

Lancer une campagne Facebook Ads



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender les Facebook Ads
- Préparer une campagne publicitaire en utilisant des techniques marketing avancées
- Optimiser sa campagne de publicité



POINTS FORTS

- Vous êtes formé par un expert de la communication.
- Formation personnalisée et adaptée selon vos besoins.
- Formation éligible à un financement par l'OPCO.



PUBLIC VISÉ

Toutes les personnes qui souhaitent créer des campagnes publicitaires Facebook efficaces.
4 stagiaires maximum par session.



DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

1 journée | 7h
Salle Meeting Place à Strasbourg
ou au sein de votre entreprise.



PRÉREQUIS

Disposer d'un smartphone, être à l'aise avec les outils digitaux.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Créer et configurer un compte Facebook Business Manager.
- Concevoir une campagne publicitaire Facebook en utilisant des techniques marketing avancées.
- Cibler efficacement l'audience pour vos Facebook Ads.
- Sélectionner les meilleurs placements publicitaires pour maximiser l'impact.
- Optimiser et ajuster une campagne publicitaire pour améliorer les résultats.
- Analyser les performances de la campagne grâce aux statistiques et rapports Facebook Ads.

Programme

LANCER UNE CAMPAGNE FACEBOOK ADS

1. Appréhender les Facebook Ads

- Comprendre le fonctionnement de la publicité Facebook
- Découvrir le gestionnaire de publicités (Facebook ads manager)
- Connaître la structure des campagnes Facebook
- Explorer la phase d'apprentissage > Assimiler les règles publicitaires
- Comprendre la facturation des publicités Facebook

2. Créer un compte Facebook Business Manager

- Créer un Business Manager
- Ajouter une page Facebook
- Ajouter un compte Instagram
- Créer un compte publicitaire
- Accorder des droits

3. Créer une campagne publicitaire Facebook / Instagram avec un objectif

- Créer une campagne publicitaire Facebook / Instagram
- Connaître les objectifs de sensibilisation
- Connaître les objectifs de considération
- Connaître les objectifs de conversion
- Compléter les informations de la campagne

4. Définir vos critères de ciblage de campagne

- Renseigner les informations de l'ensemble de publicités
- Créer une audience par centres d'intérêts et comportements
- Créer une audience avec le ciblage géographique
- Créer une audience avec le ciblage démographique
- Créer une audience avec le ciblage avancé
- Créer une audience avec le ciblage par connexion

5. Définir le budget et la durée de vos campagnes Facebook Ads

- Définir le bon budget de campagne en fonction de la taille de l'audience estimée
- Choisir entre budget global ou budget quotidien
- Définir les heures de diffusion de vos campagnes (si pertinent)
- Définir la durée idéale de diffusion de vos campagnes

6. Bien choisir les contenus à sponsoriser pour vos campagnes

- Comprendre les avantages des différents types de contenus sponsorisables (image unique, vidéo, carrousel...)
- Respecter les contraintes imposées par Facebook et Instagram
- Sponsoriser un ou plusieurs contenu(s) dans une campagne pour effectuer des tests
- Connaître des outils complémentaires pour la création des visuels

7. Mesurer les performances de vos campagnes publicitaires

- Comprendre et analyser les résultats présentés par défaut dans le Gestionnaire de Publicités Facebook
- Ajouter des colonnes supplémentaires de performances statistiques en cas de besoin
- Savoir exporter des résultats de campagnes aux formats .xls ou .csv
- Mesurer le retour sur investissement de vos actions publicitaires avec le suivi des conversions

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés. Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat, certifié Qualiopi et enregistré sur Datadock



FF19V01

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

