



Publicité Facebook et Instagram : de la stratégie aux résultats

Réf : 1512101



Objectifs

- Être à l'aise avec la création d'une campagne Facebook.
- Toucher les bonnes personnes avec la bonne offre et le bon message.
- Répartir efficacement votre budget entre acquisition et retargeting.
- Comprendre ce qui marche et ne marche pas dans votre campagne, réallouer le budget investi et prendre des actions correctives

Programme

Introduction à la publicité Facebook et Instagram

Pourquoi faire de la publicité sur Facebook et Instagram

A quoi faut-il penser avant de créer une campagne de publicité Facebook/ Instagram ?

De quelles ressources avez-vous besoin ?

Structure d'une campagne de publicité Facebook/ Instagram

Cas pratique : tour d'horizon du gestionnaire de publicités Facebook/Instagram

Comprendre le pixel Facebook et l'installer

Qu'est-ce que le pixel Facebook ?

A quoi sert-il ?

Cas pratique : comment installer le pixel Facebook

Cas pratique : comment installer le suivi des conversions

3 types d'audiences Facebook (audiences principales, personnalisées et similaires)

Les 3 grandes catégories d'audiences

Base du ciblage socio-démographique

Introduction au ciblage avancé (intérêts et comportements)

Les 3 catégories d'intérêts

Comment cibler les fans des pages Facebook/ Instagram de vos concurrents

Ciblage par « connexions » (fans de votre page Facebook)

Introduction aux audiences personnalisées et similaires (ciblage avancé)

Cas pratique : création d'audiences dans le gestionnaire de publicités

Ecrire des publicités Facebook/ Instagram, choisir le format et choisir ses images

Les 5 formats de publicité Facebook

En fonction de l'objectif, quel format correspond le mieux ?

Les 4 formats de publicité Instagram

Comment choisir votre format de publicité si vous n'arrivez pas à vous décider ?

Conseils de base pour l'écriture de publicité(s) Facebook

Comment écrire un titre de publicité Facebook – astuces et exemples

Conseils d'experts pour écrire vos publicités Facebook

Analyse des publicités Facebook et optimisation

Comment analyser les résultats de vos publicités Facebook/ Instagram

Les indicateurs de succès pour les campagnes de trafic, vues de vidéo et conversions

Les 3 indicateurs à regarder quand vos campagnes ne sont pas performantes

Construire un rapport d'analyse personnalisé dans le gestionnaire de publicités Facebook

Etudes de cas d'analyse de campagnes

Analyse avancée des résultats (graphiques et rapports par répartition)

Quelle priorité donner à votre analyse pour prendre des actions correctives

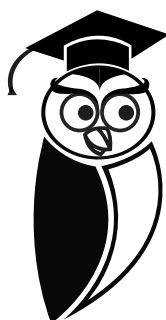
Comment prendre des actions correctives

Prérequis de la formation

Maîtriser les bases du marketing Facebook : animer une page Facebook, écrire une publication, booster une publication

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux agences digitales et de communication, responsables marketing et dirigeants de TPE



Tarif : 980€ HT / pers.

Durée : 2 journée

Taille : 12 personnes maximum

Cette formation est aussi disponible en intra sur-mesure ou en "coaching"

Pour connaître les dates de formation à venir ou vous inscrire à cette formation, Possibilité de création de nouvelles dates.

[CLIQUEZ ICI](#)

contact@digitalacademy.fr

09 77 21 53 21