

КРАСИМИР РАНГЕЛОВ

4 СЪПКИ ДА ПРИВЛЕЧЕШ ПОВЕЧЕ КЛИЕНТИ ИЗПОЛЗВАЙКИ: МЕТА РЕКЛАМИ

ПРИВЛЕЧИ ПЕРФЕКТНИТЕ КЛИЕНТИ ЗА ТВОЯТ
БИЗНЕС ИЗПОЛЗВАЙКИ СИЛАТА НА НАЙ-
ГОЛЯМИТЕ ПЛАТФОРМИ ЗА СОЦИАЛНИ МРЕЖИ В
СВЕТА

KR-RESULTS.COM

4 Стъпки Лесно Да Привличаш Повече Клиенти Чрез Мета Реклами

Как лесно да привличаш перфектни клиенти за твоят бизнес на автопилот.

Защо Мета Рекламите Са Най-Великата Маркетинг Възможност От... Времето На Динозаврите

Не знам за тебе, но все още ми е странно да казвам "Мета". Просто си представи, че казвам 'Фейсбук и/или Инстаграм' като говоря за Мета ;-)

През първата четвърт на 2024г., Мета обявиха, че 3.24 милиарда хора са използвали поне един от основните продукти на компанията (Facebook, WhatsApp, Instagram, или Messenger).

Това ни казва две неща:

- 1) Това е умопомрачаващо число.
- 2) Нашият перфектен клиент прекарва време в Мета.

Втората точка става по-въълнуваща, когато осъзнаеш, че Мета ни позволява да фокусираме рекламите към хората, които искаме да достигнат.

Ако си купувал каквато и да било реклама, още от самото начало знаеш, че повечето пари ги хвърляш на вятъра. По-голяма част от хората, които виждат рекламите ти не могат да купят от тебе, няма да купят от тебе, никога няма да купят от тебе. Защото се опитваш да достигнеш до ВСИЧКИ.

Мета прави нещата различни. Никога преди не е било толкова лесно да достигнеш ТОЧНО до клиентите, които искаш за бизнеса ти. Мета рекламите също ще ти помогнат да подсилиш всички останали маркетингови опити, които правиш. Но ще навлезем в това по-късно.

И знаеш ли кое е най-хубавото?

Това е неизползвана златна мина.

Не защото, конкурентите ти не знаят за Мета. Знаят. И може дори да го използват, да букуват постове от време на време, хвърляйки му някой лев за реклама.

Но почти никой не знае как да го използва правилно.

И точно това ще ти покажа в наръчника. Започвайки с точните стъпки, които трябва да направиш, за да може Мета да ти даде перфектните клиенти за твоят бизнес на автопилот.

Да започваме!

Красимир Рангелов
КР Маркетинг

П.П.: Ако искаш да погледнем акаунта ти и какво може да направим за тебе, може да се свържеш с нас тук: <https://www.kr-results.com/free-marketing-analysis>. Без да се притесняваш, не ти струва нищо и няма да ти досаждам с притискащи техники за продажба. Ако можем да работим заедно ще ти кажем и може да преценим как да продължим.

Какво Почти ВСЕКИ Бизнес Бърка Относно Мета Рекламите

Буустовете или подсилването на постове не струват, защото просто показва поста ти на всички. Това е като да викаш на гарата. Ако не постигнеш резултати с бууста - нормално. Ако се справяш страхотно с бууста? Ще се справиш страхотно ползвайки истинския продукт. Ако си нямаш на идея? Ами... значи си като повечето хора.

Най-големият проблем с рекламирането на Мета е, че е сложно.

Просто погледнете това:

The image shows a sidebar on the left with three options: 'Автоматизирани реклами' (Automated ads), 'Изберете цел' (Select objective), and 'Boost content'. The main area is titled 'Изберете цел' (Select objective) and contains a grid of nine campaign objective cards. Each card has an icon, a title, and a brief description.

Objective	Description
Започнете с автоматизираните реклами	Вземете персонализирани реклами които се ретурират с времето, за да ви помогнат да получите по-добри резултати.
Create A/B test	Препоръчано
Boost an Instagram post or reel	Препоръчано
Получавайте повече обаждания	
Привличане на повече посетители на уеб сайта	Създайте реклама, за да препратите хората към уеб сайта си
Boost Facebook content	Наскрийте повече хора да видят и да се ангажират с публикациите на страницата ви
Получавайте повече съобщения	Създайте реклама, която включва бутон за действие от страницата ви
Популяризирайте страницата си	Секржете повече хора със страницата си
Привлечете повече потенциални...	Създайте реклама, за да завеште данни за контакт на потенциални клиенти

Чувството е като да се опиташ да спреш бомба, чудейки се коя жица да срежеш.

Мета знае това. Годишният им оборот от реклами е над 100 милиарда долара (да, милиарда). Така, че спокойно може да предположиш, че имат няколко доста умни хора, които се разхождат там.

За това дават опцията за 'boost'.

Това е супер улеснен вариант, да харчиш пари за реклами и много бизнес собственици го използват, без да осъзнават, че просто хвърлят пари на вятъра.

Да, ако бустнеш пост ще го видят повече хора. Но изпускаш основата на това, което прави Мета толкова страхотен начин, за привличане на клиенти:

- Ограничен си сам до постове, които може да бъдат качени като нормален пост
- Не може ефективно да таргетираш конкретна аудитория, според това какво искаш да направиш
- Не можеш да добавяш квадратни снимки, да променяш и усъвършенстваш текста и заглавието
- Не можеш да пуснеш буустната реклама едновременно във Facebook и Instagram

Използвайки буустнати постове, за да стигнеш до клиентите е като да се опитваш да спечелиш състезание за колхоза, докато караш детско колело с помощни колелца. Като приключиш с този наръчник, ще може да прескочиш от детското колело, на ултрабърз състезателен велосипед с карбонова рамка.

Та... какво ТРЯБВА да правиш?

Трябва да използваш инструментите за Мета рекламни. Дава ти повече опции, може да таргетираш и най-важното... МНОГО повече резултати.

За това, от днес нататък, никога няма да използваме 'boost post' отново. Освен ако не мразите парите. В такъв случай трябва да бууствате постовете.

Привличане На Клиенти Без Да Харчите Цяло Състояние.

Едно от най-добрите неща за Мета рекламите е, че можеш да започнеш да ги използваш и да получаваш резултати, без да се разоряваш.

Печатни реклами, телевизионни реклами, инфлуенсър маркетинг... всички те изискват да отделите много пари, без да знаеш дали това ще проработи или не. Преди да се усетиш, ти губиш хиляди левове и не си преместил стрелката по никакъв начин.

Мета обявите са различни.

Ти определяш точно какво искаш да харчиш всеки ден, седмица или месец за Мета реклами. И можеш редовно да проверявате резултатите, за да видиш дали нещата се движат в правилната посока.

И така, колко ще ти струва това?

Уместността е от решаващо значение за успеха при използване на Facebook реклама. Отнема известно време, преди алгоритъмът да улови аудиторията, която искаш да достигнеш, и да оптимизира за това. След като го набележи, започва състезанието и е време за оптимизиране.

С това казано - това все още изисква инвестиция. И твърде много пъти виждам собственици на бизнес с радост да харчат хиляди левове за всякакви неща... но очакват резултати, докато харчат \$1/ден за мета реклама.

В крайна сметка харчат повече за кафе всеки ден, отколкото за бизнеса си. И това няма смисъл.

Когато работим с клиенти, имаме проста цел. Да стигнем до момента, в който всеки 1 лев, който е вложен в реклама, ти носи поне 2 лева в замяна.

Ние правим това, като тестваме и променяме редовно, докато постигнем целта. Ако искаш да видиш какво можем да направим с твоят бизнес, свържи се с нас.

<https://www.kr-results.com/free-marketing-analysis>

Как Да Принудиш Перфектния Ти Клиент Да Прочете Обявата Ти

Най-големият маркетинг грях е...

...да си СКУЧЕН.

Мета е платформа за социални медии. Хората скролват постоянно. Не можеш да очакваш хората да видят рекламата ти, да седнат покрай камината, да вдигнат краката си върху табуретка и да прочетат нещата ти с повишено внимание. Не става така.

Казват, че получаваме 5000 реклами и/или брендиращи съобщения на ден. Нямам представа кой е измислил това число. Звучи случайно и измислено. Но и двамата знаем, че има МНОГО реклами, които се конкурират за твоята аудитория.

Трябва да им грабнеш вниманието ВЕДНАГА.

Няколко съвета за това.

1) Изображението трябва да е правилно

Ние сме визуални същества, така че се уверете, че вашето изображение е заинтригуващо. Не по странен начин. По-скоро като „ха, това е интересно“, начин.

Покажи движение. Или използвай ярки цветове. Или покажи нещо, което наистина искат. Или комбинирай всичките неща. Ето защо ние винаги тестваме, когато работим с клиенти. Винаги има по-добра картина.

2) Следва заглавието

В заглавието има много сила.

Вашето заглавие е рекламата за рекламата. Ако не грабнеш вниманието им веднага, те ще подминат бързо.

Какво е добро заглавие?

Отново. Нещо, което ще грабне вниманието на човек, който би купил от теб.

Най-лесно е да им покажеш, че ти решаващ проблем, който те имат и ИСКАТ да бъде решен.

3) Не ги претоварвай с текст

Много хора натъпкват изображението в рекламата с текст. Това обикновено не е най-добрата идея.

Отново ще подминат. Не четат “Властелинът на пръстените”.

Кратко обобщение: увери се, че привличаш вниманието им по правилният начин. Не бъди сучен. Това е целувката на смъртта за резултатите от Мета реклами.

Как Лесно Да Измерим И Оптимизираме Ефективността На Рекламите

Споменах го и преди, но си заслужава повтарянето:

Когато работим с клиенти, имаме проста цел. Да стигнем до момента, в който за всеки 1 лев, който влагаме в реклама, ни носи поне 2 лева печалба.

Един от най-добрите начини да направиш това е да използвате призив за действие във Всяка. Една. Реклама. Всичко, което правим, трябва да има призив за действие, защото прави всичко измеримо.

Опитваш се да достигнеш до клиентите на всеки етап от тяхното пътуване, от самото търсене на информация до това да бъдат готови да купят. И колкото по-рано попаднеш на техния радар, толкова по-лесно ще бъде да ги превърнете от потенциални клиенти в клиенти.

Мета дори ти дава възможност да пускаш реклами за генериране на потенциални клиенти, които конкретно са насочени към хората, които е най-вероятно да станат клиенти за вашата услуга.

В традиционният начин за генериране на потенциални клиенти, потребителите се насочват към целева страница, където попълват формуляр. Например, можеш да използваш реклама с призив за действие за ‘получаване на оферта’ във Facebook (както обсъдихме в предишния раздел), за да насочиш потребителите към уеб сайта ти и да ги накараш да попълнят формуляр там.

Ние генерираме потенциални клиенти, като даваме нещо, което може да им хареса. Например, ако кажеш, че имаш най-добрите сандвичи в света, няма да накараш хората да дойдат на страницата на твоят бизнес, но може би предлагането на 20% отстъпка ще го направи. Или може би добавянето на социално доказателство ще помогне – нещо като „Сандвичи, обичани от над един милион души всяка година! Елате да опитате нашият сандвич днес и получите 20% отстъпка от поръчката си с този купон.“

Какво Да Правиш Сега?

Мета рекламите са невероятно гъвкав инструмент. Милиарди долари се харчат за него от компании по целия свят. Използването на съветите в това ръководство ще ви позволи да започнете да генерирате потенциални клиенти и за вашия бизнес.

Ако искаш да погледна твоят акаунт и какво мога да направя за твоят бизнес, свържи се с мен тук: <https://www.kr-results.com/free-marketing-analysis>. Никоя друга маркетингова компания не гарантира резултати. Толкова сме уверени, че можем да победим текущите ти реклами, че имаме проста гаранция.

Подобряваме ефективността на сегашните ти реклами ИЛИ... не ни плащаш нищо.

Лесно. Просто. Ясно.

Така че, ако искаш да знаеш какво можем да направим за вас, свържете се с нас и нека да поговорим! Няма да ви струва нищо и няма да има досадни тактики за продажби.

До скоро,

Красимир Рангелов
КР Маркетинг Резултати
<https://www.kr-results.com>

ИЗКАРАЙ ПОВЕЧЕ ОТ РЕКЛАМНИЯТ СИ БЮДЖЕТ

**Любопитно ти е какво можем
да направим за тебе?**

**Свържете се с нас за безплатна
маркетинг консултация и ще ти
кажем какво точно бихме
направили, за да разрастнем
бизнеса ти.**

**Без заплащане, без
задължаване.**

СВЪРЖЕТЕ СЕ С НАС!