



facebook Ads



Ads

La galaxie **Facebook** (incluant aussi Instagram, Messenger et WhatsApp) est devenue absolument incontournable dans le quotidien de millions d'internautes. Profiter de cette gigantesque audience pour assurer la promotion de ses activités en ligne semble donc une évidence mais optimiser son retour sur investissement demande pas mal de maîtrise de cet outil complexe qu'est le Business Manager

public concerné

Professionnels du marketing et de la communication, chefs de projets WEB, Digital Demand Managers...

Durée : 2 demies journées de 3h30 - 70% théorie / 30% pratique

Augmentez les performances de vos campagnes publicitaires dans Facebook et Instagram !

Lieu de la formation

A définir ensemble
Formation accessible en intra si vous le souhaitez.

Objectif : Être capable de définir et de mettre en place des campagnes publicitaires optimisées pour Facebook et/ou Instagram tout en mesurant votre retour sur investissement.

Pré-requis : Connaître le fonctionnement de Facebook et Instagram

Programme de la formation

1. Créer et paramétrer son compte FBM

- Ergonomie de Facebook Business Manager
- Les différentes fonctionnalités
- Optimisation et démarrage

2. Les différents objectifs publicitaires

- Les 3 grandes catégories d'objectifs publicitaires
- Quel objectif pour quel résultat ?
- Planifier son plan d'actions
- Choisir ses indicateurs de performance

3. Créer & optimiser ses audiences cibles

- Introduction aux Personas
- Les différents critères de ciblage
- Optimisation des critères géographiques et démographiques
- Les centres d'intérêts
- Affiner son audience pour plus de performances

4. Créer et diffuser les publicités

- Le choix des emplacements de diffusion
- Les différents formats de publicité
- L'importance des visuels
- La rédaction et l'optimisation du message publicitaire
- Les optimisations budgétaires

5. Analyser les retours de vos campagnes publicitaires

- Interface de l'outil de reporting du FBM
- Comment prioriser les KPI ?
- Comment analyser les résultats d'une campagne ?
- Comment en tenir compte pour améliorer encore les résultats
- L'importance de l'A/B testing