

Checklista för att lyckas med din annonsering på Facebook och Instagram

- Starta ett Företagskonto inne på business.facebook.com att samla dina egendomar som din Facebooksida, ditt annonskonto samt Instagramkonto om du även har det.
- Installera pixlar på din sida för att mäta dina resultat av annonseringen.
- Installera en cookie-banner på din sida så att dina besökare kan avgöra om du får spåra dem i enlighet med GDPR.
- Sätt ett mål för din kampanj, vad vill du att dina besöka på hemsidan ska göra?
- Sätt en budget, vad får exempelvis varje beställning på din hemsida kosta?
- Fundera på vem som kan vara intresserad av din produkt/tjänst och rama in personen med hjälp av intressen, geografi, ålder och kön exempelvis.
- Tänk på att konverteringskampanjer på Facebook behöver minst 25–50 konverteringar för att fungera optimalt, gör inte för små målgrupper.
- Skapa annonser med hjälp av bilder och videos som tydligt visar vad din produkt/tjänst funktioner eller service.
- Testa olika typer av annonser och budskap.
- Utvärdera din kampanj regelbundet under kampanjens gång. Pausa annonser och målgrupper som inte levererar enligt dina mål.