

Advertieren op Facebook &
Instagram

Anke

W a a r o m a d v e r t e r e n ?

Omdat dit de snelste manier is waarop mensen je gaan vinden.

O r g a n i s c h & A n o r g a n i s c h

Er zijn 2 manieren waarop mensen je kunnen vinden online.

Organisch of Anorganisch.

Organisch = gratis

Anorganisch = betaald

O r g a n i s c h

Jezelf een slag in de rondte posten op je tijdlijn, facebook pagina en / of groep.

Zichtbaar zijn in andermans groepen.

Link naar je gratis weggever delen.

En evt connecten met de mensen die op je posts reageren via messenger.

P r o b l e e m ?

Het algoritme van social media.

Facebook laat je posts aan steeds minder mensen zien.

En dus zijn je berichten minder zichtbaar.

En is het lastiger om je mailinglijst anorganisch te laten groeien.

Als je niet dag en nacht achter je laptop vastgeplakt wilt zitten.

A n o r g a n i s c h

Je betaald facebook en / of instagram om jouw bericht aan meer mensen te laten zien.

Waardoor dus meer mensen dus ook daadwerkelijk je bericht zien.

Je kan facebook laten weten aan wat voor soort mensen zij je bericht moeten laten zien en zo gericht targetten.

In dit bericht de link naar je freebie delen.

Waardoor je mailinglijst sneller groeit.

P r o b l e e m ?

Het kost geld.

Maar niet zoveel als je misschien denkt.

Want je kan met een paar euro per dag starten.

Je moet wel weten wat je doet.

Anders ben je gewoon geld over de schutting aan het gooien.

En dat is zonde.

W a a r o m F a c e b o o k & I n s t a g r a m ?

Dat is hoe ik het doe :).

Je zou ook Google kunnen proberen.
Of Youtube ads.

Maar daar heb ik tot nu toe nog niets mee gedaan.

Facebook & Instagram ads zijn in verhouding goedkoop.

En veeeeel goedkoper dan een advertentie in het plaatselijke suffertje!



De snelste manier om je
mailinglijst te laten groeien?



Door te adverteren op
facebook en / of instagram

Hoe gaan mensen je vinden?

Door jezelf aan duizenden mensen te laten zien met de hulp van advertenties.

Ik ben met advertenties snel van 0 naar mijn eerste 1000 mensen op mijn mailinglijst gegroeid.

En tegelijkertijd kwamen ook de eerste klanten.



Hoe werkt adverteren op
facebook?



Altijd naar iets gratis



Je freebie dus!

En kwak hem er niet zo op.
Geef waarde.

Over waarom dit geweldig is.

Vertel een verhaal.



Met een CTA naar je gratis weggever.

W a t k o s t h e t ?

Het gaat om de conversies.

Voor hoeveel een advertentie converteert.

Wat is een conversie?

Hoeveel je betaald voor een emailadres!

Het maakt dus niet hoeveel mensen je advertentie zien.

Hoeveel klikken erop en vragen ook echt je freebie aan.

Om dit te kunnen meten is het handig dat je een pixel op je website hebt staan.

De pixel kan je uit je facebook advertentie account halen en mbv een plugin op je wordpress site zetten.

Wat kost het?

Wat is normaal?

Dat hangt af van wie je doelgroep is en waarop je adverteert.

De zakelijke markt is over het algemeen duurder dan de particuliere markt.

En ook is over het algemeen een advertentie naar een webinar duurder dan naar een ebook.

Maar ja. Een webinar levert vaak weer sneller klanten op.

Wat kost het?

Essentiele olie webinar: rond 1€

Ebook In 3 stappen naar je online training : rond de 3€

Webinar Mijn 4 stappen succes strategie: rond de 4€

Hoe heb ik het gedaan?

Ik heb geen enkele facebook cursus of iets dergelijks gevolgd.
Ik heb dit allemaal van een heel praktisch georiënteerde business coach.

Waar ik een paar filmpjes van heb bekeken.
En gewoon haar stappenplan heb gevolgd.

Met mijn eigen boodschap erin!

Later ben ik nog een tijdje lid geweest van een facebook advertentie mastermind groep.

En nu heb ik sinds kort een VA die een deel van mijn facebook advertenties voor me beheert. Vooral omdat ik mijn advertenties echt door wil laten groeien.

W a a r g a a t o m ?

Jouw boodschap moet erin zitten!

Jouw ziel moet erin zitten!

Het is niet: heb je dit en wil je dat?

Nee!

Vertel een verhaal!!!

Deel over de pijn.

Praat over het verlangen.

Een vertel over jouw oplossing. Je gratis weggever.

Het is niet anders dan een gewone post op facebook schrijven.

Hoe werkt een fb ad?

Je maakt een post (in je facebook advertentie account) waarin je je webinar promoot.

Je vertelt aan facebook aan wie je wilt dat deze advertentie getoond wordt. Of te wel. Je bepaald je doelgroep.

Je bepaald hoeveel geld je er aan uit wilt geven. Of te wel. Je stelt je budget in.

Wat je niet moet doen?

Een post boosten!

Boosten kan je gewoon op je facebook pagina / tijdlijn doen.
Een advertentie gaat alleen via je advertentie account.

Dat laatste moet je dus hebben.

Facebook advertentie basics

Een facebook advertentie bestaat uit:

Campagne

Ad set

Advertentie

Facebook advertentie basics

Een campagne is het hoofdlevel.

Hieronder kan je verschillende ad sets en advertenties hebben staan.

Per campagne 1 doelgroep.

Varieer binnen een campagne met afbeeldingen en tekst binnen je ad sets.

Als je wilt!!

Voor een nieuwe doelgroep maak je een nieuwe campagne.

Zo kan facebook het beste zijn werk doen en kan je zien wat het beste werkt.

Facebook advertentie basics

Facebook Ads manager

Installeer je facebook Pixel & Integreer je website

Als je tenminste wilt weten hoeveel een lead / een aanmelding je kost.

En of je advertentie goed converteert. En het dus uit kan wat je aan het doen bent.

Kan je uit je facebook advertentie account halen.

Installeer deze op je website.

Hier zijn verschillende plugins voor als je een wordpress website hebt.

Facebook advertentie basics

Maak een aangepaste conversie.

Naar je dank je wel pagina.

De pagina waar je mensen naar toe stuurt nadat ze zich succesvol hebben aangemeld voor je webinar.

Daarom is een dank je wel pagina zo belangrijk.

Facebook registreert wie van iedereen die op je advertentie klikt ook daadwerkelijk op je dank je wel pagina terecht komt. En zich dus hebben aangemeld voor je webinar.

En configureer je aangepaste conversie.

Facebook advertentie basics

Bepaal je doelgroep.

Aan wie wil jij dat facebook je advertentie laat zien?

Leeftijd

Geslacht

Land + taal

Interesse's

Facebook advertentie basics

Zodra je ongeveer 1000 mensen op je mailinglijst hebt staan kan je een lookalike doelgroep aanmaken.

En laat facebook hier een look a like groep van maken.
En gebruik deze als doelgroep voor je freebie advertentie.

+

Je kan op deze manier ook advertenties richten naar de mensen op je mailinglijst.

Facebook advertentie basics

Maak je advertentie.

Kies voor advertentie gericht op conversies.

Geef je advertentie een naam.

Geef de url aan waar mensen op landen als de conversie is gelukt (dit is download / dank je wel pagina van je freebie + dit werkt alleen als je de pixel op je website hebt staan).

Geef je budget aan (begin met een paar euro per dag).

Facebook advertentie basics

Kies een afbeelding. Je vindt mooie gratis afbeeldingen op unsplash.com.

Bewerk ze evt in Canva.

Maar ook een mooie foto van jezelf kan je gebruiken.

Gebruik een afbeelding van 800 x 800.

Facebook advertentie basics

Goede kop die direct de aandacht grijpt.

Zet je tekst in het tekst vak + link naar de optin pagina.

Korte tekst?

Lange tekst?

Test het uit!

Zet de link naar je optin pagina ook in het website url vak

Kies de tekst op de knop (bv registreren of downloaden).

Facebook advertentie basics

Klik op publiceren.

Of plan wanneer je wilt dat hij gaat starten.

Volg het elke dag!

B u d g e t

Ik begin meestal met 5 euro per dag.

Kijken hoe het gaat.

Op welk bedrag ze converteren.

Of ik nog wat bij moet schaven.

Daarna schroef ik het omhoog.

Doe dit in stapjes!

En check het altijd.

V e r d e r

Als je adverteert naar een event.

Begin op tijd! 10 – 14 dagen van te voren.

Geef je advertentie 2-3 dagen om op te starten.

Verhoog je budget als de advertentie goed draait.

Doe dit zo vroeg mogelijk op de dag.



Je advertentie geld terug
verdienen?

D a t k a n .

**M e t w a t z e n o e m e n e e n
t r i p w i r e .**



Een waardevol maar goedkoop aanbod wat mensen aangeboden krijgen nadat ze je freebie hebben aangevraagd.

Hoe ziet dit eruit?



T r i p w i r e

Advertentie naar Freebie.

Optin pagina Freebie

Dank je wel pagina met een speciaal aanbod van 3, 7 of 17 euro.

Als jij 50 euro per week uitgeeft aan advertentie kosten moet je dus x aantal tripwire's verkopen om je advertentie kosten terug te verdienen.

Waarom doen we dit?

T r i p w i r e

Om je advertentie kosten terug te verdienen.

Maar ook.

Om mensen ja tegen je te laten zeggen.

En om mensen voor een klein bedrag te laten ervaren wie jij bent en waar jij voor staat. Plus welke waarde jij levert.

Het percentage mensen dat je tripwire heeft gekocht en uiteindelijk een andere programma of dienst bij je koopt is hoger dan bij de mensen die je tripwire niet heeft gekocht.

T r i p w i r e

Een mini training.

Workshop opname.

Done for you.

Denk aan:

Maak je eigen visiebord

Manifestatie Doorbraak Methode

Waanzinnig Aantrekkelijke Weggever

30 done for you facebook posts

T r i p w i r e

Eerste stap in je funnel en automatiseren.

Maar onthoud. Altijd stap voor stap.

Zorg eerst dan mensen voor een goede prijs converteren op je advertentie.

Dan de focus op het verbeteren van je tripwire pagina.

Enzovoort.

Volgende stap

How to video's

Bonus video: Groei je lijst en trek klanten aan met webinars.