creazione di Lookalike e spiegazione del loro funzionamento
- Lezione3.5 Gli obiettivi di advertising: cosa sono e come funzionano
- Lezione3.6 Come scegliere il target giusto
- Lezione3.7 Durata delle campagne

Affrontare un progetto: creazione di una campagna

- Lezione4.1 Creazione di una campagna Facebook
- Lezione4.2 Struttura di una campagna Facebook
- Lezione4.3 La scelta dell'obiettivo
- Lezione4.4 La scelta del tipo di pubblico
- Lezione4.5 La scelta delle caratteristiche anagrafiche e demografiche
- Lezione4.6 Gli interessi: cosa sono e come funzionano
- Lezione4.7 I posizionamenti

Lezione4.8 Come impostare il budget e con che logica
Lezione4.9 I formati delle inserzioni
Lezione4.10 Come creare un'inserzione
Lezione4.11 Che tipo di Testo usare
Lezione4.12 Che tipo di immagine usare
Lezione4.13 Che tipo di Call to action usare
Lezione4.14 Come strutturare una fase di test iniziale

Affrontare un progetto: come creare una campagne di generazione contatti

Lezione5.1 Cosa sono e come funzionano le Lead Ads
Lezione5.2 Come implementarle?
Lezione5.3 Come fare una campagna di generazione contatti fuori Facebook?
Lezione5.4 Trucchi e consigli pratici

Tracciamento: la fase fondamentale del progetto

Lezione6.1 Come tracciare i risultati
Lezione6.2 Cos'è il Facebook Pixel
Lezione6.3 Come implementarlo sul nostro sito?
Lezione6.4 Come controllare se funziona?
Lezione6.5 Come vedere i dati su Facebook?
Lezione6.6 Quali dati vedere?
Lezione6.7 Come valutare l'andamento delle nostre campagne?

Esempi pratici:

Lezione7.1 Caso studio di attività locale
Lezione7.2 Caso studio di PMI
Lezione7.3 Caso studio di azione di generazione contatti

Caratteristiche corso:

Durata: 3,5 ore

Costo: €147,00 iva inclusa

Link diretto: <https://corsi.emooc.eu/courses/campagne-facebook-ads/>