

Facebook Marketing per piccole imprese: strumenti e strategie per acquisire clienti

VERONICA GENTILI

Facebook Ads: cosa fa in genere la Piccola Impresa



NIENTE

**ADS A OBIETTIVO VENDITA
OGNI TANTO (ES. SALDI)**

**“METTI IN EVIDENZA IL POST”
PERIODICO
A SECONDO DELL’ISPIRAZIONE**

E no...



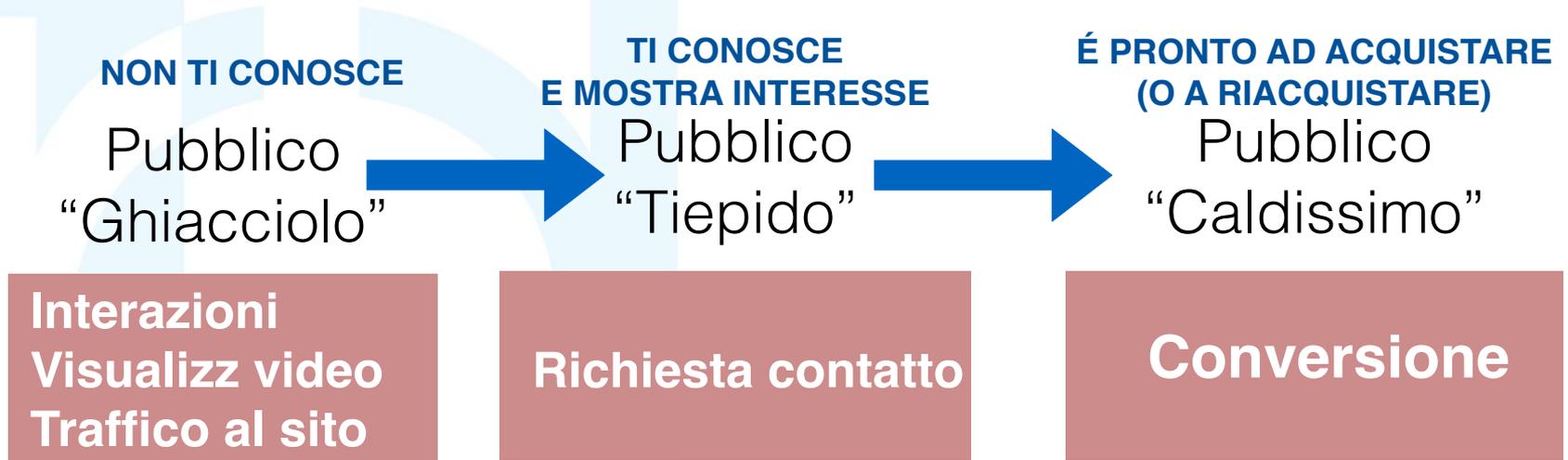
Per avere risultati duraturi e in crescita non basta fare qualche campagnuccia ogni tanto, non importa quanto sia piccola l'attività.

Cosa dovrebbe fare invece



Distribuire il budget in campagne e pubblici diversi per coprire più fasi del Customer Journey, in base al proprio settore.

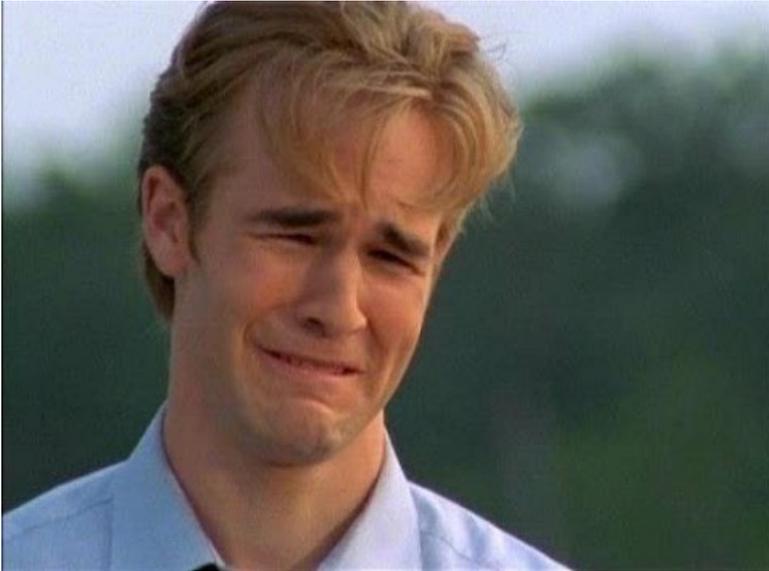
Cosa dovrebbe fare invece



La maggioranza delle strategie delle PMI su FB sono volte ad acquisire nuovi clienti.

Ma lo sai che portare all’acquisto un cliente acquisito costa fino a 7 volte meno rispetto ad acquisire un nuovo cliente?

Ma prima di tutto ricorda...



Più alto è il prezzo,
meno conosciuto è il brand,
minori sono le possibilità di
vendere direttamente,
a freddo, su Facebook.

**A meno che non lavori su pubblici
“caldissimi”**

E soprattutto...

ALTO POTENZIALE SOCIAL



BASSO POTENZIALE VENDITA IMMEDIATA



ALTO POTENZIALE VENDITA IMMEDIATA



BASSO POTENZIALE SOCIAL

Non tutte le aziende hanno le stesse possibilità di successo, monitoraggio, vendita immediata nei social.

Ogni settore ha le sue dinamiche e ne devi tenere conto per generare aspettative realistiche nel cliente/capo.

Idee pratiche per acquisire contatti e clienti con le Facebook Ads

Usa campagne con rimando a Whatsapp!

The image shows a Facebook post from 'Comix Café'. The post text reads: 'Voglia di un pranzo veloce, sano e gustoso? Prenotalo e ritiralo al Comix Café! A due passi dal duomo di Grosseto Menu a partire da 6 euro Poke, insalate, primi piatti, hamburger, dessert e molto altro Richiedici subito il menu su Whatsapp per scoprire i golosi piatti del giorno'. Below the text is a large red graphic with three circular images of food: a poke bowl, a burger, and a bowl of noodles. The graphic contains the text 'Gratis e senza impegno!', 'RICHIEDI ORA IL MENU', and 'SCRIVICI SU WHATSAPP!' with a white arrow pointing to the right. At the bottom of the post, there is a 'Send WhatsApp Message' button.

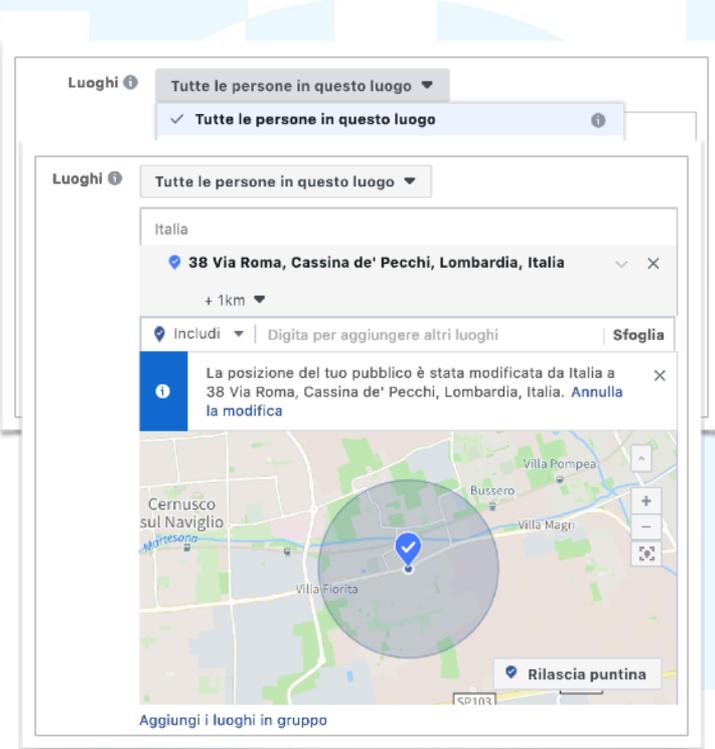
- Puoi creare un'inserzione che rimanda direttamente a Whatsapp
- É sufficiente collegarlo alla pagina
- Gli utenti che vi cliccheranno sopra potranno iniziare immediatamente una conversazione
- È un ottimo modo per acquisire richieste di informazioni e ordini

Fai campagne local per raggiungere le persone intorno al tuo punto vendita



- Puoi creare campagne per raggiungere chi si trova nei pressi del tuo negozio, fino a un KM
- Puoi invitare le persone a vedere le indicazioni stradali, inviarti un messaggio, scriverti su Whatsapp e molto altro
- Si tratta di un ottimo modo per farti conoscere, “risvegliare” l’interesse di chi già ti conosce e promuovere eventuali nuovi servizi/prodotti

Consigli utili per campagne Local



- Puoi scegliere di raggiungere residenti e non
- Puoi raggiungere le persone INTORNO alla tua attività
- Mettendo budget totale, puoi anche scegliere giorni e orari in cui attivare le campagne
- Su pubblici locali e ristretti lavora A MAGLIE LARGHE su interessi, comportamenti, etc

Testa le Instant Experience



In pieno Centro Storico a [redacted] vieni a scoprire i pranzi del [redacted] l'ideale per una rapida pausa dal lavoro o un pranzo informale con gli amici!

Ecco cosa ti aspetta...

RICHIEDI IL MENÙ DI OGGI



- Fatti con ingredienti freschi & di qualità**
- Rapidi**
Guarda il menu e preordina via [WhatsApp!](#)
- Veg Friendly**
Offriamo sempre alternative austose

RICHIEDI IL MENÙ DI OGGI

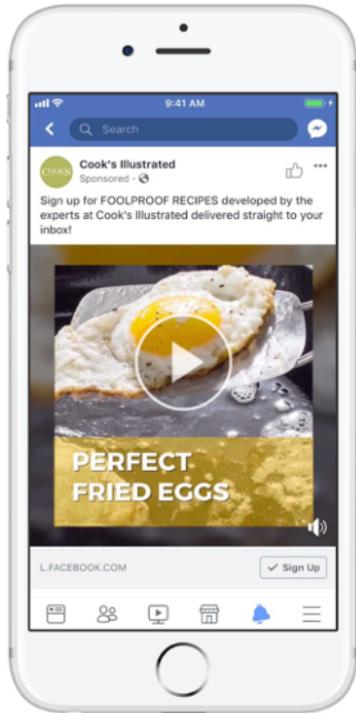


RICHIEDI IL MENÙ DI OGGI



RICHIEDI IL MENÙ DI OGGI

Hai mai provato le Lead Ads?



Cosa è un modulo di acquisizione contatti?

Un formato che permette di acquisire i dati degli utenti senza che debbano lasciare Facebook.

Opportunità:

- velocità di compilazione
- possibilità di inserire campi ulteriori
- possibilità di creare un percorso condizionale
- possibilità inserire ulteriore step per validazione dati

Quando e come usare le Lead Ads?

Da Anna's sono iniziati i saldi 🥳

Favolosi vestiti da donna, creati con tessuti naturali nel pieno rispetto della natura 🌿

Clicca qui sotto e ricevi un coupon speciale per un extrasconto del 10%!



Fino al 50%

I SALDI SONO INIZIATI!

CIAOCIAOCIAO.COM
Ricevi il tuo extrasconto
E risparmi un ulteriore 10%

Sign Up

- CHECK-UP/PROVA GRATUITA: centri estetici, medici, professionisti, palestre, corsi, automotive
- COUPON: ristoranti, bar, hotel, negozi, ecommerce, supermercati
- PREVENTIVO GRATUITO: professionisti, agenzie
- ISCRIZIONE NEWSLETTER/AVVISO PROMO/RISORSA GRATUITA: chiunque

Retargeting sito web (no ecommerce)



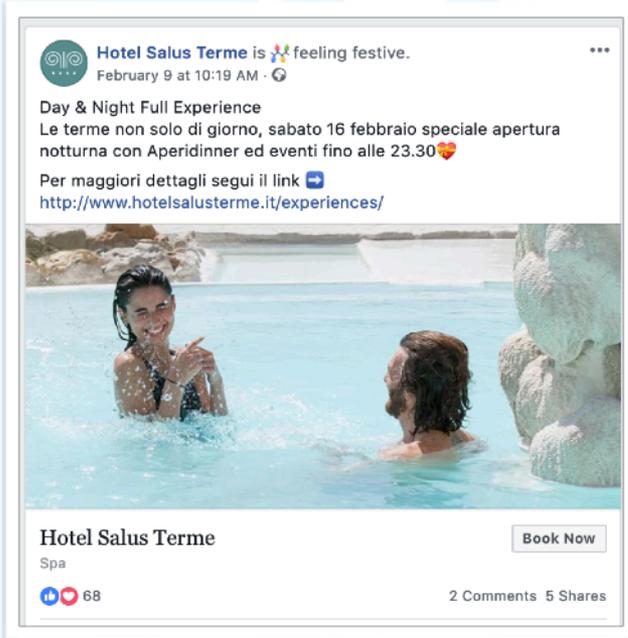
Ideale per: attività locali e non con un buon traffico sul sito, con tempi decisionali medio-lunghi (vendita servizi, agenzia immobiliare, B2B...)

Tipologia: campagna di retargeting

Consigli:

- testare e ruotare creatività periodicamente
- testare Messenger vs rimando a form
- testare tipologia traffico

Targeting database clienti e contatti



Ideale per: attività locali e non con un buon database contatti/clienti e possibilità acquisti ripetuti (vendita servizi, alimentari, ristoranti, discoteche, bar, hotel...)

Tipologia: campagna Pubblici Personalizzati

Consigli:

- testare offerte differenti
- segmentare in base a tipologia, se possibile
- usare landing page dedicate

Fast Funnel: Video + Invito all'azione

Ideale per: praticamente tutte le tipologie di piccole imprese o quasi :D

Tipologia: Campagna a 2 step (Video view + Pubblico Personalizzato Video View)

Consigli:

- testare esche e offerte differenti
- nella seconda fase, richiedere un'azione di interesse "soft"

...ate si avvicina e, come ogni anno, anche

...i stacca di prodotti e trattamenti miracolosi che non danno mai i risultati promessi, vieni a provare un seduta Antani Slim del valore di 65 euro GRATIS!

✓ 98% di chi lo ha provato gli ha dato 5 stelle su 5

✓ RISULTATI IMMEDIATI fin dalla prima seduta

✓ Piacevole e indolore... [See More](#)

WWW.ANTANISLIM.COM

Prova gratis ANTANI SLIM!

Solo per le prime 180 >>

Get Offer

Targeting coinvolti con la pagina



Ideale per: praticamente tutte le tipologie di piccole imprese o quasi

Tipologia: campagna pubblici personalizzati

Consigli:

- ottimo per eventi, offerte speciali e campagne di lead generation
- dipende molto dalla qualità del pubblico con il quale interagisci
- non è un pubblico caldissimo: non esagerare con le richieste!

Valuta l'apertura di un Instagram e Facebook Shop



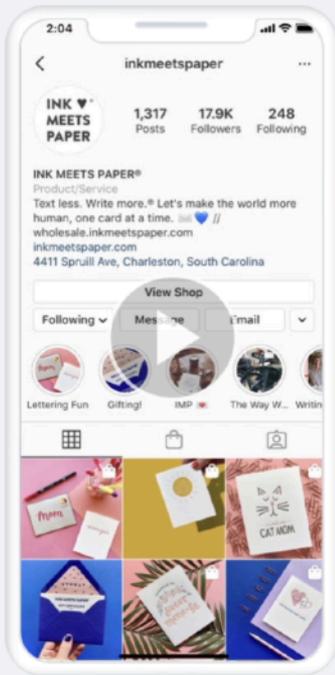
Facebook e Instagram Shop: <https://www.facebook.com/business/shops>

Valuta l'apertura di un Instagram e Facebook Shop

Come era prevedibile, ci sono **diverse restrizioni** ai beni vendibili attraverso i social network, alcune abbastanza curiose.

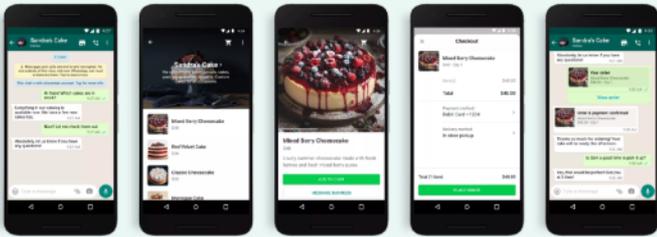
Al momento non è infatti possibile mettere in vendita:

- **Servizi**
- **Medicine**
- **Contenuti scaricabili e in abbonamento**
- **Prodotti per adulti**
- **Alcolici**
- **Animali**
- **Offerte di lavoro**
- **Integratori quali vitamine, chitosano, barrette proteiche**
- **Dispositivi medici e per smettere di fumare**
- **Esplosivi, munizioni e veleni**



Anche perché...

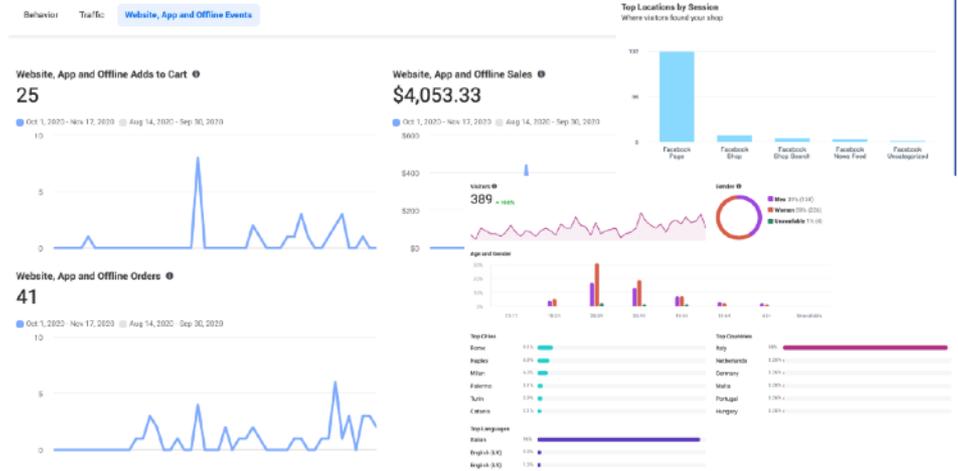
#WhatsappNews



In arrivo la possibilità di acquistare direttamente su WhatsApp.

Veronica Gattili
www.veronicagentili.com

#FacebookNews



In roll out nuovi insights per Facebook e Instagram Shop.

Veronica Gattili
www.veronicagentili.com

Tieni presente che:

- Non importa quanto l'azienda sia piccola, è l'ora di iniziare ad acquisire dati e lavorarli per costruirsi un futuro
- Ogni settore ha i suoi tempi di conversione: creare un percorso che segua l'utente nei vari step è ancora più importante quando questo è lungo e complesso
- Ogni azienda ha la sua notorietà, anche e soprattutto in ambito locale: essere noti e avere una buona reputazione rende tutto molto, molto più semplice
- It's all about reputation: se il brand è preceduto da una cattiva reputazione, non stupirti dei cattivi risultati