GRATIS E-BOG · FACEBOOK TIPS OG TRICKS

9 Facebook tips og tricks

De ni principper, jeg bruger for at gøre tilbud, annoncer og næste skridt skarpere.

SKREVET AF SØREN BÆLUM

FOKUS
Tilbud · Budskab · Konvertering

FORMAT
9 konkrete tip før du bruger mere budget

FRA E-BOG TIL PRAKSIS

Få stoppet de dyre klik, før de stopper din vækst.

Hvis du har prøvet at skrue op for budgettet uden at få den fremgang, du håbede på, er du ikke alene. Ofte er problemet ikke platformen. Det er, at tilbuddet, budskabet eller siden efter klikket ikke er tydelig nok endnu.

Jeg har brugt over 100 mio. kr. på Meta-annoncer for mine egne webshops. Her er de principper, jeg selv bruger for at gøre markedsføringen skarpere, mere troværdig og lettere at forbedre.

01

Gør tilbuddet konkret.

,

02

Find ordene, kunderne reagerer på.

,

03

Lad annoncen føre til et klart næste skridt.

,

Et uklart tilbud gør hver annonce dyrere

Flere klik løser ikke et tilbud, folk ikke forstår. Gør værdien konkret, før du køber mere opmærksomhed.

PRØV DETTE NU

Kan en fremmed forklare, hvad du sælger, og hvorfor det er relevant – på 10 sekunder?

Læs den fulde guide på facebooktipsogtricks.dk

Skriv så den rigtige kunde stopper op

Dine egne fagord sælger sjældent. Kundens problem, tvivl og ønskede resultat gør.

PRØV DETTE NU

Find fem gentagne formuleringer fra ægte kundedialoger, før du skriver næste annonce.

Læs den fulde guide på facebooktipsogtricks.dk

Mål det, der faktisk betaler regningerne

En billig klikpris er ligegyldig, hvis klikket ikke bliver til en relevant kunde eller et sundt salg.

PRØV DETTE NU

Vælg ét forretningsresultat og sæt en klar grænse for, hvad du vil betale for det.

Læs den fulde guide på facebooktipsogtricks.dk

Lad budskabet gøre det tunge arbejde

Du behøver ikke gemme dig bag endeløs målretning, når din annonce tydeligt kalder på den rigtige situation.

PRØV DETTE NU

Test én skarp annoncevinkel mod en bredere målgruppe, før du bygger flere lag på kontoen.

Læs den fulde guide på facebooktipsogtricks.dk

Start med problemet – ikke dit produkt

Folk er ikke i feedet for at lære din virksomhed at kende. De stopper, når du rammer noget, de allerede prøver at løse.

PRØV DETTE NU

Omskriv din første linje, så den spejler kundens situation, før du nævner løsningen.

Sælg den forandring, kunden vil have

Features skaber sjældent handling alene. Gør det klart, hvad der bliver lettere, tryggere eller bedre efter næste skridt.

PRØV DETTE NU

Oversæt tre features til det konkrete resultat, kunden håber at opnå.

Lad ikke interessen dø efter klikket

Hvis landingssiden ændrer løftet, du lige har fået klikket på, taber du både tillid og momentum.

PRØV DETTE NU

Sammenlign annonce og landingsside: Samme problem, samme tilbud, samme klare næste skridt?

Læs den fulde guide på facebooktipsogtricks.dk

Giv værdi, før du beder om opmærksomhed

I et travlt feed vinder du ikke ved at larme mest. Du vinder ved at gøre noget nyttigt eller tydeligt med det samme.

PRØV DETTE NU

Tilføj én indsigt, som læseren reelt kan bruge, også hvis de ikke køber endnu.

Bevis det – i stedet for bare at påstå det

Når kunden er skeptisk, er konkrete eksempler og ægte erfaringer mere værd end endnu en stor erklæring.

PRØV DETTE NU

Find ét dokumenterbart kundebevis, der gør værdien af dit tilbud lettere at tro på.

Læs den fulde guide på facebooktipsogtricks.dk

AFSLUTNING

Én skarpere beslutning er bedre end ti nye kampagner.

Start med ét tip. Gør det synligt i din annonce, på din landingsside eller i dit tilbud. Se, hvad det ændrer. Brug derefter næste tip.

MERE HJÆLP

Vil du have hjælp til at gøre det i din egen forretning?

bælummarketing.dk/soeren-baelum-meta-annoncering.html

Gratis e-bog fra Søren Bælum