

Facebook-markkinointi, muistilista

SUPPILO 1

1. Uusia kävijöitä
2. Tavoitteeksi liikenne
3. Seuraa CPC eli cost per click, linkin klikkauksen hinta
4. Kohderyhmän sopiva koko noin 100 000-300 000
5. Kriteerit:
 1. demografiset (ikä, paikkakunta jne) ja kiinnostukset
6. Mainoksena kuva

SUPPILO 2

1. Uusia jäseniä kohderyhmään
2. Tavoitteeksi liikenne
3. Seuraa CPC eli cost per click, linkin klikkauksen hinta
4. Kohderyhmän sopiva koko noin 100 000-300 000
5. Kriteerit:
 1. 10% samankaltaiset
6. Mainoksena kuvakaruselli

SUPPILO 3 REMA

1. Sivulla käyneet, vaatii pikselin
2. Tavoitteena osto
3. Tavoitteeksi liikenne (verkkokaupassa osto)
4. Seuraa CPC eli cost per click, linkin klikkauksen hinta
5. Kohderyhmän sopiva koko teillä 180 päivän aikana käyneet
6. Mainoksena kuvakaruselli
7. Budjettina 0,5xsuppilo1

AKTIVOINTI

1. Tykkääjät, sähköpostin tilaajat, asiakkaat
2. Tavoitteena uusintaosto ja käyttöfrekvenssin kasvattaminen
3. Aiemman työn tulouttamista, sopii erinomaisesti esim. viime hetken tarjouksille
4. Tavoitteeksi liikenne (verkkokaupassa osto)
5. Seuraa CPC eli cost per click, linkin klikkauksen hinta
6. Mainoksena yksittäinen kuva vaikkapa tekstillä lisättynä

MITÄ TEHDÄ JATKOSSA

1. Tee uusia suppiloita
2. Kokeile rohkeasti uusia ominaisuuksia
3. Pyri pääsemään tilanteeseen, missä sinulla on verkkokauppa, jossa voit seurata konversiota.
4. Kun FB-mainonta täysin hallussa, siirry käyttämään MYÖS jotain muuta esim. Google Ads

KIITOS SEURASTA!

- Ilkka Kauppinen
- 050 562 0638
- ilkka@ilkkakauppinen.com
- [@ilkkakauppinen](#)