

Vendere con Facebook Ads: tutto quello che devi sapere

Pubblicato: Mercoledì 22 Settembre 2021



Per qualsiasi azienda al giorno d'oggi **Facebook** è uno strumento essenziale per **vendere online**, infatti è indispensabile sfruttare l'advertising della multinazionale tech di Mark Zuckerberg per ottimizzare le performance del proprio business.

D'altronde, secondo i dati ufficiali il social network ha più di **2,8 miliardi di utenti**, con oltre 1,8 miliardi di persone attive ogni giorno nella piattaforma e un giro d'affari con le inserzioni superiore ad 84 miliardi nel 2020.

Secondo l'AGCOM, in Italia mediamente le persone passano circa **50 minuti su Facebook ogni giorno**, usando l'app per informarsi, trascorrere il tempo libero e vedere gli annunci a pagamento delle pagine gestite da milioni di piccole e medie imprese. Le **Facebook Ads** sono uno strumento potente per migliorare le vendite online della propria azienda, trovare nuovi clienti potenziali in target e comunicare in modo efficiente sul web.

L'azienda americana propone molti servizi utili per ottenere **performance elevate** con l'advertising su Facebook, con un monitoraggio accurato delle prestazioni degli annunci e la possibilità di gestire in maniera efficace gli investimenti promozionali.

Ovviamente, è fondamentale **pianificare strategie ottimali** adatte al proprio business, infatti con l'aumento della concorrenza, l'incremento dei costi e la sovraesposizione degli utenti avere successo con Facebook Ads richiede un **approccio professionale** e competenze adeguate.

Come realizzare campagne vincenti su Facebook oggi

Come dimostrano i risultati ottenuti dalle [campagne Facebook Ads realizzate da I'm Evolution](#), **agenzia di web marketing da oltre 18 anni sul mercato**, utilizzando in modo corretto gli strumenti pubblicitari dell'azienda USA si possono conseguire obiettivi davvero importanti.

In particolare, una gestione professionale delle strategie promozionali su Facebook permette di aumentare la visibilità del brand, rafforzare la brand awareness e **incrementare le vendite online di prodotti e servizi**.

Inoltre è possibile ottimizzare i processi di riacquisto da parte dei clienti già acquisiti, consolidando la fidelizzazione per **aumentare il lifetime value**, ovvero il valore generato dai ricavi ottenuti dai clienti nel tempo. Più acquisti vengono realizzati maggiore è la profittabilità per l'azienda, in quanto la maggior dei costi sostenuti per l'acquisizione dei clienti viene ammortizzata con la prima vendita, dopodiché si possono **generare profitti sempre più elevati** in quanto le spese sono già state recuperate.

Tuttavia, come spiegano gli **esperti di online marketing I'm Evolution** bisogna partire dalla creazione di una strategia specifica, un processo complesso che parte dalla definizione degli obiettivi di business e del budget a disposizione.

Dopodiché, è necessario effettuare approfondite **analisi di mercato**, per studiare la concorrenza, i

clienti potenziali e il settore di riferimento, allo scopo di capire quali contenuti realizzare per proporre post e annunci su Facebook in grado di offrire i risultati desiderati.

Una fase fondamentale dell'intero processo riguarda il **tracciamento delle performance** delle campagne Facebook Ads, per ottenere insight utili sulle prestazioni e capire come ottimizzare l'advertising, con l'obiettivo di non sprecare le risorse economiche e **massimizzare il ritorno sull'investimento**. Una strategia corretta su Facebook consente di aumentare considerevolmente le vendite per la crescita sostenibile del business, con risultati concreti anche in termini di notorietà del brand e rafforzamento del valore del marchio.

Perché affidarsi a un'agenzia esperta per le campagne Facebook Ads?

A differenza di altri strumenti Facebook Ads fornisce un vantaggio essenziale per le aziende, l'opportunità di **raggiungere gli utenti in target** con il maggior interesse nei confronti dei propri prodotti e servizi. Inoltre aiuta a veicolare il giusto messaggio ai clienti potenziali, con la possibilità di proporre annunci personalizzati in base alle esigenze di ogni utente, al loro comportamento e alle preferenze di acquisto.

Un impiego consapevole di Facebook Ads rende possibile **offrire le soluzioni migliori alle persone giuste al momento più opportuno**, una condizione ideale per la finalizzazione della vendita e l'ottimizzazione del rapporto costi/profitti generati. Naturalmente, non si ottengono risultati al primo tentativo, ma servono un **strategia di lungo periodo, competenze adeguate** e una **fase di test** per scoprire qual è l'approccio vincente per la promozione online su Facebook.

Gli specialisti di I'm Evolution mettono a disposizione servizi dedicati per la gestione di Facebook Ads, collaborando con le aziende che vogliono **crescere online** e integrare questo strumento all'interno della propria strategia digitale.

Il lavoro dell'agenzia di digital marketing consiste in un supporto a 360 gradi, dal set-up delle campagne da sponsorizzare sul social network al monitoraggio delle prestazioni, compresi servizi di **consulenza per Facebook Ads e formazione personalizzata** per acquisire all'interno dell'impresa le competenze necessarie per gestire in autonomia la promozione aziendale.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it