

КУРС ТАРГЕТИНГА: РЕКЛАМА В FACEBOOK, INSTAGRAM

Форматы: Offline или Online

График: четверг 18:00 - 21:00

10 занятий по 3 часа

Длительность: 2,5 месяца

Программа:

1. Знакомство с Facebook Business Manager

- Обзор всех интерфейсов ВМ
- Доступы ВМ
- Связывание ресурсов
- ROAS vs ROI/ CPA/ CR/ CPO/ CPM/
- Создание и настройка всех узлов + связывание + доступы
- Расчёт окупаемой стоимости лида/покупки

2. Цели рекламных кампаний и таргетинговые возможности и Facebook

- Цели рекламной кампании
- Детальный таргетинг
- LAL аудитории
- Пользовательские аудитории
- Аудитории по конверсиям
- Настройка целей трафик

3. Целевая аудитория и составление Портрета покупателя

- Кто мы в глазах Facebook
- Целевая аудитория
- Ядро ЦА
- Как составить ЦА
- Реклама конкурентов
- Составление портрета ЦА
- Настройка кампании с целью сообщения

4. Facebook Pixel

- Что такое Facebook Pixel
- Варианты Установки
- Варианты настройки конверсий
- Настройка кампаний на конверсии

5. Customer Journey Map и составление воронки продаж

- Путь пользователя
- Составление Customer journey Map
- Выявление уязвимостей сайта
- Составление воронки продаж
- Составление CJM
- Уязвимости своего сайта
- Уязвимости/плюсы сайта конкурентов

6. Формирование коммуникационной стратегии

- Правильный Текст
- Правильный Баннер
- Что такое креатив и где он нужен

- В каких программах делать креативы
- Где брать референсы
- Написание технического задания на креативы
- Составление двух видов креатива

7. Динамический ремаркетинг

- Создание каталога
- Загрузка каталога
- Настройка кампании с каруселью товаров
- Настройка динамических креативов
- Создание кампаний дин. ремаркетинга
- Создание подборки Instant Experience

8. GoogleAnalytics / FacebookAnalytics, оптимизация рекламных кампаний

- Зачем нам нужны системы аналитики
- Интерфейс Facebook Analytics
- Интерфейс Google Analytics
- Отчеты по рекламе
- Создание отчетов на основе рекламных кампаний
- Выявление основных пользователей

9. Брифование заказчиков, настройка рекламы в LinkedIn

- Обзор аккаунта LinkedIn
- Обзор рекламного кабинета LinkedIn
- Цели рекламных кампаний LinkedIn
- Таргетинговые возможности LinkedIn
- Брифование клиентов/Как определить хорошего исполнителя
- Создание аккаунта LinkedIn

10. Экзамен

Защита своих рекламных кампаний: студенты представляют в виде экзаменационной работы свои страницы, рассказывают о проделанной работе за курс и полученных результатах, резюмируют планы на будущее.