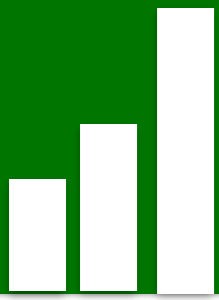


閒雲野鶴流量篇

FB廣告名單型廣告，搜集名單，引導參加講座



主講者 潘盈辰 Edwin



自我介紹



潘盈辰 Edwin

•取得Google官方認證的 徽章級



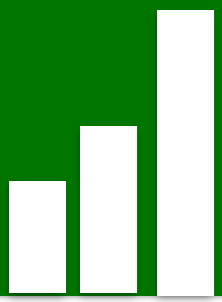
•我們在Google廣告上投資的廣告額度超過NT6,371,013

•著迷行銷擔任流量類專欄寫作

•發售自己的上萬元的高價課程產品

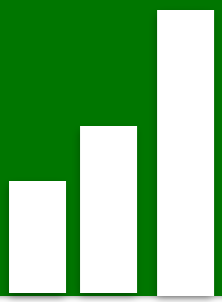
•到數位行銷公司擔任內訓





終極目標(240分鐘)

- 擁有FB名單蒐集廣告
- 自主分析廣告成效
- 自主廣告障礙排除



大綱

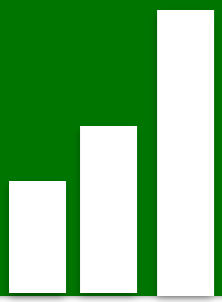
1. Facebook廣告心法

2. 廣告成長循環

3. 建立FB名單型廣告

4. 分析數據案例

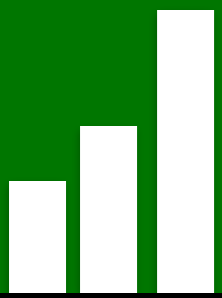
5. 省時優化工具



開始前準備

1. 會有動手執行時間
2. 手機請轉震動，不需關機，等一下用到
3. 掃碼加入群組，拿講義
4. 環境介紹、如何做筆記說明





名單型廣告?

A photograph of the New York City skyline at dusk or dawn. The Freedom Tower is the central focus. The word "facebook" is overlaid in white, lowercase letters in the center of the image.

facebook

名單型簡單有效



星逐
贊助 (範例) · 已贊助

【如何隨時隨地擁有收入？】
許多人不知道，在這個網路發達的時代，要創立一個網路事業，持續獲得收入有多容易...

透過這個流程，你也能擁有客戶無法抗拒的產品模式，不必辛苦找人找錢，任何時間、地點都能賺錢！



[免費] 如何用一台電腦，一天工作不到4小時，獲得更多收入？

✓ 瞭解詳情

👍❤️😱 李家幸和其他 104 人 8 則留言 11 次分享

讚 留言 分享

- 名單數 1789

- 19天的時間

- <https://goo.gl/gFtvEH>

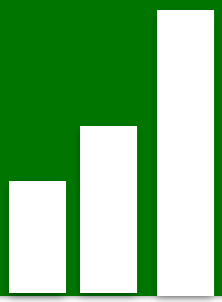


1. Facebook廣告3心法

- 你永遠要思考廣告與產品(提案)，是否保持一致
- 你必須用數據說話，不然都只是假設
- 你必須從目標往回推，思考廣告內容

“如果你不能衡量它，你就不能管理它”

—管理學之父 彼得杜拉克



大綱

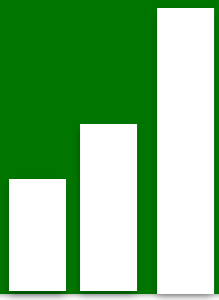
1. Facebook廣告心法

2. 廣告成長循環

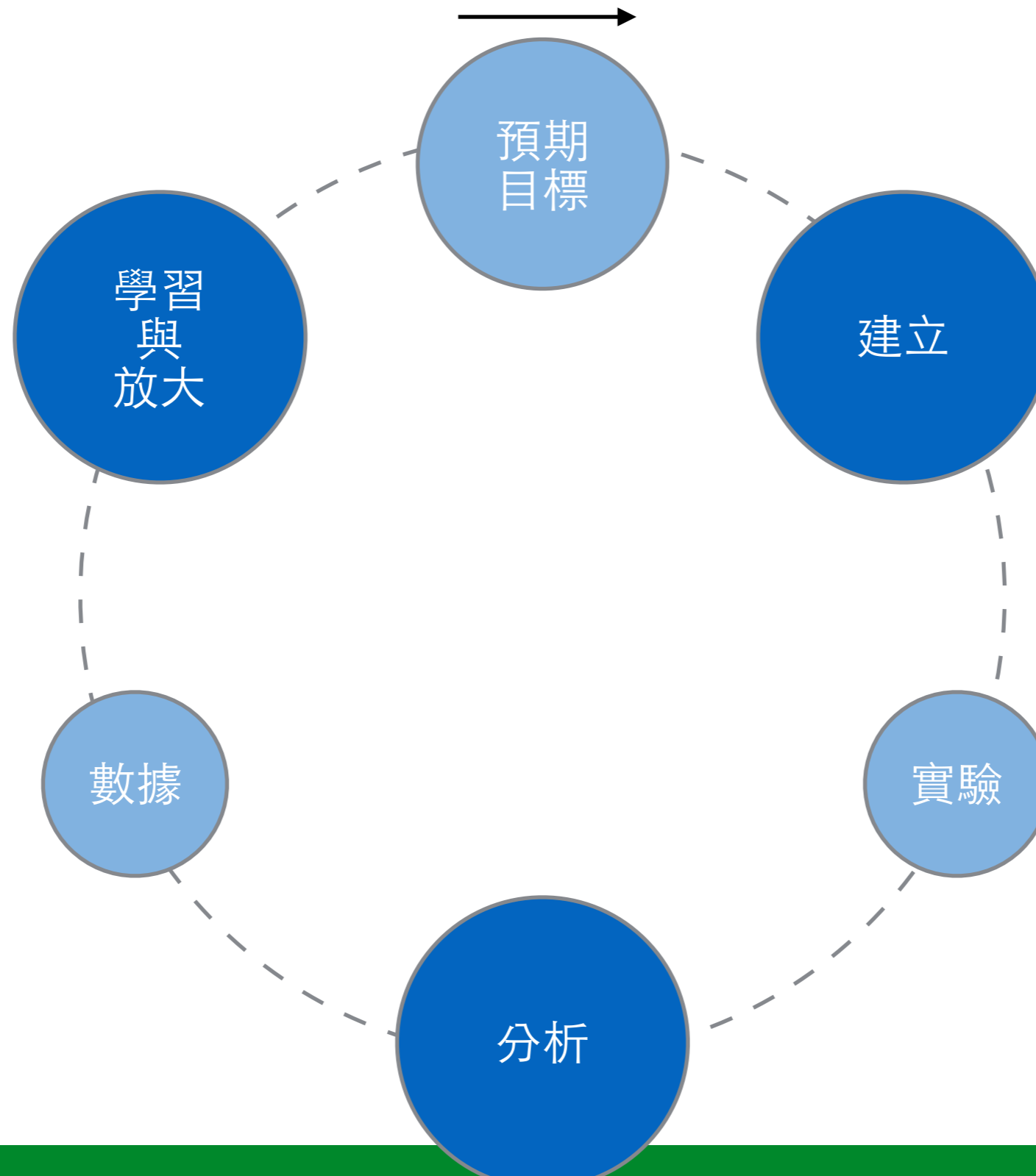
3. 建立FB名單型廣告

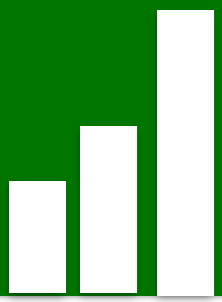
4. 分析數據案例

5. 省時優化工具



2.廣告成長循環





大綱

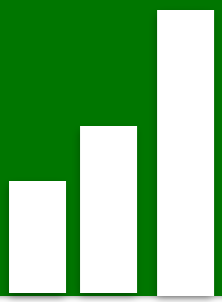
1. Facebook廣告心法

2. 廣告成長循環

3. 建立FB名單型廣告

4. 分析數據案例

5. 省時優化工具



3. 建立FB名單型廣告

3.1 什麼是(名單型)廣告?

3.2 廣告帳號架構

3.3 廣告目標

3.4 廣告

3.5 廣告受眾(audience)

3.6 FB表單

3.1 什麼是FB廣告?

The screenshot shows a Facebook user's profile page for 潘盈辰. The main content area displays several posts and advertisements. A red box highlights two specific sponsored posts:

- Sponsored Post 1:** From Russell Brunson, titled "We noticed you left without completing your order... That's crazy! Just click here to get a copy of ExpertSecrets FREE (just cover s&h)". The post includes three polaroid-style photos with captions "Did You", "Forget", and "Your Book?". Below the photos is the text "Did you forget to get your copy of ExpertSecrets Book!?" and a link to EXPERTSECRETS.COM with an "立即購買" button. The post has 1,893 reactions and 241 comments.
- Sponsored Post 2:** From i3Fresh, titled "i3Fresh 愛上新鮮". The post features images of fresh produce and seafood. The text describes a promotion: "【超好康】購物不限金額直接抽百萬購物金與多種好禮。上百種安心食材與健康零嘴；雙北市3小時到貨，全台24小時宅配到府!!". Below this is the logo for "Thrive Quiz Builder" and the text "Why Aren't You? It's what would pop out if BuzzFeed and Google Analytics had a baby...".

Other visible elements include a search bar at the top, a navigation menu on the left, and a footer with language options and privacy policies.



3.1 什麼是名單型廣告?



facebook

3.1 什麼是名單型廣告?



星丞
贊助 (範例) · 已關閉

【如何隨時隨地擁有收入?】
許多人不知道，在這個網路發達的時代，要創立一個網路事業，持續獲得收入有多容易...

透過這個流程，你也能擁有客戶無法抗拒的產品模式，不必辛苦找人找錢，任何時間、地點都能賺錢！



[免費] 如何用一台電腦，一天工作不到4小時，獲得更多收入?

✓ 瞭解詳情

李家幸和其他 104 人

8 則留言 11 次分享

讚

留言

分享



盈辰行銷
6 小時前 · 已關閉

[Video] Yes... 我們終於破解難題了，3個月營業額就達到300萬（從零開始），現在你可以從背後窺探...

上次我們開了一場1小時33分的研討會，我把精華都錄下來了...

參加研討會的人分享說：「接地气又不忽悠，對於有實體商品的業主們真的是有福利！」

還有人說：「上過很多網路行銷課講的都是概念跟成功案例，但是卻不會告訴你做法，像這樣的行銷流程更不會出現在免費的分享會內容，很高興能夠參加這次的分享會」

更有人選說：「真的點出痛點10個實際產品個案，點出行銷成功要素，不再是生硬的行銷理論」

1小時33分錄影精彩內容：

[08:29] 新產品SWOT優劣勢分析
[14:32] 創立電商品牌，一連串必經過的問題與解答
[16:35] 鎖定A+++顧客輪廓，如何快速找到首批顧客
[21:16] 如何定價
[23:02] 設計魔力提案的10種要素
[34:26] 三種網頁必賣銷售流程

還有更多更多...>>>點下方圖片

掌握10個要訣
3月300萬, 輕鬆成交
點擊看影片

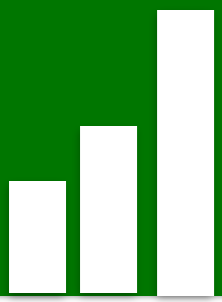
1小時33分 完整案例分享
10大個案，精準點出行銷成功要素.....

YINGCHENPAN.COM

瞭解詳情

• <https://goo.gl/gFtvEH>

<https://goo.gl/g7bbJH>



3. 建立FB名單型廣告

3.1 什麼是(名單型)廣告?

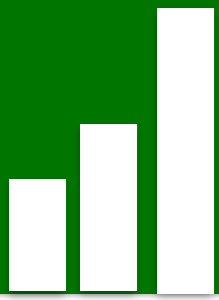
3.2 廣告帳號架構

3.3 廣告目標

3.4 廣告

3.5 廣告受眾(audience)

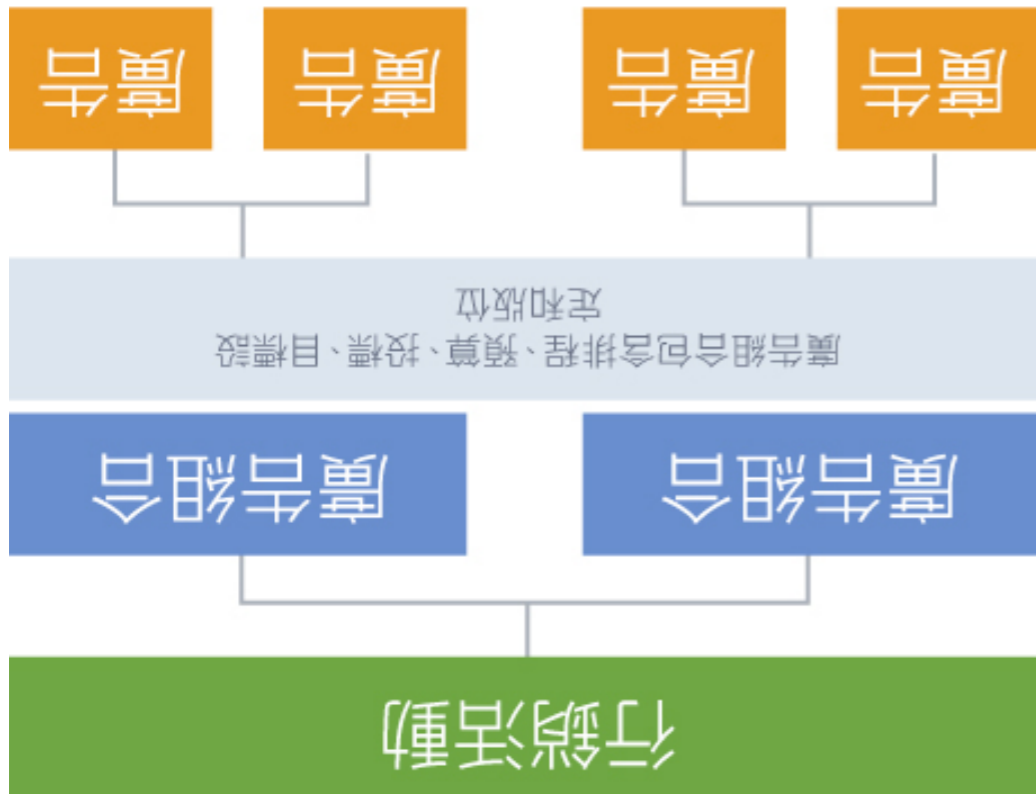
3.6 FB表單



3.2 廣告架構

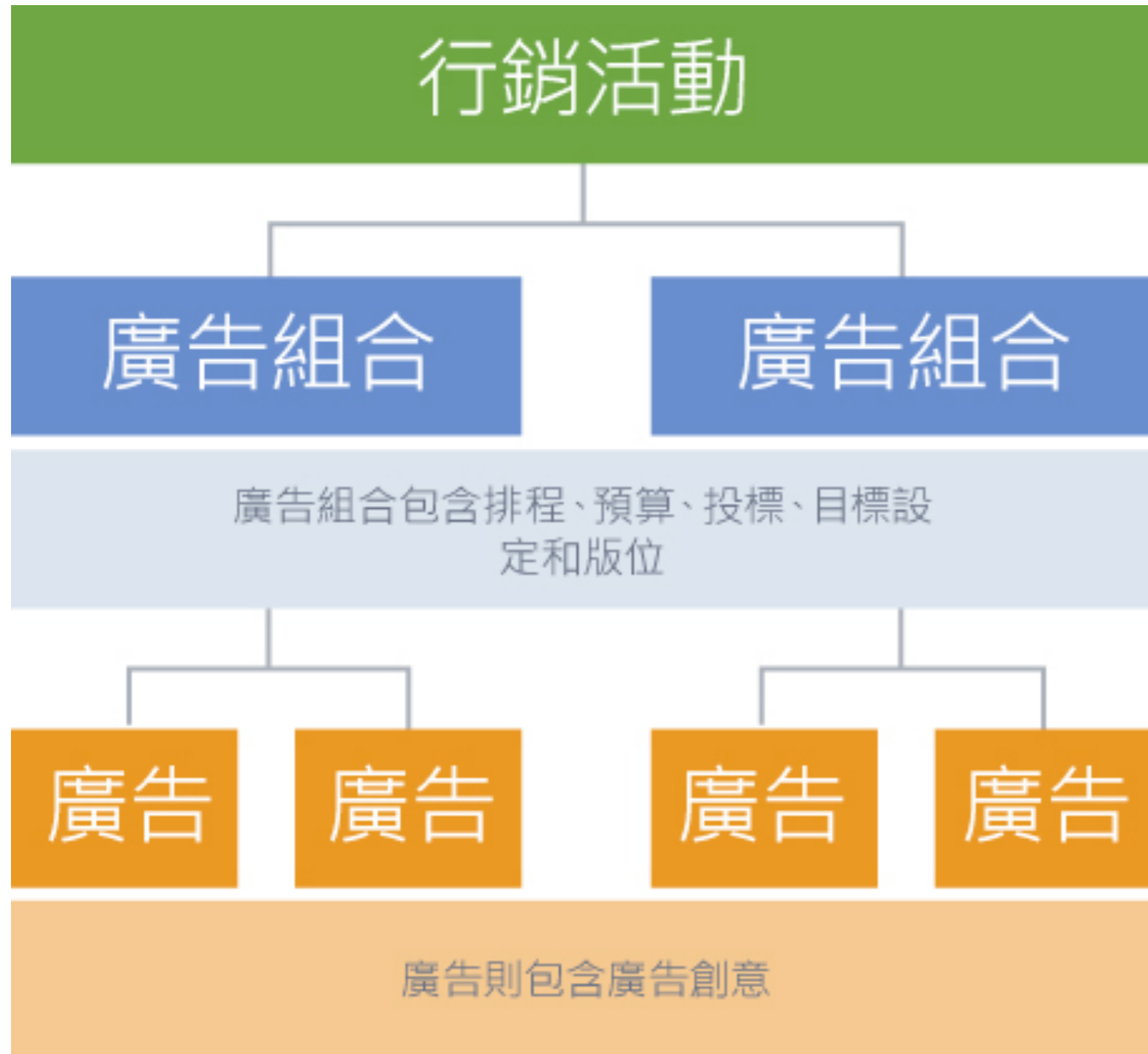


廣告則包含廣告創意





3.2 廣告架構



廣告目標

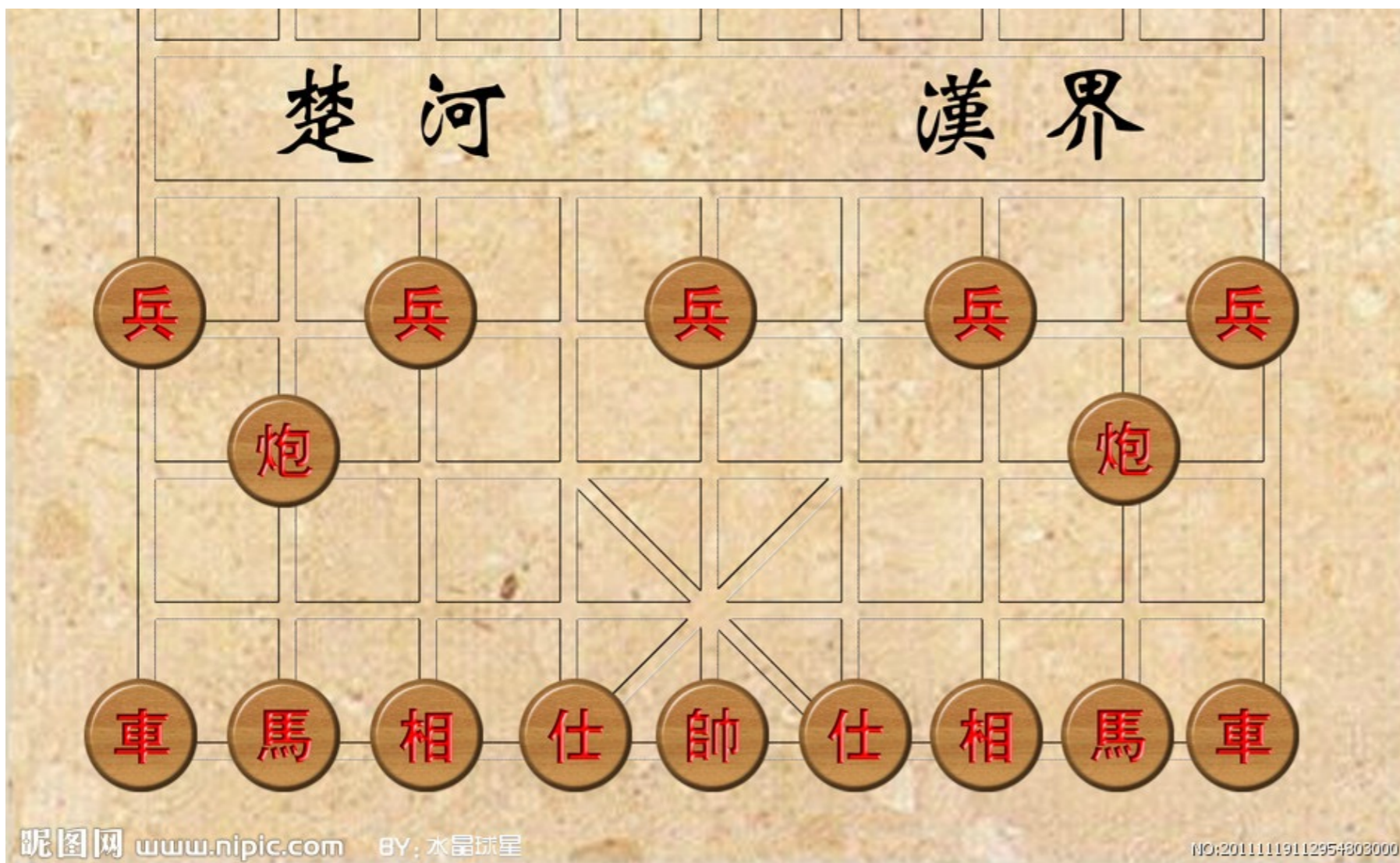
預算	排程	出價
----	----	----

受眾	版位
----	----

圖片	影片	標題
----	----	----

動態欄文字	輕影片	連結描述
-------	-----	------

3.2 廣告架構-旗子



廣告架構 = 棋盤

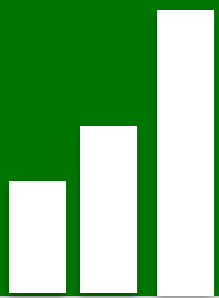
行銷目標 = 帥

廣告 = 兵

受眾 = 士

版位 = 相

像素 = 車



3. 建立FB名單型廣告

3.1 什麼是(名單型)廣告?

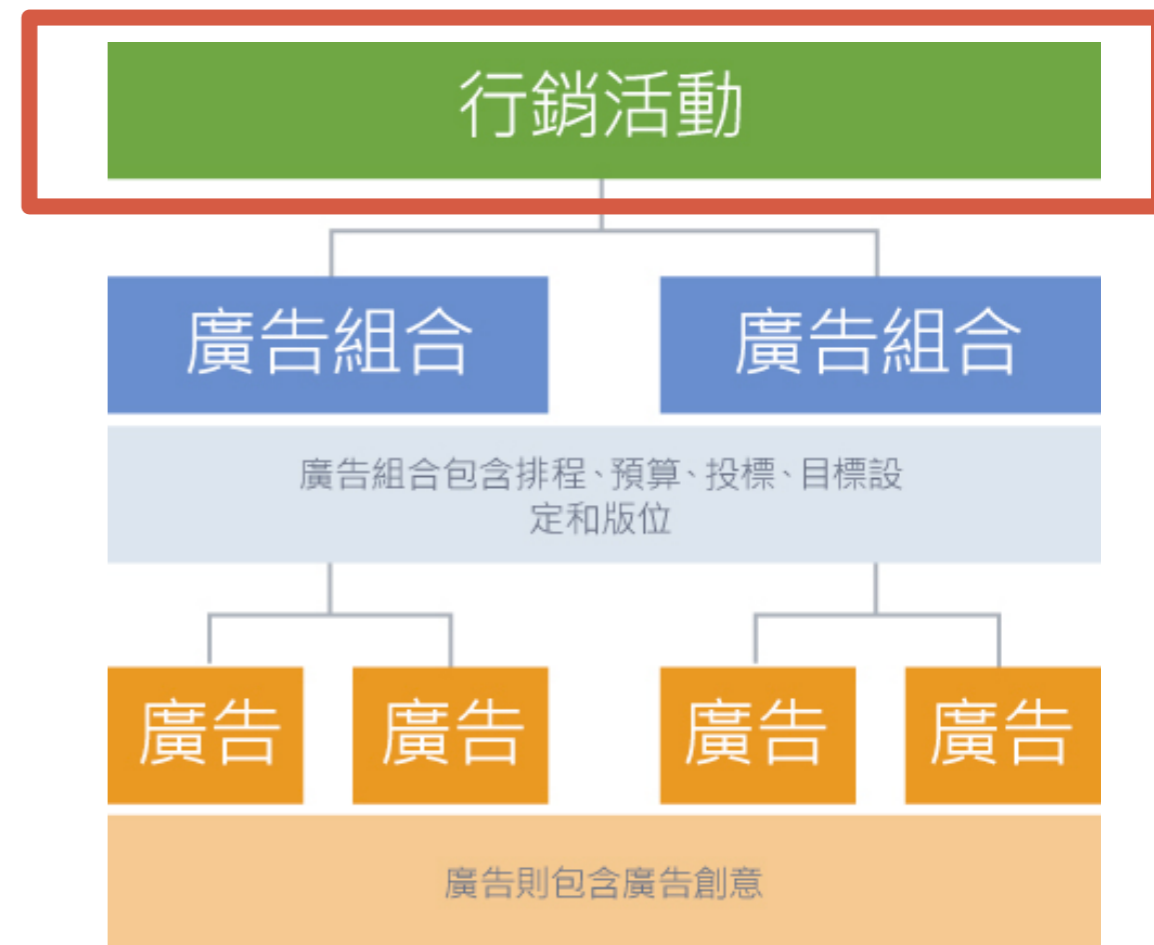
3.2 廣告帳號架構

3.3 行銷目標

3.4 廣告

3.5 廣告受眾(audience)

3.6 FB表單





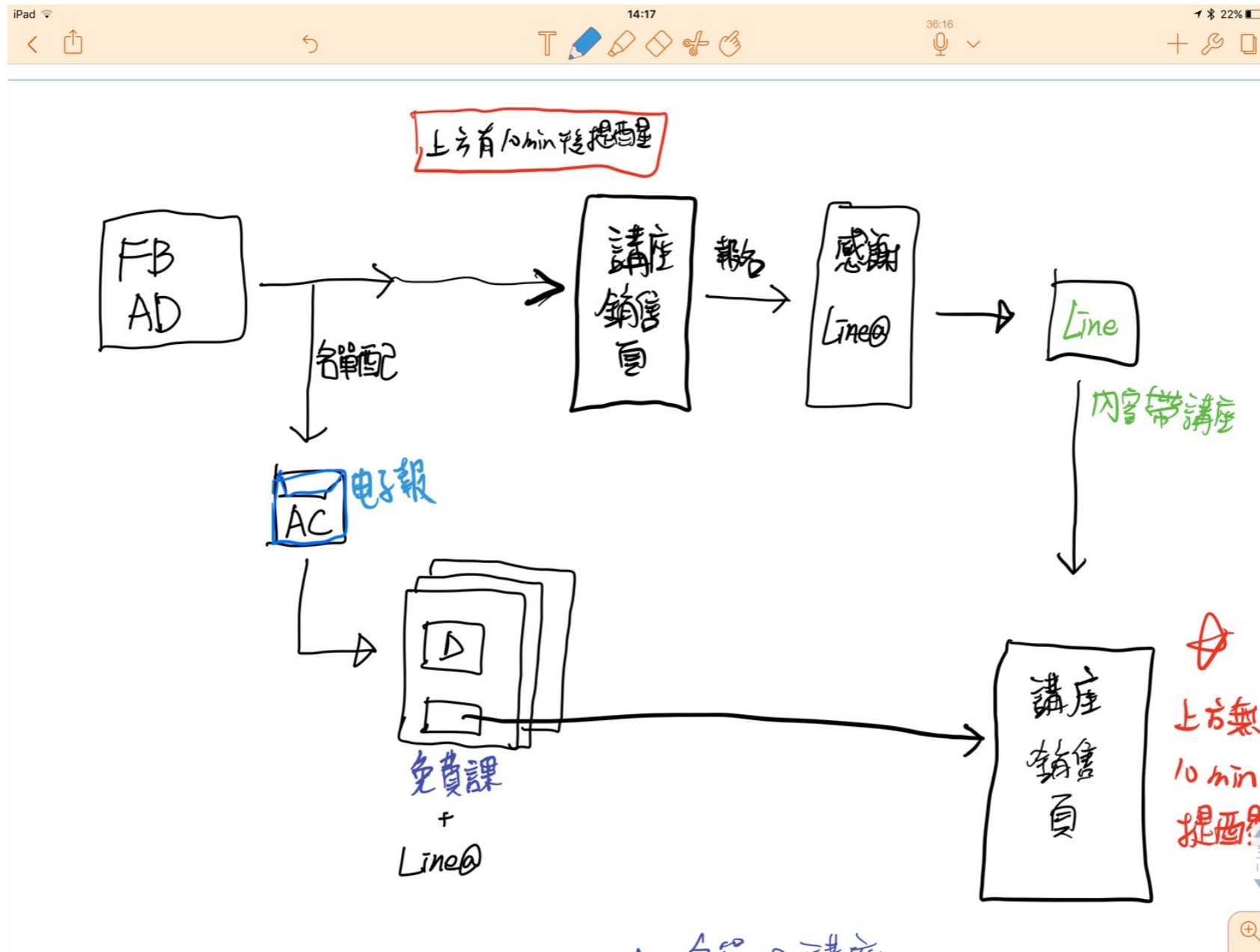
3.3行銷目標

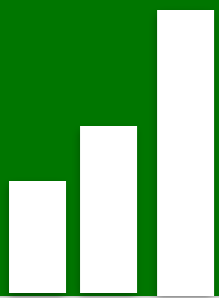
你的行銷目標是什麼？

品牌認知	觸動考量	轉換行動
 品牌知名度	 流量 (帶訪客到網站)	 轉換次數 (拿名單、購買)
 觸及人數	 互動 (貼文按讚留言)	 產品目錄銷售
	 應用程式安裝	 來店客流量
	 觀看影片	
	 開發潛在顧客 (FB內填表)	

3.3行銷目標

如何選擇？ 參考訪客流程圖、銷售漏斗圖





3. 建立FB名單型廣告

3.1 什麼是(名單型)廣告?

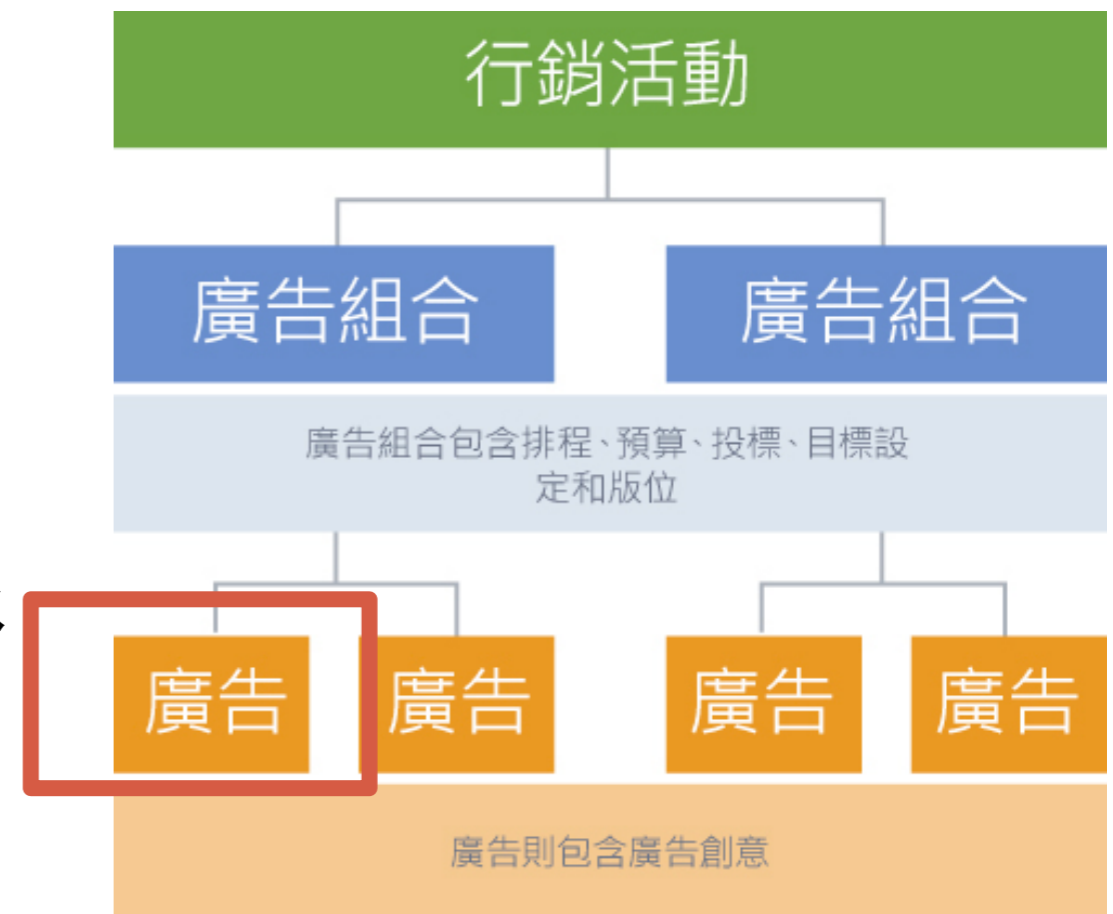
3.2 廣告帳號架構

3.3 廣告目標

3.4 廣告

3.5 FB表單 + 簡單廣告上線

3.6 廣告受眾(audience)



3.4廣告

狀態欄位

內容好處
別人的痛苦

投影片大小: 自訂
寬度: 48 公分
高度: 25.12 公分

圖片

內容相關圖
1200*628px

標題

好處標題

盈辰行銷
1月13日 · 公開

[Video] 我們終於破解難題了，在3個月之內，營業額就達到300萬（從零開始），現在....你可以從背後窺探他的原貌

上次我們開了一場1小時33分的研討會，我把精華都錄下來了
立即看案例：<http://bit.ly/2jfb9P8>

參加研討會的人分享說：「接地氣又不忽悠，對於有實體商品的業主們真的是有福囉！」

還有人說：「上過很多網路行效課講的都是概念跟成功案例，但是卻不會告訴你做法，像這樣的行銷流程更不會出現在免費的分享會內容，很高興能夠參加這次的分享會」

更有人還說：「真的點出痛點10個實際產品個案，點出行銷成功要素，不再是生硬的行銷理論」

立即下載1小時33分錄影檔，破解行銷困境：<http://bit.ly/2jfb9P8>

【影片案例分享】
如何只用**3種網頁**
3個月得300萬營業額
點這馬上模仿

[1小時33分完整案例] 3種網頁3月得300萬
看過分享說：「真的點出痛點10個實際產品個案，點出行銷成功要素，不再是生硬的行銷理論」.....

YINGCHENPAN.COM

國禎、朱瑞賓和其他 128 人
20則留言 44則分享

連結描述
總結,重點



3.4廣告

狀態欄位

內容好處
別人的痛苦

圖片

內容相關圖
1200*628px

標題

星丞
贊助 (範例) · 已關閉

【如何隨時隨地擁有收入？】
許多人不知道，在這個網路發達的時代，要創立一個網路事業，持續獲得收入有多容易...

透過這個流程，你也能擁有客戶無法抗拒的產品模式，不必辛苦找人找錢，任何時間、地點都能賺錢！

[免費]如何用一台電腦，一天工作不到4小時，獲得更多收入？

✓ 瞭解詳情

👍❤️😮 李家幸和其他 104 人 8 則留言 11 次分享

👍 讚 💬 留言 ➦ 分享



3.4 停頓1秒鐘

	正常(好處或痛苦)	反常	減少/增強/具體 (痛苦減少快樂增加)
1	一天工作8小時	不用工作，也有租金收入	當包租公租金收入超過5萬... 即使你跟他在巴黎島度蜜月
2	善用佈置，賺到比一般出租房更高的租金收入	30分鐘就想出佈置設計圖，讓租金翻兩倍	30分鐘出佈置設計圖，讓租金翻285% 倍
3	大家都在睡覺	大家都睡了，唯獨他醒著	
4	有工作有收入，沒工作沒收入	隨時隨地都有收入	不工作 每分每秒收入



3.4廣告

廣告創意庫：<https://adespresso.com/academy/ads-examples/>

AdEspresso by Hootsuite

Tour Academy Pricing Signup Login

The Facebook Ads Gallery

Search our vast collection of ads examples for FREE.
Get Inspired by how others (including your competitors) advertise on Facebook!

Search Ads By Advertiser, Text, Url and more...

All Placements All Industries All Objectives All Attributes

Find Ads now!

Share Tweet G+ Share

Found 62,331 Ads Examples Page 1 of 5,195

Nimsky Trainingsinstitut
Das #1 Tool, um Teams erfolgreich zu führen! Wer Mitarbeiter langfristig ans Unternehmen binden will, der muss es haben. Machen Sie Ihre Mitarbeiter glücklich und bewerben Sie sich noch heute für eine Analyse: bit.ly/2sNhd1

MeuSucesso.com
Tenha acesso às mais de 150 horas de conteúdo, entre Estudos de Caso com os maiores empreendedores do Brasil, séries especiais sobre temas específicos como inovação e franquias, aulas práticas com especialistas em negócios, materiais complementares, network e muito mais!
Ative agora mesmo seu acesso e aproveite.

Helium 10
Join the thousands of Amazon sellers who rely on the Helium 10 software suite to optimize their listings and maximize their profits.
"These are the software tools I use daily that have helped me generate \$1,670,749.88 in my first full year selling on Amazon... they have been invaluable to my success as an Amazon Seller." - Manny Coats
This amazing software suite includes... See More

3.4廣告(動手做時間寫在Word)



A screenshot of a Facebook advertisement. The ad is from a user named '星丞' (Xing Cheng) and is sponsored. The text of the ad reads: '【如何隨時隨地擁有收入?】許多人不知道,在這個網路發達的時代,要創立一個網路事業,持續獲得收入有多容易... 透過這個流程,你也能擁有客戶無法抗拒的產品模式,不必辛苦找人找錢,任何時間、地點都能賺錢!' Below the text is a photograph of a person wearing a white hat and sunglasses, sitting on a beach chair under a large tree, looking out at the ocean. At the bottom of the ad, there is a call to action: '[免費]如何用一台電腦,一天工作不到4小時,獲得更多收入?' and a button that says '瞭解詳情'. The ad also shows engagement metrics: '李家幸和其他 104 人' liked it, '8 則留言' (8 comments), and '11 次分享' (11 shares).

狀態欄位：_____

好處：許多人不知道...有多容易
痛苦：
故事：那一天我發現小明他....
PS:前三行是重點

意境圖片：_____

用關鍵字聯想相關圖
尺寸：1200*628px
圖庫：

連結標題：_____

使用標題庫
好處標題、痛苦標題、故事標題
時間、免費、數字

廣告創意庫：<https://adespresso.com/academy/ads-examples/>

3.4廣告(動手做時間寫在Word)



星逐
贊助 (範例) · 已

【如何隨時隨地擁有收入？】

許多人不知道，在這個網路發達的時代，要創立一個網路事業，持續獲得收入有多容易...

透過這個流程，你也能擁有客戶無法抗拒的產品模式，不必辛苦找人找錢，任何時間、地點都能賺錢！

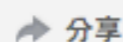
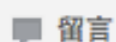


[免費]如何用一台電腦，一天工作不到4小時，獲得更多收入？

✓ 瞭解詳情

李家幸和其他 104 人

8 則留言 11 次分享



狀態欄位：

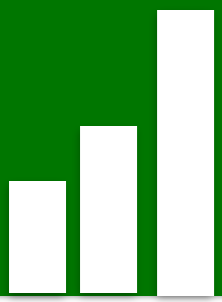
[當包租公租金收入超過5萬...即使你跟他在巴黎島度蜜月]...2017.6月的某個晚上....我跟她發現了這個一個現場講座，透露了30分鐘就想出佈置設計圖，讓租金翻兩倍的方法.....

意境圖片：巴黎島、設計圖圖片
(圖片別太像廣告)

連結標題：

[免費]30分鐘就想出佈置設計圖，即使你從沒做過

廣告創意庫：<https://adespresso.com/academy/ads-examples/>



3. 建立FB名單型廣告

3.1 什麼是(名單型)廣告?

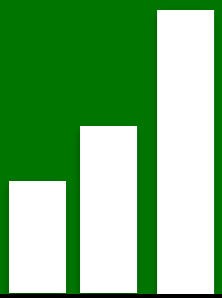
3.2 廣告帳號架構

3.3 廣告目標


3.4 廣告

3.5 FB表單 + 簡單廣告上線

3.6 廣告受眾(audience)



3.5 FB名單型廣告?



facebook

3.5 建立FB表單

The screenshot shows the Facebook interface for the page '盈辰行銷' (@yingchenpanhappy). The top navigation bar includes '粉絲專頁', '訊息 6', '通知 11', '洞察報告', '發佈工具', '設定', and '使用說明'. The main content area features a post with a blue text overlay: 'Tell More of Your Story. Instead of a cover photo, now you can use a Video. It can be 20-90 seconds and should be at least 820 x 312 pixels.' A red arrow points from this text to the '發佈工具' (Publishing Tools) menu. A complex marketing funnel diagram is overlaid on the page, showing the flow from 'ANALYTICS' and 'WEBSITE' through various stages like 'Conversion Optimisation', 'Ecommerce', 'Mobile', 'Blog', 'Call to Action', 'KPIs', 'Legal Compliance', 'Promise', 'Generation', 'Recency', 'Domain Trust', 'Online PR', 'Organic Traffic', 'Outreach', 'Social Insights', 'ROI', 'Paid Reporting', 'Dashboards', 'Real Time', 'Newsletters', 'List Management', 'Flickr', 'Slideshow', 'Email Marketing', 'Social Paid', 'Paid Search', 'Remarketing', 'Geotargeting', 'Campaign Management', 'Display Advertising', 'Video Ads', 'Bing Ads', 'Google AdWords', 'Conversion Tracking', 'Google+', 'Citations', and 'Shareable Content'. The diagram also includes 'SEO Reporting', 'SEO Strategy', 'Shareable Content', 'Personalisation', 'Keyword Research', 'On Page Factors', 'Site Structure', 'Webmaster Tools', 'Visitor Tracking', 'Data Capture', and 'Filters'. The page includes a '留個言吧.....' section with icons for '分享相片或影片', '為企業刊登廣告', '開始直播', '建立優惠', '接收訊息', '建立活動', and '撰寫備註'. The right sidebar shows '本地服務' with a '回覆率 100%' badge, '1,406 個讚 本週 38 個+', 'Hsiao-hsiao Chao 和其他 127 位朋友', '1,540 人追蹤', '查看粉絲專頁動態', and '本周貼文觸及人數 46,986'. The bottom of the page has a '社群' (Community) section.

在貼文內運用相關二維碼，能夠提升互動程度

社群

3.5 建立FB表單

粉絲專頁 訊息 **6** 通知 **11** 洞察報告 發佈工具 設定 使用說明 ▾

貼文
已發佈貼文
排定貼文
草稿
即將到期的貼文

影片
影片庫
2 可以多文發佈的影片
名單型廣告表單
表單資料庫
草稿表單資源庫
潛在顧客設定
全螢幕互動廣告

用戶提交表單後的 90 天內皆可下載潛在顧客資料。將你的粉絲專頁連結至 CRM 即可立即取得潛在顧客資料，協助你加快潛在顧客的開發進度。
連結 CRM。

1

表單資料庫 **3** + 建立

搜尋..... 操作 ▾ 篩選條件 ◀ ▶

<input type="checkbox"/>	名稱	語言設定	狀態	建立時間	潛在顧客人...	潛在顧客
<input type="checkbox"/>	名單型廣告表單測試-copy (預覽)	中文(台灣)	使用中	2017年6月24日.. 潘盈辰	6 (0已過 期)	Download
<input type="checkbox"/>	名單型廣告表單測試 (預覽)	中文(台灣)	使用中	2017年6月23日.. Iris Hong	6 (0已過 期)	Download

3.5 建立FB表單

名單型廣告表單

建立名單型廣告表單

新表單
建立新表單並輸入所有新資訊。

複製現有表單
複製其中一個現有表單，並依照需求調整內容。

搜尋表單

下一步

3.5 建立FB表單

名單型廣告表單

名單型廣告表單測試-copy-copy

儲存 完成

內容 設定

表單設定

選擇表單語言

- English (UK)
- Português (Brasil)
- ✓ 中文(台灣)
- 中文(香港)
- Türkçe
- العربية
- Čeština
- Dansk

投放的用戶才能提交此表單。
且所有人都可以提交此表單。

欄位編號

表單預覽

A preview of your image will appear here.

Forms Library

感謝你，已設定完畢。

你的資料已傳送給 Forms Library。點按下方即可前往 Forms Library。

查看網站

感謝畫面 3/3

3.5 建立FB表單

名單型廣告表單

名單型廣告表單測試-copy-copy

儲存 完成

內容 設定

歡迎畫面 (選填)

標題 [案例分享]如何用3種網頁 3個月得300萬營業額 35

寫上名單磁鐵標題

圖像 使用廣告中的圖像
你廣告的圖像會與說明卡一起顯示

使用上傳的圖像
建議的圖像大小：1200 x 628 像素

上傳圖像

版面設計 項目符號 ▾

寫上好處子標題

設計魔力提案，讓顧客情不自禁掏錢	64
只用三種網頁，3個月得300萬營業額	62
剖析市場價格區間，做好商品訂價	65
外包文案前，提煉無法抗拒"魔力提案"	62
三步驟銷售流程與口碑分享機制	66

按鈕 看案例影片 25

行動按鈕要有"動詞"

你問我答

表單預覽

A preview of your image will appear here.

Forms Library

[案例分享]如何用3種網頁 3個月得300萬營業額

- 設計魔力提案，讓顧客情不自禁掏錢
- 只用三種網頁，3個月得300萬營業額
- 剖析市場價格區間，做好商品訂價
- 外包文案前，提煉無法抗拒"魔力提案"
- 三步驟銷售流程與口碑分享機制

看案例影片

歡迎畫面 1/3

3.5 建立FB表單

名單型廣告表單

名單型廣告表單測試-copy-copy

儲存 完成

內容 設定

歡迎畫面 (選填)

你問我答

你想要收集哪些資料 **建議:信任少時,索取資料越少越好**

用戶資料

電子信箱  全名

隱藏選項

連絡人欄位

名字 姓氏

電話號碼 街道地址

城市 省

國家/地區 郵遞區號

人口統計問題

出生日期 性別

婚姻狀況 感情狀況

兵役狀況

工作資訊

職稱 公司電話號碼

公司電子郵件 公司名稱

+ 新增自訂問題

隱私政策

表單預覽

A preview of your image will appear here.

Forms Library

在下方提供資料以註冊。

電子信箱

請輸入答案。

點擊「提交」代表您同意將個人資料傳送給 Forms Library，同時對方也同意在使用這些資料時將遵守相關隱私政策及上述使用條款。Facebook 使用這些資料時（包含將您的資料自動填入廣告表單）也會遵守我們的資料政策。[Facebook 資料政策](#) [隱私政策](#)

返回 提交

問題 2/3

3.5 建立FB表單

名單型廣告表單

名單型廣告表單測試-copy-copy

儲存 完成

內容 設定

- 歡迎畫面 (選填)
- 你問我答
- 隱私政策
- 感謝畫面

因為你之後會收集顧客資料，所以必須加上你公司隱私政策的連結。你的連結將與 Facebook 預設隱私免責聲明一起顯示。

連結文字 隱私政策 66

連結網址 <http://yingchenpan.com/%E9%9A%B1%E7%A7%B1%E6%94%BE>

顧客免責聲明

你可以新增其他通知（例如行銷許可和法律免責聲明）到預設的 Facebook 隱私免責聲明中。

新增自訂免責聲明

表單預覽

A preview of your image will appear here.

Forms Library

在下方提供資料以註冊。

電子信箱

請輸入答案。

點擊「提交」代表您同意將個人資料傳送給 Forms Library，同時對方也同意在使用這些資料時將遵守相關隱私政策及上述使用條款。Facebook 使用這些資料時（包含將您的資料自動填入廣告表單）也會遵守我們的資料政策。[Facebook 資料政策](#) [隱私政策](#)

返回 提交

問題 2/3

隱私政策樣板：<http://yingchenpan.com/隱私政策/>

3.5 建立FB表單

名單型廣告表單

名單型廣告表單測試-copy-copy

儲存 完成

內容 設定

- 歡迎畫面 (選填)
- 你問我答
- 隱私政策
- 感謝畫面

用戶填寫你的表單後，你就可以提示他們前往你的網站。

網站連結

放上銷售頁/研討會網址

表單預覽

A preview of your image will appear here.

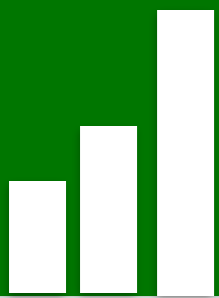
Forms Library

感謝你，已設定完畢。

你的資料已傳送給 Forms Library。點按下方即可前往 Forms Library。

查看網站

感謝畫面 3/3



3.5 簡單廣告上線

你的行銷目標是什麼？

品牌認知	觸動考量	轉換行動
<ul style="list-style-type: none"> 品牌知名度 	<ul style="list-style-type: none"> 流量 	<ul style="list-style-type: none"> 轉換次數
<ul style="list-style-type: none"> 觸及人數 	<ul style="list-style-type: none"> 互動 	<ul style="list-style-type: none"> 產品目錄銷售
	<ul style="list-style-type: none"> 應用程式安裝 	<ul style="list-style-type: none"> 來店客流量
	<ul style="list-style-type: none"> 觀看影片 	
	<ul style="list-style-type: none"> 開發潛在顧客 	

建立新行銷活動

行銷活動名稱: 輸入行銷活動名稱

購買類型: 競標

行銷活動目標: 流量

品牌認知

- 品牌知名度
- 觸及人數

觸動考量

- 流量
- 應用程式安裝
- 觀看影片
- 開發潛在顧客
- 貼文互動
- 粉絲專頁的讚
- 活動回覆

轉換行動

- 轉換次數
- 產品目錄銷售
- 來店客流量

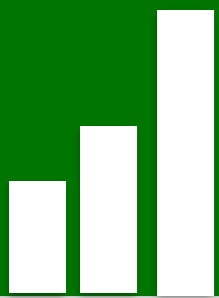
廣告組合名稱

廣告名稱

即將建立1個行銷活動、1個廣告

取消 建立

- 行銷目標: 開發潛在客戶
- 受眾: 專頁粉絲
- 預算: NT150-300(測試階段)



3. 建立FB名單型廣告

3.1 什麼是(名單型)廣告?

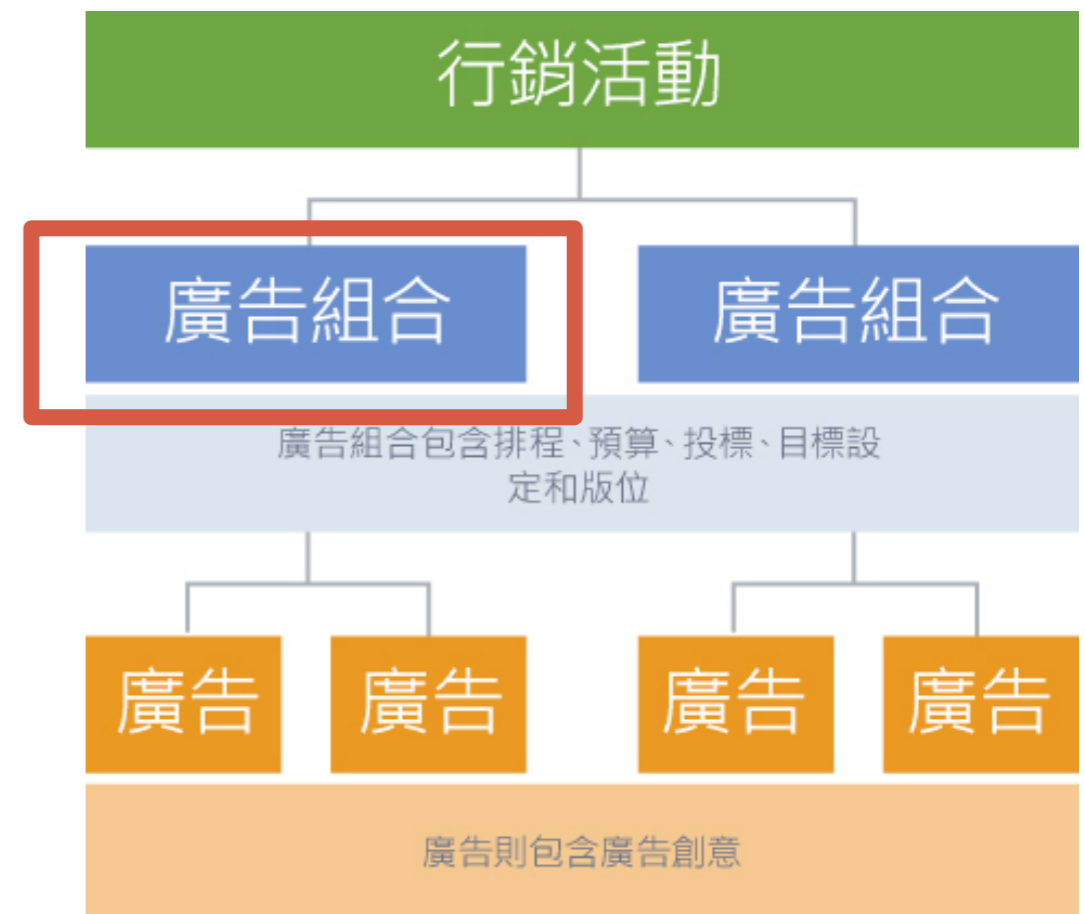
3.2 廣告帳號架構

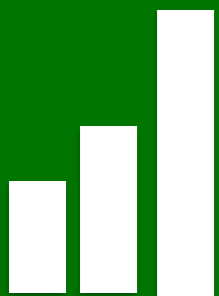
3.3 廣告目標

3.4 廣告

3.5 FB表單 + 簡單廣告上線

3.6 廣告受眾(audience)





3.6 廣告受眾(基本)

Facebook 廣告活動

廣告組合1:
粉絲

廣告組合2:
自訂廣告受眾/訂閱者
(FB Pixel像素)

廣告組合3:
相似受眾1%
(所有名單或顧客)

廣告組合4:
4-10興趣受眾

廣告1:
圖片1

廣告2:
圖片2

廣告1:
圖片1

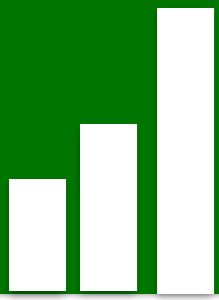
廣告2:
圖片2

廣告1:
圖片1

廣告2:
圖片2

廣告1:
圖片1

廣告2:
圖片2



3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合1: 粉絲

建立新受眾 使用儲備廣告受眾 ▾

自訂廣告受眾 ⓘ 新增自訂廣告受眾或類似廣告受眾

排除 | 建立新受眾 ▾

地點 ⓘ 位於此地點的所有人 ▾

台灣

📍 台灣

📍 包括 ▾ | 輸入即可新增更多地點 瀏覽

批量新增地點.....

年齡 ⓘ 18 ▾ - 65+ ▾

性別 ⓘ 全部 男性 女性

語言 ⓘ 輸入一種語言.....

詳細的目標設定 ⓘ 包含至少符合下列其中一個條件的用戶 ⓘ

新增人口統計資料、興趣或行為 | 建議 | 瀏覽

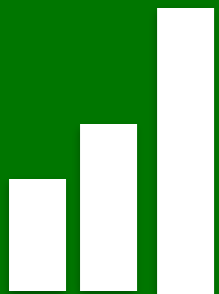
排除用戶

關係鏈條件 ⓘ 新增關係鏈類型 ▾

- Facebook 粉絲專頁 >
- 應用程式 >
- 活動 >
- 進階組合

- 對你粉絲專頁說讚的用戶
- 專頁粉絲的朋友
- 排除你專頁的粉絲





3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合2：
自訂網站受眾/訂閱者

建立新受眾 使用儲備廣告受眾 ▾

自訂廣告受眾 ⓘ 新增自訂廣告受眾或類似廣告受眾

排除 | 建立新受眾 ▾

地點 ⓘ 位於此地點的所有人 ▾

台灣

📍 台灣

📍 包括 ▾ | 輸入即可新增更多地點 瀏覽

批量新增地點.....

年齡 ⓘ 18 ▾ - 65+ ▾

性別 ⓘ 全部 男性 女性

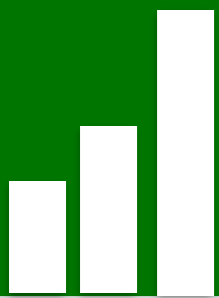
語言 ⓘ 輸入一種語言.....

廣告受眾 圖像 地點 影片

建立廣告受眾 ▾ 篩選條件 ▾ 自訂欄位 ▾ 刊登廣告 操作 ▾ 建議 | 瀏覽

自訂廣告受眾	類似廣告受眾	儲備廣告受眾	類型
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	類似廣告受眾 (TW, 2%) - People who like 開雲教練
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	類似廣告受眾 (TW, 2%) - People who like 超越正面思考
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	類似廣告受眾 (TW, 1%) - 2017.4.6心靈吧台，全體名單
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2017.4.6心靈吧台，全體名單

進階組合



3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合2：
自訂網站受眾/訂閱者

廣告受眾 圖像 地點 影片

建立廣告受眾 ▾ 篩選條件 ▾ 自訂欄位 ▾ 刊登廣告 操作 ▾

	自訂廣告受眾	類似廣告受眾	儲備廣告受眾	類型
<input type="checkbox"/>		受眾 (TW, 2%) - People who like 開雲教練		類似 Pag
<input type="checkbox"/>		受眾 (TW, 2%) - People who like 超越正面思考		類似 Pag
<input type="checkbox"/>		類似廣告受眾 (TW, 1%) - 2017.4.6心靈吧台，全體名單		類似 Cus
<input type="checkbox"/>		2017.4.6心靈吧台，全體名單		自訂 顧客



3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合2：
自訂網站受眾/訂閱者

2 建立自訂廣告受眾

1 你的廣告受眾會是開啟過你名單型廣告表單的用戶。選擇表單之後，你可以依據用戶開啟表單後採取的動作來包括用戶。

1 名單型廣告表單

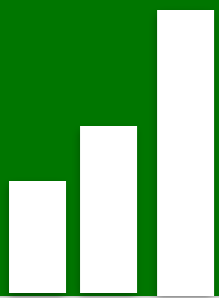
1 包含

1 過去 天

1 廣告受眾名稱

1 新增說明 (選填)

1



3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合3: 類似受眾 (所有名單有顧客)

原材料：

1. 自訂網站受眾
2. 既有名單
3. 名單型廣告表單
4. 專頁粉絲

額外原材料：

只要能夠成為自訂受眾的
都可成為類似受眾的原材料

廣告受眾 圖像 地點 影片

建立廣告受眾 ▼ 篩選條件 ▼ 自訂欄位 ▼ 刊登廣告 操作 ▼

	類型
<input type="checkbox"/> 自訂廣告受眾	自訂廣告受眾
<input type="checkbox"/> 類似廣告受眾	互動 - 名單型廣告
<input type="checkbox"/> 開發-AFT 註冊者	自訂廣告受眾
<input type="checkbox"/> 類似廣告受眾 (TW, 2%) - People who like 閒雲教練	類似廣告受眾 Page: 閒雲教練
<input type="checkbox"/> 類似廣告受眾 (TW, 2%) - People who like 超越正面思考	類似廣告受眾 Page: 星逐



3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合3:
相似受眾1%
(所有名單或顧客)

建立類似廣告受眾

在 Facebook 尋找與你現有廣告受眾特質相似的新用戶。瞭解詳情

來源 ⓘ 閒雲講座-FB開發-AFT 註冊者
建立新的廣告受眾 ▾

地點 ⓘ 國家/地區 > 亞洲
台灣
搜尋要當成鎖定目標的國家或地區 | 瀏覽

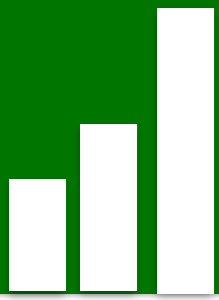
廣告受眾規模 ⓘ 188.3K
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 % 的國家/地區

產生的廣告受眾	預估觸及人數
類似廣告受眾 (TW、1%) - 閒雲講座-FB開發-AFT 註冊者	188,000人

你可以選擇國家/地區人口規模 1% 到 10% 的廣告受眾規模，其中 1% 代表最接近你的來源受眾。

顯示進階選項 ▾

取消 建立廣告受眾



3.6 廣告受眾(基本)

廣告組合4: 4-10興趣受眾

廣告受眾
設定你的廣告對象。瞭解詳情。

活動，讓廣告

建立新受眾 使用儲備廣告受眾 ▼

自訂廣告受眾 ① 新增自訂廣告受眾或類似廣告受眾

排除 | 建立新受眾 ▼

地點 ① 位於此地點的所有人 ▼

台灣

台灣

包括 ▼ | 輸入即可新增更多地點 瀏覽

批量新增地點.....

年齡 ① 18 ▼ - 65+ ▼

性別 ① 全部 男性 女性

語言 ① 輸入一種語言.....

詳細的目標設定 ① 包含至少符合下列其中一個條件的用戶 ①

新增人口統計資料、興趣或行為 | 建議 | 瀏覽

排除用戶

關係鏈條件 ① 新增關係鏈類型 ▼

儲存此廣告受眾

寫出 1-3種

理想顧客

姓名：Andy Lin

年齡：35

性別：男

婚姻狀況：已婚

幾個小孩？ 2 (8歲&10歲)

地方：台灣



座右銘：結果最重要

職業：文字

職稱：創辦人/執行長

年收入：360萬

教育水平：大學

其他：

目標與價值

目標：

Eric想要...

- 增加公司業務
- 提升團隊能力
- 擴大公司規模

價值：

Eric致力於...

- 讓他和員工保持/成為專業人才
- 為他的客戶提供價值(帶來顧客、成交、營業額)
- 使用“白帽”行銷原則 (安全/合法/正規)

挑戰與痛點

挑戰：

Andy受到挑戰...

- 擴大他的公司業務
- 尋找、培訓和留下頂級行銷人才
- 保持最新行銷技巧

痛點：

Andy的痛點是...

- 害怕同業搶走他的業務市場
- 害怕自己的數位行銷技術落後，技術一直更新

資訊來源

書：精實創業/精實執行/成長駭客/

雜誌：數位雜誌/30雜誌/經理人

Blog/網站：[Smat M](#)/[dcplus](#)/[dacovery](#)/[supershortcut](#)/[lnext](#)/[managertoday](#)

專家：Marc/著迷/許凱迪/Fish/許景泰/董超人/鄭錦聰

其他：104/518/1111 求職網

異議與決策流程

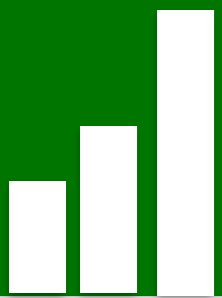
銷售時反對意見：

- 培訓是否提升現有的服務品質或為公司增加營業項目。
- 這需要花多少時間訓練團隊，才能開始使用在業務上

決策流程：

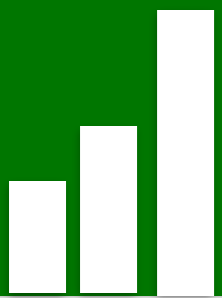
Andy是決策者。

他購買數位行銷課程，以保持自己和他的團隊頂尖。如果他知道課程將給他和他的團隊在市場上的優勢，他不擔心價格問題。



3.6 受眾興趣尋找

- 1.市場上有哪些專家、大品牌、意見領袖？
- 2.他們都看哪些書籍、雜誌、課程
- 3.他們都拜訪什麼網站？
- 4.什麼工具他們常使用？
- 5.他們在住在哪裡？
- 6.他們參加什麼活動？
- 7.他們加入什麼社團？



3.6 受眾興趣尋找

1. 調查/創意思考
2. 分類整理興趣
3. PE確認受眾規模 (40萬)
4. 排訂優先次序

3.6 受眾興趣尋找

1. 市場上有哪些專家、大品牌、意見領袖？

工具：Power Editor、廣告受眾洞察、Google搜尋

The screenshot displays the Facebook profile of 'iCook 愛料理' (@icooktw). The page features a navigation menu on the left with options like '首頁', '關於', '商店', '影片', '相片', '按讚分析', '活動', '貼文', and '網誌'. The main content area shows a post titled '義式臘腸歐姆蛋包飯' with a video player. Below the post, there is a section titled '此專頁按讚的粉絲專頁' (Pages liked by this page), which is highlighted with a red box. This section lists several related pages, including '貓兒與婷婷的樂廚生活', 'KILNER Taiwan', 'WECK Taiwan', '愛烘焙', 'Blue's Blue - 布魯家的開心廚房', '程涵宇', and '京盛宇'. The page also shows engagement metrics such as '1,855,526 人說這讚' and '1,810,478 個人正在追蹤'.

3.6 受眾興趣尋找

建立廣告受眾

自訂廣告受眾

其他項目
[Lead]盈辰行銷-registor
[LM] 3月300萬 Lead

+ 自訂廣告受眾

地點

台灣
台灣全部用戶

+ 國家/地區、區域或城市

年齡與性別

年齡
18 — 任何

性別
全部 男性 女性

興趣

+ 興趣

關係鏈

粉絲專頁

(新廣告受眾)
1.4K位每月上線用戶

Facebook 用戶
國家/地區: 台灣

人口統計 | **粉絲專頁的讚** | 地點 | 動態 | 家庭 | 購買

熱門類別

1	News/Media	遠見雜誌
2	Personal Blog	486先生的粉絲團
3	Website	Facebook Business
4	Company	7-ELEVEN • Groupon
5	Business Services	SmartM 新網路科技x新工作職缺 • 業務銷售加油站
6	Musician/Band	五月天 阿信 • 安心亞 Amber An
7	Politician	馬英九 • 蔡英文 Tsai Ing-wen
8	Local Business	CMoney 理財寶
9	TV Show	食尚玩家
10	Artist	Duncan • 一休陪你一起愛瘦身
11	Magazine	商業周刊 (商周.com) • 天下雜誌 • 今周刊 • citiesoci
12	App	iCook 愛料理

粉絲專頁的讚
依據 Facebook 粉絲專頁的讚，可能與你

粉絲專頁

Yahoo!奇摩新聞

派愛族 - 來自日本最受歡迎的婚姻媒合服

爆料公社

蘋果日報

商業周刊 (商周.com)

遠見雜誌

柯文哲

486先生的粉絲團

天下雜誌

經理人月刊MANAGERtoday

東森新聞

ETNEWS新聞雲

讚)

3.6 受眾興趣尋找

2.市場上有哪些專家、大品牌、意見領袖?

工具：鷹眼數據、PChome品牌館、MOMO購物品牌館

品牌館		outlet 名品匯	綠色生活	電視購物	12H 速達	美妝	保健	食品	旅遊	婦幼	3C	家電	服飾	內衣	鞋包錶	精品/配飾	生活用品	傢俱寢飾	宗教/藝																																																
<p>電視直播 1 2 3</p> <p>x9 03合LIVE 船井雙健字號 降血脂防窳 降血脂防窳 \$2,970 現折100</p> <p>整點好便宜 20:00 1 2</p> <p>【NEW FORCE】漸層變色男女速乾 \$339 搶購</p> <p>熱門搶手TOP30</p>						<p>臉部保養</p> <p>專櫃保養 藥妝開架保養 日韓開架保養 品牌醫美 醫學美容保養 國營保養品牌 精選開架保養 男仕保養 美容用品</p>						<p>保養步驟</p> <p>臉部清潔 化妝水/噴霧 精華液 乳液/乳霜 面膜</p>						<p>功效分類</p> <p>臉部保養 夏日美白防曬 戰勝油光痘肌 保濕</p>						<p>彩妝/美容用品</p> <p>開架彩妝 專櫃彩妝 底妝/遮瑕 眼眉彩妝 唇頰彩妝 彩妝美髮影音教學 韓流美妝館</p>						<p>洗沐美體</p> <p>開架品牌洗沐保養 洗髮/護髮 染髮/造型 沐浴乳/皂 身體保養/纖體 私密保養 去角質/除毛體香 嬰幼兒洗沐保養 口腔清潔</p>						<p>香氛/SPA</p> <p>香水品牌 香氛/草本保養 水氧機/擴香/蠟燭 芳療精油/按摩油</p>																															
<p>推薦品牌</p> <table border="1"> <tr> <td>SK-II</td> <td>LRP理膚寶水</td> <td>MAYBELLINE 媚比琳</td> <td>OLAY歐蕾</td> <td>Bonnie House植享家</td> <td>EsteeLauder雅詩蘭黛</td> </tr> <tr> <td>DR.WU</td> <td>IOPE 艾諾碧</td> <td>NARUKO牛爾</td> <td>webner葦柏納</td> <td>DHC日本化粧品NO.1</td> <td>寵愛之名</td> </tr> <tr> <td>1028只為更美</td> <td>Neutrogena露得清</td> <td>THE BODY SHOP</td> <td>LANEIGE蘭芝</td> <td>Neogence麗淨思</td> <td>CHIC CHOC</td> </tr> <tr> <td>LOREAL巴黎萊雅</td> <td>巴黎香氛</td> <td>L'Occitane歐舒丹</td> <td>Dr.Douxi朵璽</td> <td>O.P.I</td> <td>Bio-essence碧歐斯</td> </tr> <tr> <td>荷柏園</td> <td>Crabtree&Evelyn</td> <td>VICHY薇姿</td> <td>OGUMA 水美媒</td> <td>Nature'sGate天然之扉</td> <td>資生堂美妝網</td> </tr> <tr> <td>Dr.Hsieh達特醫</td> <td>Garnier卡尼爾</td> <td>JustHerb香草集</td> <td>Clarisonic科萊麗</td> <td>Sebamed施巴</td> <td>Simply 明星品牌</td> </tr> <tr> <td>古寶無患子</td> <td>alkmene草本耀典</td> <td>Wealth March鋒恩香水慕之恬廊</td> <td></td> <td>涵沛</td> <td>天堂花園</td> </tr> <tr> <td></td> <td>盧亞Beautyscents</td> <td>帕瑪氏</td> <td>L'ORÉAL萊雅專業</td> <td>MATRIX美奇絲</td> <td>BEVY C.妝前保養</td> </tr> </table>																				SK-II	LRP理膚寶水	MAYBELLINE 媚比琳	OLAY歐蕾	Bonnie House植享家	EsteeLauder雅詩蘭黛	DR.WU	IOPE 艾諾碧	NARUKO牛爾	webner葦柏納	DHC日本化粧品NO.1	寵愛之名	1028只為更美	Neutrogena露得清	THE BODY SHOP	LANEIGE蘭芝	Neogence麗淨思	CHIC CHOC	LOREAL巴黎萊雅	巴黎香氛	L'Occitane歐舒丹	Dr.Douxi朵璽	O.P.I	Bio-essence碧歐斯	荷柏園	Crabtree&Evelyn	VICHY薇姿	OGUMA 水美媒	Nature'sGate天然之扉	資生堂美妝網	Dr.Hsieh達特醫	Garnier卡尼爾	JustHerb香草集	Clarisonic科萊麗	Sebamed施巴	Simply 明星品牌	古寶無患子	alkmene草本耀典	Wealth March鋒恩香水慕之恬廊		涵沛	天堂花園		盧亞Beautyscents	帕瑪氏	L'ORÉAL萊雅專業	MATRIX美奇絲	BEVY C.妝前保養
SK-II	LRP理膚寶水	MAYBELLINE 媚比琳	OLAY歐蕾	Bonnie House植享家	EsteeLauder雅詩蘭黛																																																														
DR.WU	IOPE 艾諾碧	NARUKO牛爾	webner葦柏納	DHC日本化粧品NO.1	寵愛之名																																																														
1028只為更美	Neutrogena露得清	THE BODY SHOP	LANEIGE蘭芝	Neogence麗淨思	CHIC CHOC																																																														
LOREAL巴黎萊雅	巴黎香氛	L'Occitane歐舒丹	Dr.Douxi朵璽	O.P.I	Bio-essence碧歐斯																																																														
荷柏園	Crabtree&Evelyn	VICHY薇姿	OGUMA 水美媒	Nature'sGate天然之扉	資生堂美妝網																																																														
Dr.Hsieh達特醫	Garnier卡尼爾	JustHerb香草集	Clarisonic科萊麗	Sebamed施巴	Simply 明星品牌																																																														
古寶無患子	alkmene草本耀典	Wealth March鋒恩香水慕之恬廊		涵沛	天堂花園																																																														
	盧亞Beautyscents	帕瑪氏	L'ORÉAL萊雅專業	MATRIX美奇絲	BEVY C.妝前保養																																																														

3.6 受眾興趣尋找

3.他們都看哪些書籍、雜誌、課程

工具： 博客來、亞馬遜、推薦書籍...他們還看了....

The screenshot shows the Books.com.tw website interface. At the top, there's a banner for '詩人節·詩語錄' with a 69% discount. Below the banner is a navigation bar with '全站分類' and '旗艦店' tabs. A search bar is present with '全館' selected. To the right, there are promotional banners for '給毛小孩', '2017金由獎', and '每日...'. The main content area is a grid of book categories. The '中文書' category is highlighted in the left sidebar. The grid includes categories like '中文書 首頁', '文學小說', '輕小說 漫畫', '商業理財', '心理勵志', '生活風格', '親子教養', etc.

中文書	文學小說	輕小說 漫畫
每日一書66折 新書 預購 排行榜 特價書 即將出版 出版社專區 博客來選書	熱門文學小說 翻譯文學 羅曼史 懸疑推理 科幻奇幻 恐怖驚悚 溫馨療癒 愛情小說 歷史武俠 華文創作 詩 經典文學 心理勵志 醫療 宗教	熱門輕小說 BL 華文作品 日本作品 周邊精品 熱門漫畫 BL / GL 戀愛故事 奇幻魔法 動漫周邊 人文 社科 科普
商業理財 語言 電腦 熱門商業書 投資理財 管理領導 經濟趨勢 職場工作術 熱門語言書 英語 日本語 韓語 熱門電腦書 程式設計 影像編修 藝術設計	心理勵志焦點 兩性與家庭 心靈成長 勵志故事 潛能開發 醫療焦點 飲食保健 養生法 宗教焦點 佛教 命相命理 生活風格 旅遊 飲食	人文焦點 台灣史地 中國史地 社科焦點 軍事 社會議題 政治 科普焦點 動植物 科普叢書
熱門藝術書 繪畫 攝影 藝術總論 設計 建築 室內設計 音樂 電影 戲劇 舞蹈 專業教科書 考試用書	生活風格焦點 塑身美妝 手作 居家生活 性愛指南 熱門旅遊書 日本 台灣 歐洲 熱門飲食書 食譜 甜點麵包 閱讀專門店	親子教養 童書 親子教養焦點 育兒妙招 生活教養 潛能啟發 懷孕小兒 童書焦點 0-3歲閱讀 圖畫書 青少年小說 兒童故事小說

3.6 受眾興趣尋找

3. 他們都看哪些書籍、雜誌、課程

工具： 博客來、亞馬遜、推薦書籍... 他們還看了....



優惠期限：2017年07月20日止

滿額加購 購買本書即可以5折加購《越吃越瘦的新陳代謝飲食》
《只要「紙1張」的整理技術》

【分級買就送】分級會員買就送OPENPOINT(部份除外) 詳情

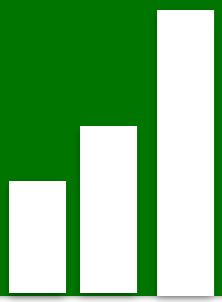
運送方式：
可配送點：台灣、蘭嶼、綠島、澎湖、金門、馬祖、全球
可取貨點：台灣、蘭嶼、綠島、澎湖、金門、馬祖、香港、澳門、新加坡

【盛一杯嘴角微咧的光 世界幸福學 美好價 79折 6.1 - 7.20】

買了此商品的人，也買了



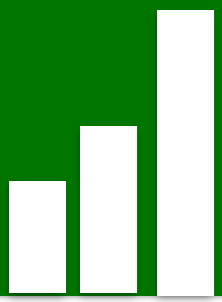
 <p>獲利世代: 自己動手, 畫出你的商業模式 原價: 880 優惠價: 79折394元</p>	 <p>一流開店方法論: 向日本風格設計鬼才學習品牌/採購 原價: 380 優惠價: 79折300元</p>	 <p>圖解獲利世代實戰操作手冊 原價: 380 優惠價: 79折300元</p>	 <p>航向成功企業的55種商業模式: 是什麼? 為什麼? 誰在 原價: 550 優惠價: 79折435元</p>	 <p>獲利世代實戰演練入門 Business Model 原價: 320 優惠價: 79折253元</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



3.6 受眾興趣尋找

4. 他們都拜訪什麼網站？

工具: SimilarWeb 同業網址 Google 搜尋



3.6 受眾興趣尋找

5. 什麼工具他們常使用？

工具：Google搜尋（關鍵字+工具，關鍵字+軟體）

3.6 廣告受眾(動手設定)

廣告組合4 :4-10興趣受眾

- 1.新增4個廣告組合
- 2.受眾大小40-100萬或20萬-40萬
- 3.預算:150-300/day

規則：小預算大受眾，FB才能優化

廣告受眾
設定你的廣告對象。瞭解詳情。

活動，讓廣告更精準

建立新受眾 使用儲備廣告受眾 ▼

自訂廣告受眾 ① 新增自訂廣告受眾或類似廣告受眾

排除 | 建立新受眾 ▼

地點 ① 位於此地點的所有人 ▼

台灣

台灣

包括 ▼ | 輸入即可新增更多地點 瀏覽

批量新增地點.....

年齡 ① 18 ▼ - 65+ ▼

性別 ① 全部 男性 女性

語言 ① 輸入一種語言.....

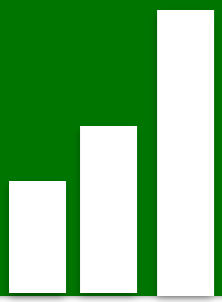
詳細的目標設定 ① 包含至少符合下列其中一個條件的用戶 ①

新增人口統計資料、興趣或行為 | 建議 | 瀏覽

排除用戶

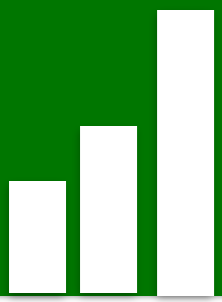
關係鏈條件 ① 新增關係鏈類型 ▼

儲存此廣告受眾



大綱

1. Facebook廣告心法
2. 廣告成長循環
3. 建立FB名單型廣告
- 4. 分析數據案例**
5. 省時優化工具



4. 分析數據

4.1 如何看數據

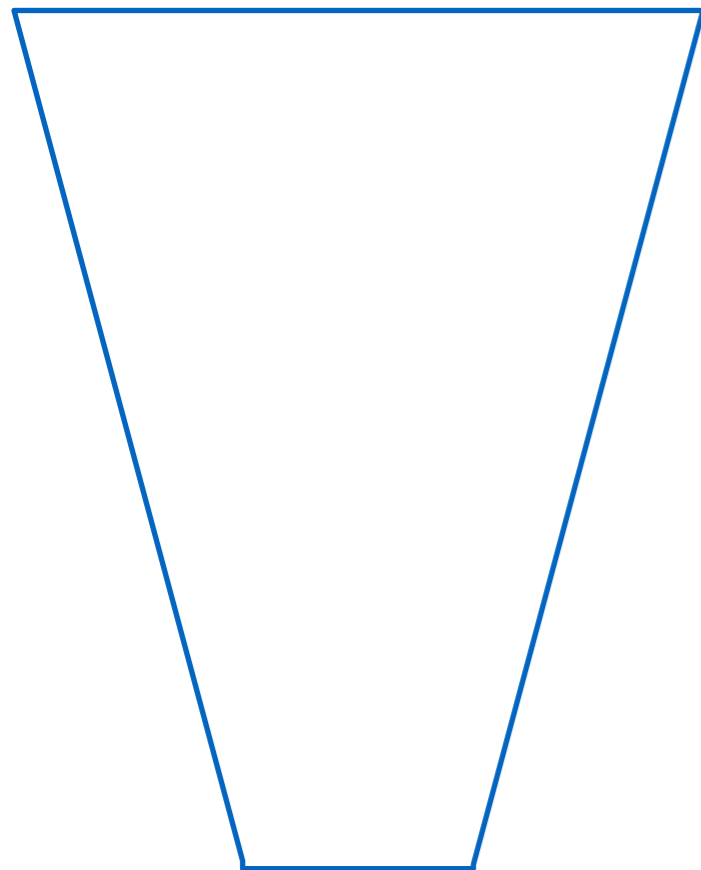
4.2 優化方法

4.3 故障除錯



4.1 看數據欄位

利潤=銷售額-成本



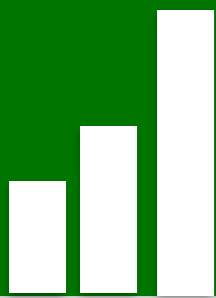
廣告目標	主指標	副指標
曝光認識 (漏斗上方)	點擊成本(連結點擊成本) 點擊量	曝光數/頻率
取得名單 (漏斗中間)	名單成本 名單量	點擊成本 點擊量
銷售產品 (漏斗下方)	購買成本 銷售額	點擊成本 點擊量

4.1 看數據欄位

利潤=銷售額-成本

廣告目標	主指標	計算公式	舉例
曝光認識 (漏斗上方)	單次連結點擊 成本 Cost Per Click	MCPC= MCPS*成交率* 名單轉換率	$990*5%*30%=14.85$
取得名單 (漏斗中間)	單個名單成本 Cost Per Lead	MCPL= MCPS*成交率	$990*5% =49.5$
銷售產品 (漏斗下方)	單個購買成本 銷售額 Cost Per Sale	你願意付出的 最大購買成本 (Max Cost Per Sale)	NT990

不會一直追求成本最小化

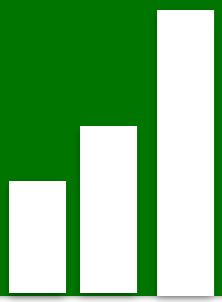


4.1 看數據欄位

利潤=銷售額-成本

廣告目標	主指標	計算公式	舉例
曝光認識 (漏斗上方)	單次連結點擊 成本 Cost Per Click	MCPC= MCPS*成交率* 名單轉換率	$396*5%*30%=5.94$
取得名單 (漏斗中間)	單個名單成本 Cost Per Lead	MCPL= MCPS*成交率	$396*5% = 19.8$
銷售產品 (漏斗下方)	單個購買成本 銷售額 Cost Per Sale	你願意付出的 最大購買成本 (Max Cost Per Sale)	NT396

不會一直追求成本最小化



4.2 優化方法

加、減、乘、除

加：加預算(3day 50%)、加受眾(new ad set)

減：減預算、暫停廣告、暫停廣告組合

乘：擴張類似受眾（名單、顧客、網站）

除：雞蛋挑骨頭。廣告組合(向下挖深分析項目)

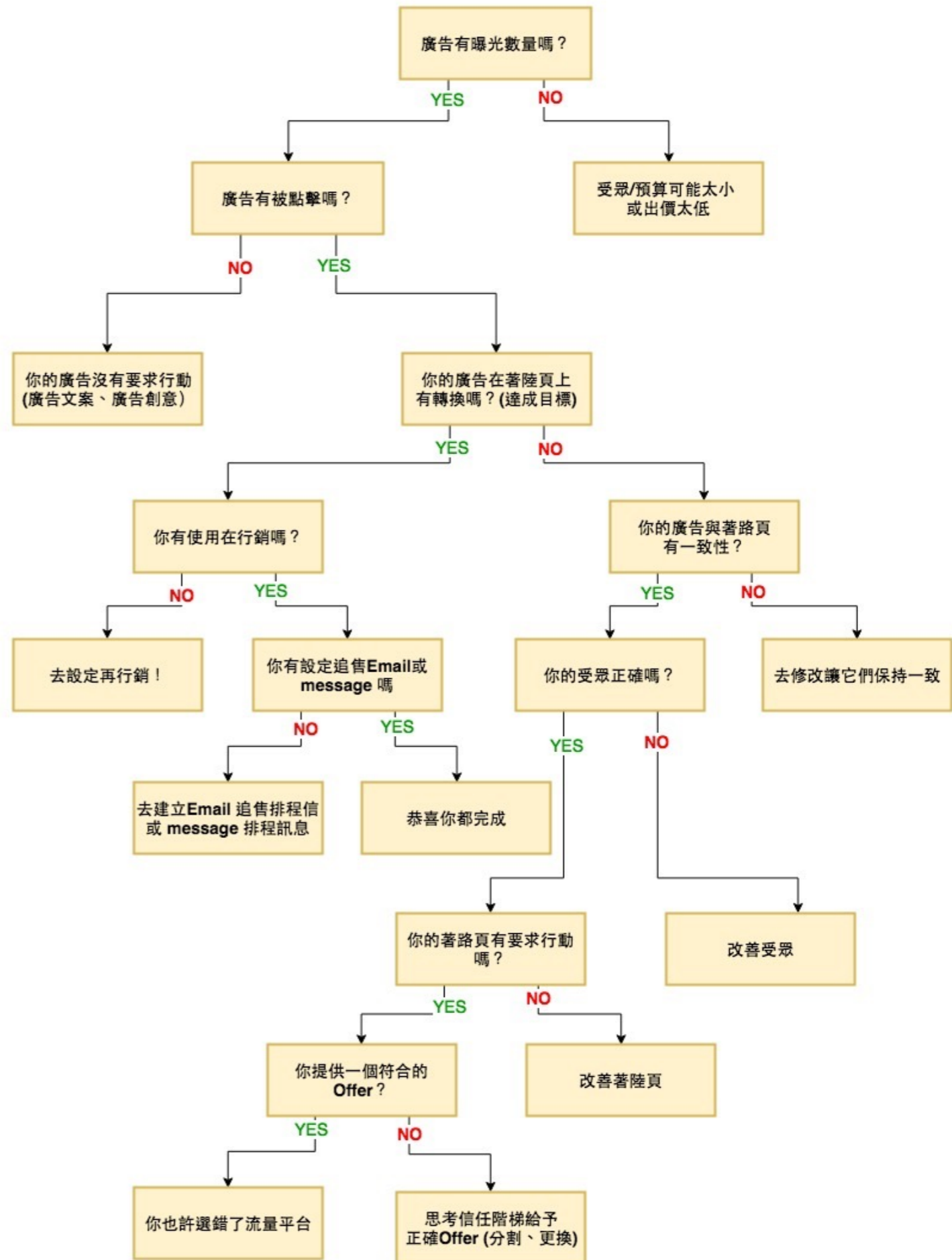


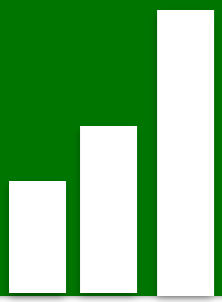
4.2 優化方法

	<1	1~1.5	>1.5
加	加預算		
減		暫停效果差廣告	暫停廣告組合
乘	擴增類似受眾、 客戶洞察報告尋 找更多興趣		
除		找出及格受眾另 建廣告組合	暫停廣告組合

4.3 故障排除

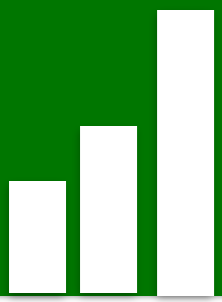
廣告故障排除流程圖





大綱

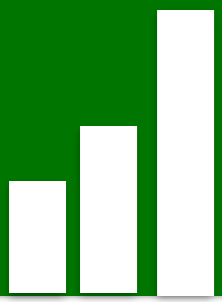
1. Facebook廣告心法
2. 廣告成長循環
3. 建立FB名單型廣告
4. 分析數據案例
- 5. 省時工具**



5. 省時工具

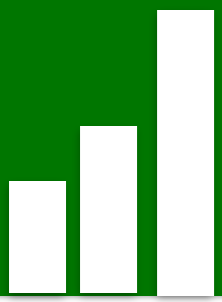
5.1 像素(請見PDF)

5.2 Zapier



提問時間

Q & A



聯絡方式



臉書：搜尋「盈辰行銷」

網站：[YingChenPan.com](http://www.YingChenPan.com)