



Як ефективно
налаштувати рекламу в
Instagram, через
рекламний кабінет

FACEBOOK ADS

Google Ads

інструкція

CRM

target

трафік

лайфхак

навчання

контент

маркетинг





Розберемо доволі простий підхід у налаштуванні реклами, але на мою думку самий ефективний.

Я витратив не одну тисячу доларів на тести, та з впевненістю можу сказати що саме комбінований спосіб запуску реклами, через кнопку “просувати” + налаштування з рекламного кабінету дає найнижчу вартість підписника, або продажі (залежить яку ціль ви переслідуєте), а чудовим бонусом буде збільшення охоплення вашого акаунту.

● **Чому реклама через кнопку “просувати допис” ефективніша, ніж рекламна кампанія, яка була повністю створена у кабінеті Facebook.**

Хоча Facebook і Instagram зараз це одна платформа, але у минулому вони працювали окремо і після їх об'єднання, рекламні кампанії кожної з них відрізняється за структурою.

При створенні реклами у Фейсбук, ви можете вибрати існуючий допис через рекламний кабінет і зробити з нього оголошення для реклами. При цьому, усі взаємодії (коментарі, лайки, зберігання) будуть збільшувати охоплення не лише поста, але й вашої сторінки.

В Instagram все працює зовсім по іншому. При налаштуванні реклами, через рекламний кабінет, ви теж можете обрати пост для просування. Але річ у тому, що коли ви оберете допис, в рекламу потрапить не він, а його точна копія і всі відмітки, лайки та коментарі залишаться під рекламним оголошенням і охоплення вашого акаунту не збільшиться.

● **Як якісно налаштувати рекламу через рекламний кабінет, щоб охоплення акаунту зростало, разом з коментарями, лайками і кількістю підписників?**

Ось тут і починається магія!

Ми будемо рекламувати наш допис, запускаючи рекламу з телефона, але всі налаштування для таргету зробимо через рекламний кабінет.

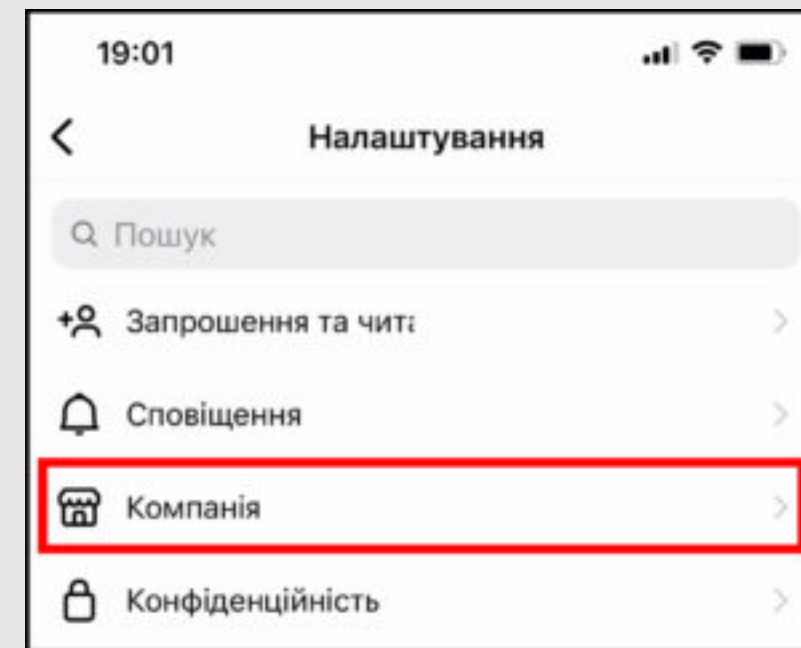
Перед тим як приступити до налаштування реклами вам слід проаналізувати, який допис працює краще за інші, або створити новий допис, який у майбутньому захочете прорекламувати.

Після визначення кращого допису, вам слід відредагувати текст в дописі, щоб він став більш придатним для рекламування. Варто прописати тригерний заголовок, цікавий основний текст, та заклик до цільової дії наприкінці опису.

Після цього, потрібно переконатись, що наш акаунт зв'язаний з рекламним кабінетом. Для цього переходите в “налаштування”, далі “компанія”, “оплата реклами”.

Зі списку обираєте один з своїх рекламних кабінетів, через які буде йти списання за рекламу, та через який ви зможете налаштувати таргет.

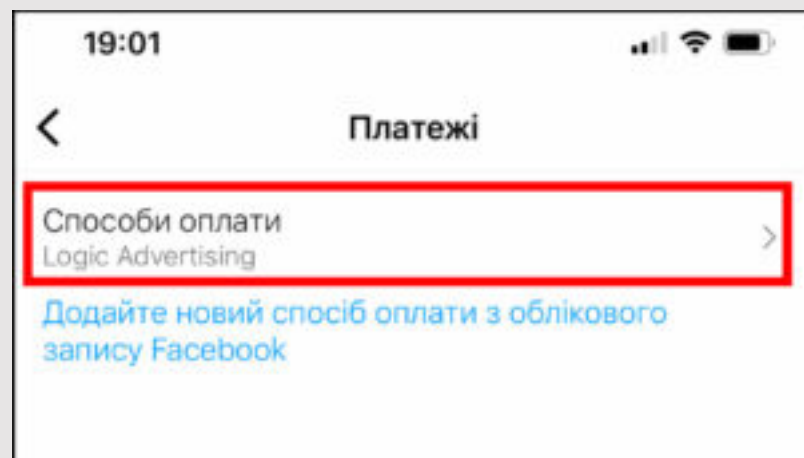
Налаштування > Компанія



Оплата реклами



Способи оплати

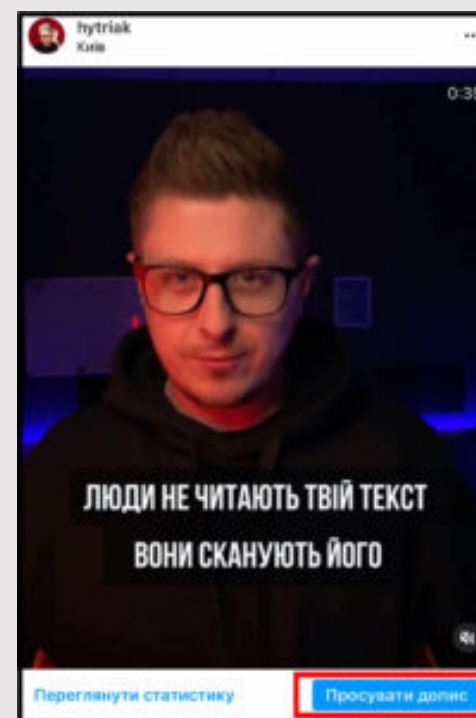


Ось тут і починається магія!

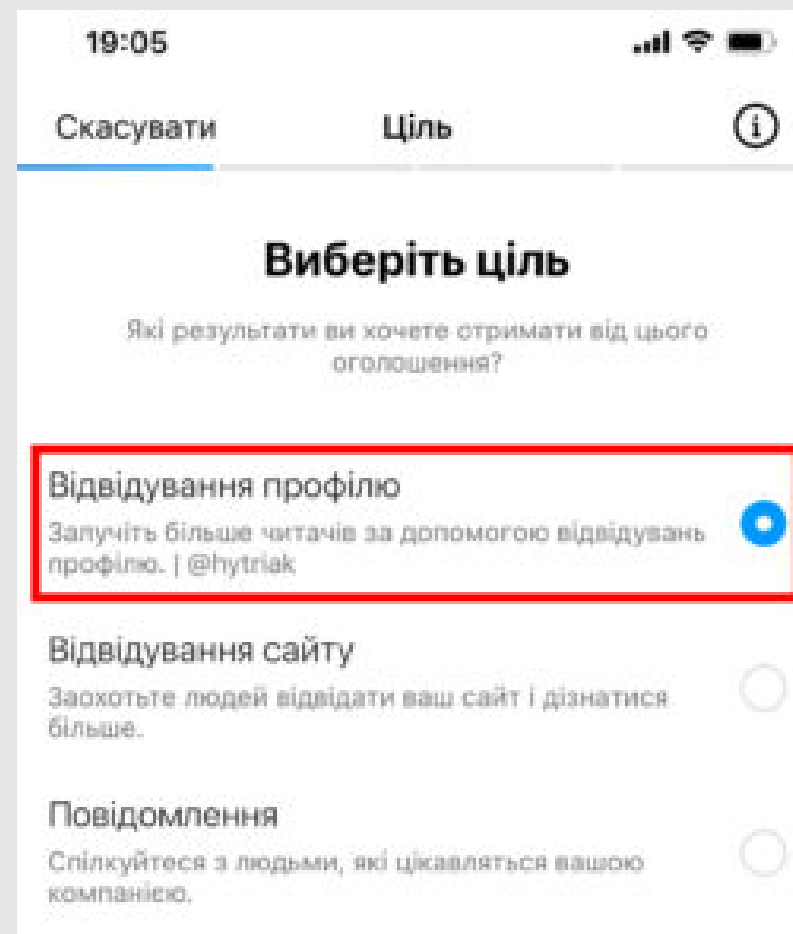
Ми будемо рекламувати наш допис, запускаючи рекламу з телефона, але всі налаштування для таргету зробимо через рекламний кабінет.

Перед тим як приступити до налаштування реклами вам слід проаналізувати, який допис працює краще за інші, або створити новий допис, який у майбутньому захочете прорекламувати.

Коли обрали кабінет, натискаємо на кнопку **“Просувати допис”**.



Обираєте ціль просування

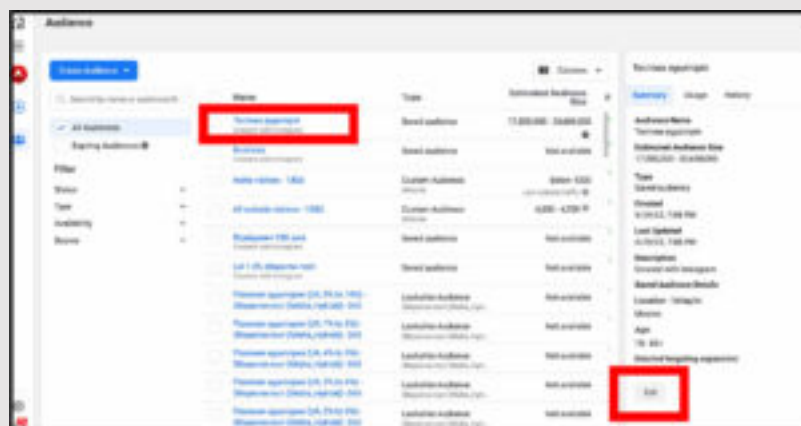


Обираєте рекламну ціль

- Обираєте пункт **“створити свою”** аудиторію. Впишіть назву аудиторії та локацію, і натискаємо готово. Всі подальші, точні налаштування, ми будемо робити в рекламному кабінеті.
- Переходимо в рекламний кабінет та обираємо розділ **“Audience”** аудиторії.



Обираємо аудиторію, яку ми створили з телефону, та натискаємо **“Edit”** редагувати.

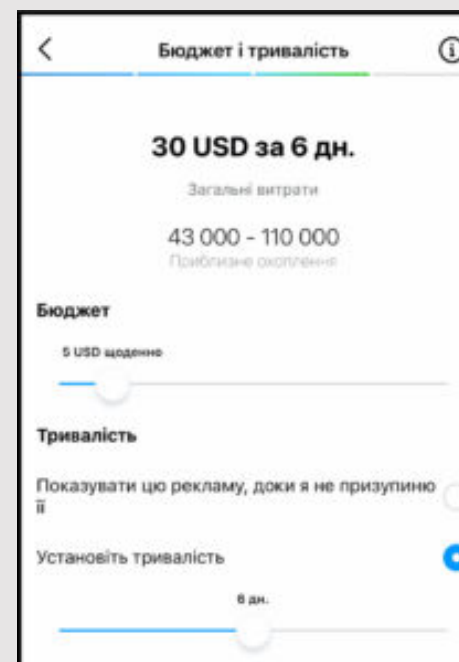


Налаштовуємо таргет за нашими потребами, та натискаємо **“Update”** оновити, після чого переходимо назад у запуск реклами з телефону.

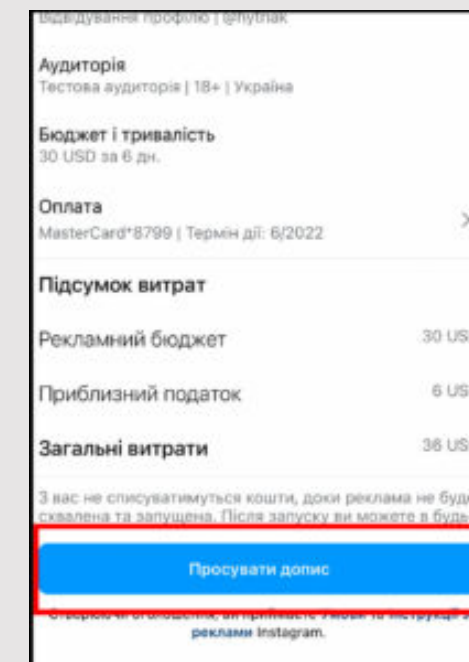


Обираємо бюджет, та натискаємо **“Просувати допис”**.

Обираємо бюджет



Просувати допис



Висновок:

Тепер ви знаєте, як ефективно налаштовувати рекламу на акаунт в Instagram, яка не лише збільшить ваші продажі, але й кількість підписників та охоплення.

