



детальніше про курс

Курс Таргетинг у Facebook та Instagram Online

ADVANCED LEVEL

🕒 18 занять 📅 2 заняття на тиждень

ВИВЧАЄМО ТАКІ ТЕХНОЛОГІЇ



Zapier



Telegram bot



Instagram



Facebook

ПРОГРАМА КУРСУ

1. Основи інтернет-маркетингу

- Як працює digital-реклама. Роль таргетингу в інтернет-рекламі
- Метрики в бізнесі та unit-економіка
- Метрики в онлайн-рекламі

2. Підготовка матеріалів для реклами

- Бриф для проекту
- Стратегія маркетингу: продукт та УТП, аудиторії та оффери
- Аналіз конкурентів (case studies та benchmarking)
- Шлях клієнта: інтернет-магазин, лендинг, instagram-магазин, канали прогріву та квізи

3. Технічна підготовка до реклами

- Що таке бізнес-менеджер, Facebook Suite, рекламний кабінет
- Підготовка бізнес-менеджера та його функції
- Структура та функції рекламного кабінету

4. Як працює таргетована реклама

- Принципи роботи таргетованої реклами

- Цілі кампаній та вибір шляху клієнта
 - Що таке цільовий сегмент та таргет-набір
 - Що таке аудиторії ретаргетингу та схожі аудиторії
 - Формати рекламних оголошень
-

5. Планування рекламної кампанії та комунікації

- Вибір цільової дії
 - Вибір цільових сегментів для реклами
 - Підбір офферів (пропозицій) для реклами
 - Створення плану реклами
-

6. Принципи збору аудиторій

- Створення таргет-наборів
 - Створення аудиторій ретаргетингу
 - Створення схожих аудиторій
-

7. Принципи створення оголошень

- Актуалізація цільових сегментів та офферів
 - Вибір форматів оголошень
 - Технічне завдання для дизайнера
 - Самостійне створення креативів у редакторі
 - Принципи тексту для реклами та копірайтингу
 - Формування всіх варіацій оголошень
 - Instant Experience
 - Динамічні креативи
-

8. Метрики в таргетингу

- Рівні воронки на шляху клієнта
 - Типи метрик
 - Метрики для підрахунку ефективності рекламної кампанії
 - Налаштування метрик у рекламному кабінеті
 - Окупність витрат на маркетинг
-

9. Реклама для продажу у повідомленнях

- План реклами
- Структура рекламної кампанії

- Налаштування реклами для продажу у повідомленнях
 - Метрики для аналітики
 - Звітність з реклами
-

10. Реклама на генерацію лідів (збір заявок усередині Facebook та Instagram)

- План реклами
 - Структура рекламної кампанії
 - Налаштування форм для лідів
 - Інтеграція Zapier
 - Метрики для аналітики
 - Звітність з реклами
-

11. Створення посадкових сторінок на конструкторі

- Принципи посадкових сторінок
 - Створення посадкової сторінки
 - Створення інтернет-магазину
 - Купівля та налаштування домену
-

12. Підготовка до реклами для продажу через сайт

- Технічна підготовка: підтвердження домену та веб-подій, API-конверсії
 - Піксель та коди конверсій на сайті
 - Знайомство з Google Tag Manager
 - Знайомство з Google Analytics та UTM-мітки
-

13. Реклама посадкової сторінки

- План реклами
 - Структура рекламної кампанії
 - Аудиторії ретаргетингу з відвідувачів сайту
 - Метрики для аналітики
 - Звітність з реклами
-

14. Реклама інтернет-магазинів

- Як працюють каталоги товарів
- Продажі за каталогами
- Динамічний ретаргетинг
- Ретаргетинг з кожного кроку воронки

- Подібні аудиторії за цінностями
 - План реклами та структура рекламної кампанії
 - Метрики для аналітики та звітність з реклами
-

15. Бюджет рекламної кампанії

- Планування за доступним бюджетом
 - Планування із завдань бізнесу
 - Вибір бюджету для перевірки гіпотез
 - Прогнозування результату
 - Оптимізація бюджету на рівні кампанії
 - Граничні та цільові ставки
-

16. Масштабування рекламних кампаній

- Вигорання аудиторії та навчання груп оголошень
 - Збільшення бюджету
 - Дублювання груп
 - Зміна креативів
 - Робота зі схожими аудиторіями
 - Зміна мети кампанії
 - Campaign Budget Optimization
 - Новий рекламний кабінет
-

17. Інструменти наскрізної аналітики

- CRM-системи, як працюють, яку функцію виконують
 - Як аналізувати результат власними силами
-

18. Чат-боти для реклами

- Принципи використання чат-бота для лідогенерації
 - Чат-бот для Facebook та Instagram
 - Чат-бот для Telegram
 - Структура чат-бота та розробка сценарію
 - Автоматизація та розсилки
 - Квіз як інструмент лідогенерації
-

19. Додаткові можливості бізнес-менеджера та рекламного кабінету

- Офлайн події

- Спліт-тести (A/B тести)
 - Правила та фільтри
-

20. Як працювати з клієнтом чи керівником

- Документація проекту, шаблони для роботи
 - Що показувати у звітах
 - Які питання ставити для своєї роботи
 - Що показувати у портфоліо
 - Як працюють агенції
-