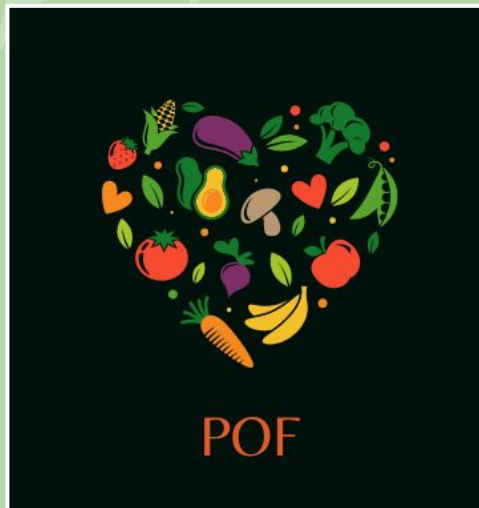


The background is a vibrant green with various tropical leaf illustrations in shades of teal, purple, and red. The leaves are scattered around the central text, creating a lush, natural feel.

Facebook Ads Advanced

E-commerce vegano

Khan Jawad



CHI SIAMO

POF: Planty of Food

POF è un e-commerce vegano che consegna in tutta Italia. Al lancio di questa attività POF è stata tra i pionieri di questo tipo di e-commerce. Ora è una realtà affermata nel campo e punta a diventare leader del settore.

L'obiettivo dei fondatori è di **diffondere l'alimentazione plant based**, scelgono solo produttori italiani, **etici e biologici**.

Vision

Rendere l'alimentazione "plant based" sostenibile più conosciuta e accessibile.

Mission

Costruire ogni giorno un mondo più consapevole e più orientato alla scelta di una dieta plant based.

PUNTI DI FORZA

Problema:

E' difficile trovare alimenti totalmente sostenibili. Ogni volta bisogna fare ricerche su ricerche e si va a perdere tantissimo tempo.

Soluzione:

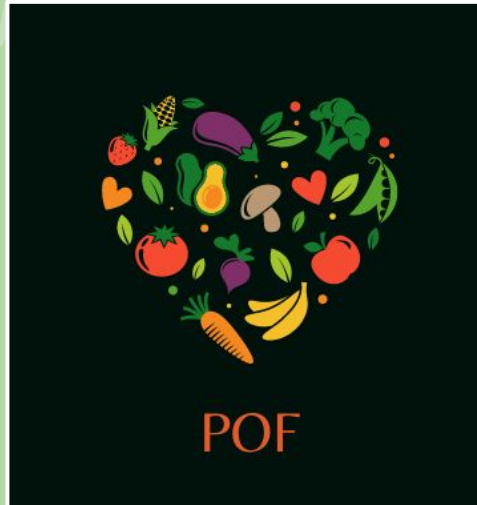
Un e-commerce che rende **semplice** l'essere sostenibili nel quotidiano.


USP (Unique selling proposition)

Alimentazione plant based, **SOLO produttori italiani, etici e biologici.**

Altri pro

Packaging compostabili e Spedizioni **GAS** (gruppo acquisto solidale), coerenti con i valori del target.



The background is a light green color with a pattern of various tropical leaves. Some leaves are solid colors like red, purple, and teal, while others are just outlines in light blue or teal. The leaves are scattered across the page, creating a lush, jungle-like feel.

Analisi Concorrenza

Qui analizzeremo i nostri principali **concorrenti** (diretti e non).
Analizzeremo la loro presenza **social** e la loro **Library**.

ANALISI CONCORRENZA (organico) - Sorgente Natura



“SorgenteNatura è il primo negozio online dove comprare prodotti naturali e biologici in Italia.”

Facebook: 82.5 k

Instagram: 6.6 k

Contenuti:

Publicano gli stessi contenuti su entrambi i social.
Principalmente pubblicano 2 tipi di contenuti:

1. Consigli, idee e informazioni per educare il proprio pubblico e cercare di creare un bisogno (esaudibile poi attraverso i propri prodotti)
2. Post con prodotto collegato direttamente su IG Shop

Frequenza: 1 post al giorno.

ANALISI CONCORRENZA (ads) - Sorgente Natura



Sorgente Natura
Sponsorizzato
ID: 3135226613401688

Scegli fra migliaia di prodotti beauty sostenibili ed ecobio - Consegna veloce in tutta Italia



SORGENTENATURA.IT
Essenza Illuminante Viso
Biofficina Toscana

Shop Now

Questa inserzione ha più versioni ⓘ 1 di 6



Le DPA sono uno strumento molto potente basandosi sulle azioni dell'utente (personalizzazione).
Le useremo in fase di BOFU.

Sorgente Natura
Sponsorizzato
ID: 1383918288710852

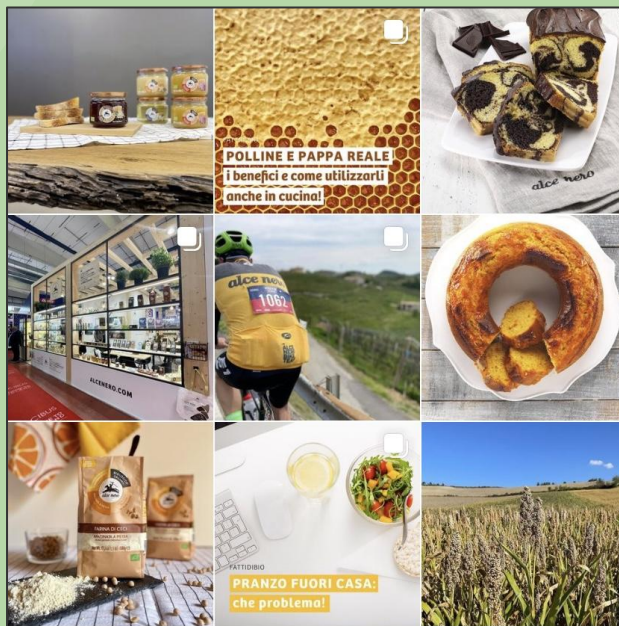


SORGENTENATURA.IT
Negozio Bio Online
Oltre 18mila prodotti

Acquista ora

Oltre alla grafica che mi sembra un po' "piena", mancano le USP dell'e-commerce.
Da questa non prenderò ispirazioni.

ANALISI CONCORRENZA (organico) - Alce Nero



“Siamo agricoltori e trasformatori biologici impegnati dagli anni '70 nel produrre cibi buoni, frutto di un'agricoltura che rispetta la terra.”

Facebook: 90.5 k

Instagram: 61 k

Contenuti:

Pubblicano gli stessi contenuti su entrambi i social. Il loro principale obiettivo è dare visibilità e traffico al loro sito web.

Su Facebook pubblicano direttamente gli articoli mentre su IG pubblicano lo stesso post rimandando gli utente nelle stories (dove troveranno il link dell'articolo).

Principalmente pubblicano 3 tipi di contenuti:

1. I loro Prodotti e caratteristiche
2. Ricette
3. Articoli (consigli, idee e collaborazioni)

Frequenza: Non lineare. In media circa 1 post ogni 2 giorni.

ANALISI CONCORRENZA (ads) - Alce Nero



Alce Nero
Sponsorizzato

Vuoi acquistare i tuoi prodotti biologici comodamente da casa?

Con Alce Nero Shop è possibile scegliere tra una gamma vastissima di prodotti, riceverli comodamente a casa e, per spese pari o superiori a 50€, non avere costi di consegna. ...

ALCENERO.COM
Alce Nero Shop Online

Shop Now

L'obiettivo è quello giusto. Graficamente è abbastanza pulito e mostra il beneficio (consegna gratuita). Forse avrei fatto capire un po' meglio che si tratta di uno store bio (sia in copy che nella grafica).

ALCENERO.COM
Alce Nero Shop Online

Con la Newsletter di Alce Nero ottieni subito il 10% di sconto sui prodotti biologici e resti aggiornato sulle novità.

Iscriviti

Discorso simile dell'ad precedente. Sicuramente il beneficio è in prima linea ma migliorabile sul lato comunicativo.

Alce Nero
Sponsorizzato
ID: 535043808222358

Maggio è il mese del pomodoro: passate, polpe, vellutate, sughi e tanto altro al 15% di sconto! Non perderti l'occasione 🍅

ALCENERO.COM
Polpa di pomodoro con basilico biologica

La polpa biologica con basilico Alce Nero è prodotta con pomodori coltivati in Italia. I pomodori, raccolti nei mesi ...

Shop Now

Questa inserzione ha più versioni

1 di 6

Questa mi piace.
Copy breve e chiaro.
Catalogo che parla da sé.

ANALISI CONCORRENZA (organico) - Cortilia



“Cortilia è un innovativo e-commerce che consente di ricevere a domicilio, nel giorno e nella fascia oraria prescelta, una spesa piena di gusto e artigianalità, come in campagna.”

Facebook: 160.6 k

Instagram: 161 k

Contenuti:

Publicano gli stessi contenuti su entrambi i social.

Principalmente pubblicano 4 tipi di contenuti:

1. Kit ricette
2. Consigli (in blu)
3. Notizie e Novità in termini di Branding
4. Real Time Marketing

Frequenza: Non Lineare.

ANALISI CONCORRENZA (ads) - Cortilia



Cortilia
Sponsorizzato

Frigo vuoto? Ci pensa Cortilia! Concludi subito il tuo acquisto e ricevi la tua spesa quando vuoi.

Cortilia
FAI LA SPESA
USA IL CODICE:
FRESCHEZZA

10€ DI SCONTO SULLA PRIMA SPESA + 30€ DI SCONTO SULLE SUCCESSIVE 3 E CONSEGNA GRATIS

CORTILIA.IT
Fai la spesa
La campagna a casa tua

Shop Now

Avrei invertito i titoli per mostrare subito lo sconto.

Graficamente è chiaro e incisivo.

Cortilia
Sponsorizzato

Per te subito 40€ di sconto sulle prime 4 spese e consegna gratis. Scegli Cortilia per una spesa sostenibile, artigianale e davvero buona! 🍅

Cortilia
PRODOTTI ARTIGIANALI PER UNA SPESA DAVVERO BUONA
40€ DI SCONTO + CONSEGNA GRATIS

BENVENUTO CORTILIA.IT
Spesa online facile e veloce
codice: FRESCHEZZA

Sign Up

Questa mi piace. In poche parole presenta lo store e lo sconto. Anche il copy è coerente.

Cortilia
Sponsorizzato
ID: 3270594409853443

Cosa aspetti? I prodotti che hai scelto sono ancora nel carrello! Concludi subito il tuo acquisto e ricevi la tua spesa quando vuoi.

CORTILIA.IT
Kit polpo alla Luciana | 4 porzioni
€22.99

Shop Now

Questa inserzione ha più versioni 6 di 6

Mi piace che il copy sia adattato al pubblico in retargeting.

Cortilia
Sponsorizzato
ID: 495201909016961

Con Cortilia la tua spesa di tutti i giorni ad un prezzo accessibile. Per te subito 40€ di sconto sulle prime 4 spese e consegna gratis! Codice: FRESCHEZZA

CORTILIA.IT
Latte di capra microfiltrato BIO | 500 ml
La spesa online completa e sostenibile direttamente a casa tua! Fai la spesa e programma la consegna nella...

Shop Now

Questa inserzione ha più versioni 4 di 6

Forse avrei iniziato con "Per te.." e concluso con la prima frase.

OBIETTIVI

Essendo un e-commerce, **gli obiettivi principali sono:**

1. **Vendita (e fatturato)**
2. **Fidelizzazione del cliente.**

CONTESTO



Mercato

Il mercato degli alimentari bio e plant-based è un mercato sempre più conosciuto (e in espansione) negli ultimi anni, cresciuto e maturato per esaudire i bisogni di sempre più persone che hanno cambiato il proprio stile di vita per la salvaguardia dell'ambiente, della propria salute e quella degli animali (motivi principali).

Target

Il nostro target si trova in Italia ed è ampio. E' composto sia da universitari e neo-laureati (anche senza lavoro ma che sono mantenuti dai genitori), che da neo-lavoratori e lavoratori "abituali".

Credono nelle proprie cause (ambientalismo, animali, salute personale ecc.) e quando possono compiono scelte coerenti relative ad esse.



Buyer Personas



Ilaria

Ragazza di 28 anni, vive a Roma e fa la Copywriter in agenzia (primo lavoro). È **vegetariana** e ci tiene molto alle tematiche sociali-ambientali. Fa scelte etiche, consapevoli e sostenibili e prima di ogni acquisto va a fare ricerche sui fornitori e sulle certificazioni.
Social preferito: Instagram.



Cristian

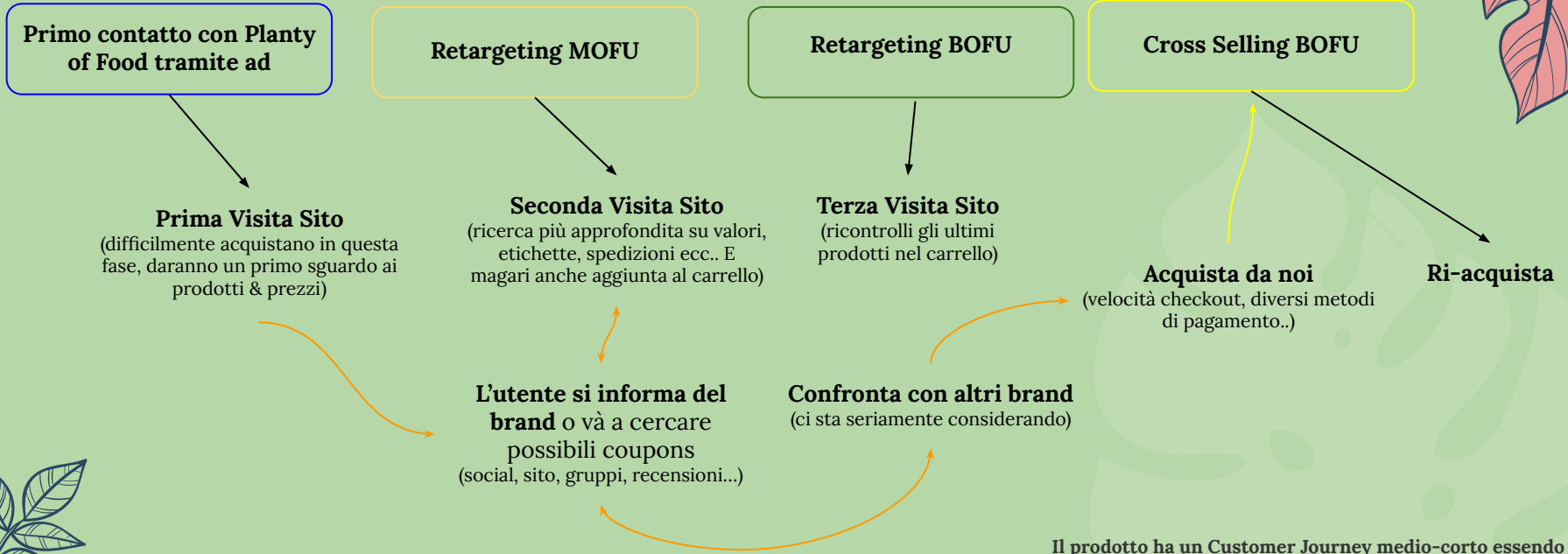
Uomo, 35 anni, vive a Torino ed è un avvocato. Ci tiene alla sua salute e al suo fisico, cerca di comprare solo prodotti **bio** ma non ha tantissimo tempo per fare ricerche. Sarebbe disposto anche a spendere un po' di più pur continuare a mantenersi in forma e salute.
Social preferito: Instagram.



Anna

Donna di 45 anni, sposata, ha 2 figli e fa la maestra alle elementari. Per lei le scelte etiche sono tutto. Vuole allontanarsi dai prodotti multinazionali e dai prodotti convenzionali da supermercato. Mantiene una dieta **plant-based** per lei, per il mondo e anche per essere un buon esempio per i suoi figli e studenti. È molto puntigliosa su questo argomento e partecipa attivamente nei gruppi Facebook (social preferito).

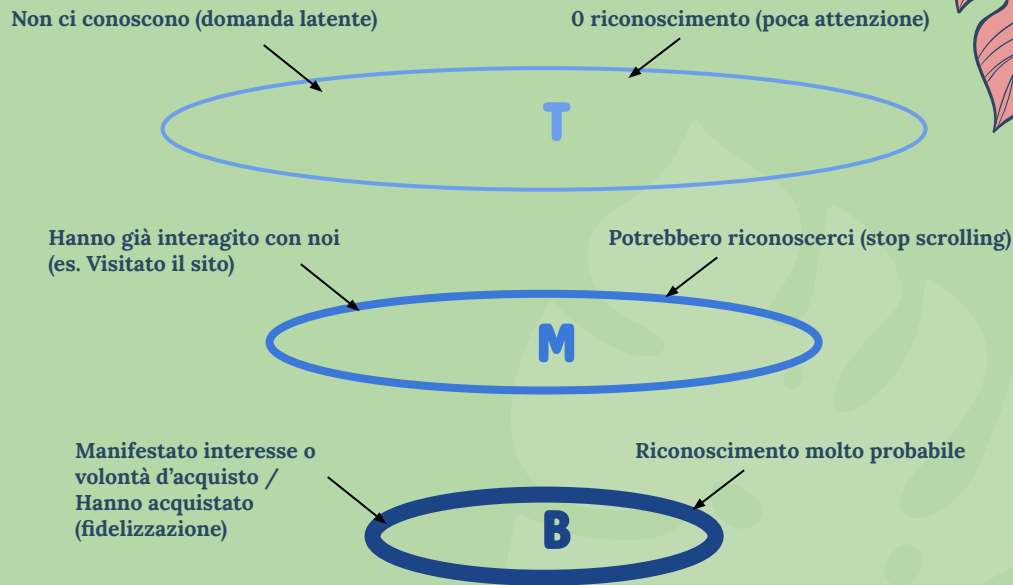
Customer Journey



Il prodotto ha un Customer Journey medio-corto essendo un mercato abbastanza conosciuto ed avendo prezzi sulla media. Ricordiamo che il percorso è super personale, c'è chi compra "al BOFU" facendo tante ricerche e chi compra al primo contatto con poche ricerche.

Funnel

Anche se il percorso dell'utente è sempre più soggettivo e personale, dividiamo il funnel nel modo classico (TOFU, MOFU, BOFU).



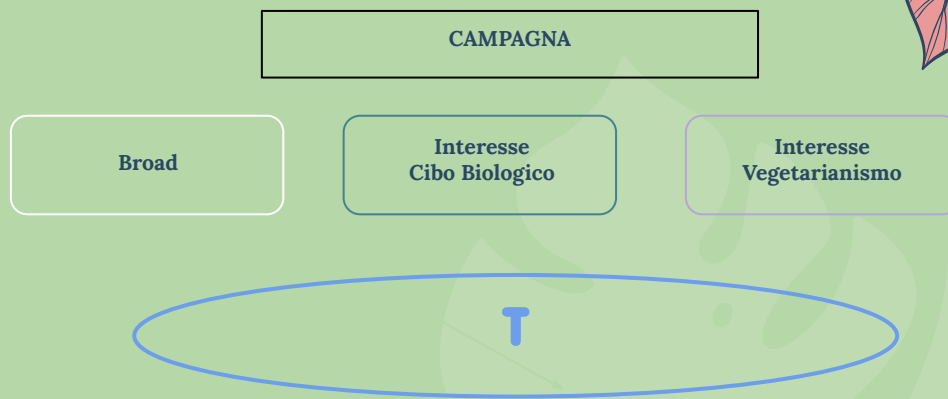
Struttura Campagna TOFU

Baso la mia campagna non tanto sulla temperatura dell'utente ma sul mio obiettivo (conversioni).

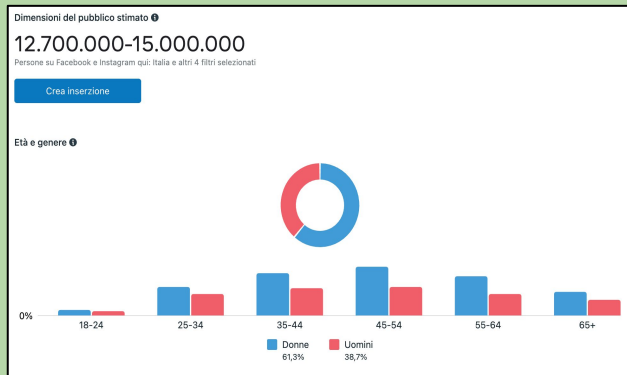
Cerco di puntare sulla semplicità e non avendo nessun dato precedente, per la fase TOFU decido di far partire una sola campagna di 4 settimane ma con 3 adgroup differenti:

- 1) Broad
- 2) con interesse "Cibo biologico"
- 3) con interesse "Vegetarianismo"

Su 3000 euro di budget, in questa fase verranno spesi 2300 (75%) divisi nei 3 adgroup.



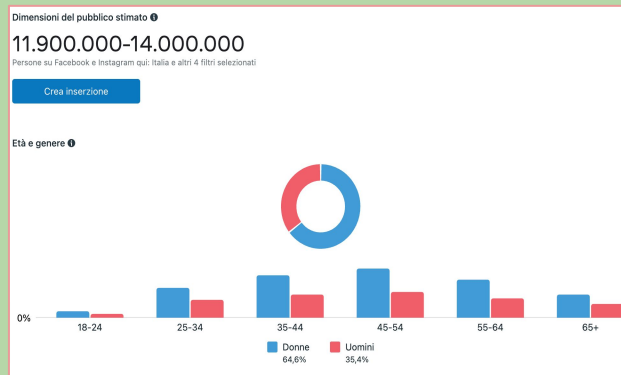
Interessi TOFU



Cibo Biologico

Il nostro pubblico ideale avrebbe età tra 25-55 anni e sarebbe principalmente femminile.

Ma stiamo ancora in una fase di apprendimento e quindi decido di utilizzare un range di età più ampio (25-64) ed inserisco entrambi i generi.



Vegetarianismo

Per il pubblico broad faccio la stessa cosa (Italia, italiano, 25-64, tutti i generi) ma ovviamente non inserisco nessun interesse.

Programmazione campagna



| | Settimana 1 | Settimana 2 | Settimana 3 | Settimana 4 |
|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| TOFU | Conversioni TOFU | Conversioni TOFU | Conversioni TOFU | Conversioni TOFU |
| MOFU | Conversioni MOFU | Conversioni MOFU | Conversioni MOFU | Conversioni MOFU |
| BOFU | Catalogo BOFU | Catalogo BOFU | Catalogo BOFU | Catalogo BOFU |

Lancio tutte le campagne in modo simultaneo così da testare nella fase iniziale e da permettere alle campagne di retargeting di partire non appena i pubblici saranno sufficientemente grandi.



Campagna e adset TOFU



Budget ⓘ
Budget giornaliero ▼ € 24,00 EUR

Spenderai fino a € 30,00 in alcuni giorni e meno in altri. Spenderai in media € 24,00 al giorno e non più di € 168,00 a settimana. [Scopri di più](#)

Grafico non disponibile ⓘ

Programma ⓘ

Data di inizio
13/6/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Fine - Facoltativo
 Imposta una data di fine
13/7/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Cibo Biologico

Budget ⓘ
Budget giornaliero ▼ € 24,00 EUR

Spenderai fino a € 30,00 in alcuni giorni e meno in altri. Spenderai in media € 24,00 al giorno e non più di € 168,00 a settimana. [Scopri di più](#)

Grafico non disponibile ⓘ

Programma ⓘ

Data di inizio
13/6/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Fine - Facoltativo
 Imposta una data di fine
13/7/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Vegetarianismo

Budget ⓘ
Budget giornaliero ▼ € 24,00 EUR

Spenderai fino a € 30,00 in alcuni giorni e meno in altri. Spenderai in media € 24,00 al giorno e non più di € 168,00 a settimana. [Scopri di più](#)

Grafico non disponibile ⓘ

Programma ⓘ

Data di inizio
13/6/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Fine - Facoltativo
 Imposta una data di fine
13/7/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Broad

Pubblico
Stabilisci a chi desideri mostrare le tue inserzioni. [Scopri di più](#)

[Crea un nuovo pubblico](#) Usa il pubblico salvato ▼

Impostazioni
Luoghi: Italia
Età: 25 - 64
Genere: Tutti i generi
Targettizzazione: Interessi: Cibo biologico
dettagliata:
Lingue: Italiano

Pubblico
Stabilisci a chi desideri mostrare le tue inserzioni. [Scopri di più](#)

[Crea un nuovo pubblico](#) Usa il pubblico salvato ▼

Impostazioni
Luoghi: Italia
Età: 25 - 64
Genere: Tutti i generi
Targettizzazione: Interessi: Vegetarianismo
dettagliata:
Lingue: Italiano

Pubblico
Stabilisci a chi desideri mostrare le tue inserzioni. [Scopri di più](#)

[Crea un nuovo pubblico](#) Usa il pubblico salvato ▼

Impostazioni
Luoghi: Italia
Età: 25 - 64
Genere: Tutti i generi
Targettizzazione: Interessi: Vegetarianismo
dettagliata:
Lingue: Italiano

Per questa fase decido di andare in ABO e con il budget giornaliero per testare i pubblici e per un maggior controllo.

Dopo le prime settimane avrò delle informazioni e dei risultati da cui potrò ottimizzare/aggiustare le ads TOFU delle settimane successive.

Dovrò anche valutare i vari costi (click, view content, acquisti ecc.) per vedere se conviene continuare così o retrocedere da Acquisto a (ad. esempio) ViewContent.








Campagna e adset TOFU



| Gruppo di inserzioni | Publicazione ↑ | Strategia di offerta | Budget |
|----------------------|----------------|-----------------------------------|------------------------|
| Broad | ● Bozza | Volume più elev... Conversioni | € 24,00 Giornaliero |
| Vegetarianismo | ● Bozza | Volume più elev... Conversioni | € 24,00 Giornaliero |
| Cibo Biologico | ● Bozza | Volume più elev... Conversioni | € 24,00 Giornaliero |

| Inserzione |
|---|
|  Bio 1 |
|  Bio 2 |
|  Bio 3 |

| Inserzione |
|--|
|  Vegetarianismo 3 |
|  Vegetarianismo 2 |
|  Vegetarianismo 1 |

| Inserzione |
|---|
|  Broad 2 |
|  Broad 1 |
|  Broad 3 |



Posizionamenti automatici (scelta consigliata)

Usa i posizionamenti automatici per ottimizzare al massimo il tuo budget e mostrare le tue inserzioni a più persone. Il sistema di pubblicazione di Facebook assegnerà il budget del tuo gruppo di inserzioni su più posizionamenti in base a dove le inserzioni potrebbero ottenere le prestazioni migliori.



Esempi Ads TOFU

 **Planty of Food**
Sponsored

- ✗ NO prodotti convenzionali
- ✗ NO multinazionali
- ✓ Produttori ETICI, ITALIANI con CERTIFICAZIONI 100% BIO

Rispetta l'ambiente e dai un buon esempio.
Ti unisci a noi ?



**10.000 persone hanno detto
NO ALLE MULTINAZIONALI**

Ti unisci a no ?

POF.IT
Fai la tua spesa 100% plant based
Il tuo E-commerce di cibo plant-based

[Shop Now](#)

 **Planty of Food**
Sponsored

Lo sapevi che per ridurre sensibilmente le emissioni sarebbe sufficiente coltivare secondo i dettami dell'agricoltura biologica circa il 20% dei campi del Vecchio continente ?

È quanto sostiene l'Organizzazione meteorologica mondiale, secondo la quale così facendo si potrebbe evitare l'immissione in atmosfera di 15 milioni di tonnellate di CO2, più di quelle che genera annualmente, ad esempio, una nazione come l'Austria!

Noi di POF cerchiamo sempre di sostenere a modo nostro l'agricoltura biologica scegliendo SOLO produttori etici, Italiani e con certificazioni 100% bio.

Dai un'occhiata al nostro store, fai la tua scelta consapevole.



**COLTIVARE IL 20%
DEI CAMPI EUROPEI
IN MODO BIO
CONSENTIREBBE DI
RISPARMIARE PIÙ
EMISSIONI DI CO2
DELL'INTERA
AUSTRIA.**

-WMO

POF.IT
Fai la tua spesa 100% BIO
Il tuo E-commerce di cibo plant-based

[Shop Now](#)

 **Planty of Food**
Sponsored

Vuoi mangiare in modo sano e bio ma non hai tempo per la spesa?
Con noi non sbagli, è tutto 100% bio!
Tu scegli i tuoi prodotti preferiti e noi te la portiamo a casa 🍷

**NON PERDERE TEMP
PER LA SPESA**



**DA NOI È TUTTO
100% BIO!**

POF.IT
Fai la tua spesa 100% BIO
Il tuo E-commerce di cibo plant-based

[Shop Now](#)

Ho provato 3 tipi di ads diversi pensando ai 3 buyers. Ho fatto la stessa cosa con gli angoli.

Struttura Campagna MOFU

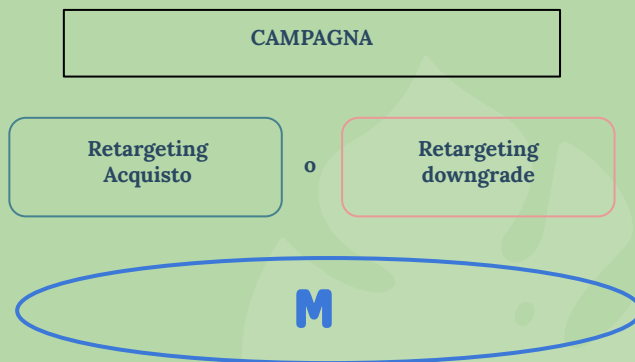
NB: Se la conversione acquisto funziona bene, posso continuare con questo obiettivo anche in questa fase.

Sennò dovrò valutare se fare un downgrade e passare ad esempio all' Add to cart.

Come abbiamo visto prima, la campagna durerà 4 settimane e spenderò 350 euro (T:2300, M:350, B:350).

Creerò 1 adset in cui testerò 2 tipi di ad differenti (spedizione gratuita e social proof).

Verranno retargettizzati i pubblici della fase Tofu che hanno visualizzato il sito (tramite view content).



Necessario avere il pixel installato!

Campagna e adset MOFU

Ottimizzazione del budget della campagna Attivo

L'ottimizzazione del budget della campagna distribuirà il tuo budget tra i gruppi di inserzioni per ottenere più risultati in base alle tue scelte relative a ottimizzazione della pubblicazione e strategia di offerta. Puoi controllare la spesa di ogni gruppo di inserzioni. [Scopri di più](#)

Budget della campagna

Budget giornaliero ▼ € 14,00 EUR

Spenderai fino a € 17,50 in alcuni giorni e meno in altri. Spenderai in media € 14,00 al giorno e non più di € 98,00 a settimana. [Scopri di più](#)

Data di inizio

13/6/2022 09:00
Fuso orario di Roma

Fine · Facoltativo

Imposta una data di fine

13/7/2022 09:00
Fuso orario di Roma

- Posizionamenti automatici (scelta consigliata)**
Usa i posizionamenti automatici per ottimizzare al massimo il tuo budget e mostrare le tue inserzioni a più persone. Il sistema di pubblicazione di Facebook assegnerà il budget del tuo gruppo di inserzioni su più posizionamenti in base a dove le inserzioni potrebbero ottenere le prestazioni migliori.

Da qui in poi lascio il lavoro al CBO, non cambiando però il metodo budget giornaliero.

Perché le persone che hanno visualizzato i prodotti poi non hanno acquistato? Avranno bisogno di una spinta in più come la spedizione gratuita o di maggior fiducia?

In 1 adgroup inserisco le ads, principalmente suddivise per 2 diverse tipologie di creatività: “spedizione gratuita” e “social proof”. Faccio questo non solo per cercare di far acquistare, ma anche per capire come e quanto performano (mi aspetto una migliore performance da spedizione gratuita ma so che mi porta costi maggiori e non sarà sempre fattibile).

Finestra attr. MOFU & BOFU: 7 giorni dal click o 1 gg dalla view

Campagna e adset MOFU

| Gruppo di inserzioni | Publicazione ↑ | Strategia di offerta | Budget |
|----------------------|----------------|-----------------------------------|--------------------|
| Adgroup MOFU | ● Bozza | Volume più elev... Conversioni | Uso del budget ... |


- Spedizione Gratuita 3
- Spedizione Gratuita 2
- Spedizione Gratuita 1

- Social Proof 2
- Social Proof 1
- Social Proof 3

Posizionamenti automatici (scelta consigliata)

Usa i posizionamenti automatici per ottimizzare al massimo il tuo budget e mostrare le tue inserzioni a più persone. Il sistema di pubblicazione di Facebook assegnerà il budget del tuo gruppo di inserzioni su più posizionamenti in base a dove le inserzioni potrebbero ottenere le prestazioni migliori.

Esempi Ads MOFU

 **Planty of Food**
Sponsored


"Spedizione velocissima, alimenti freschi e packaging curato nei minimi dettagli, sono soddisfattissima!"

Unisciti a Cristin e a migliaia di altri nostri clienti che hanno deciso di essere sostenibili tutti i giorni!
Oltre ad acquistare i nostri alimenti 100% Plant-based, troverai:

- ✓ packaging compostabili
- ✓ possibilità delle spedizioni GAS (gruppo acquisto solidale)

Una sola spedizione ma con meno spese e meno emissioni!

Fai la spesa su Planty of Food, il tuo e-commerce di cibo 100% plant-based!



POF:IT
@Cristin ⭐⭐⭐⭐ ...
Packaging compostabili, Spedizioni GAS

Shop Now

**Video unpacking
(riprova sociale)**

 **Planty of Food**
Sponsored

APPROFITTA DELLA SPEDIZIONE GRATUITA 🍷

In futuro potrai utilizzare la spedizione GAS ma per questa volta abbiamo riservato per te la possibilità di usufruire della spedizione gratuita!

Essere sostenibili tutti i giorni è complicato, ma con noi lo è un po' meno.

Fai la spesa su Planty of Food, il tuo e-commerce di cibo 100% plant-based!



POF:IT
Spedizione Gratuita
Il tuo E-commerce di cibo plant-based

Shop Now

Gif Spedizione Gratuita

Qui ho provato anche testare i diversi formati come video e gif!

Struttura Campagna BOFU

Per la fase BOFU creo una CBO (350 euro) e sfrutto le DPA.

Creo 2 adgroup: 1 per per il nostro solito obiettivo di acquisto e un altro per il cross-selling.

Per il primo adgroup verrà mostrato un catalogo personalizzato a tutte le persone che hanno visualizzato o aggiunto al carrello dei prodotti.

Per il cross selling invece ovviamente verrà retargetizzato chi ha già acquistato e troverà dei prodotti pertinenti ai suoi acquisti.

Ps: purtroppo non avendo un catalogo prodotto da collegare non ho potuto inviare alcuni screen.

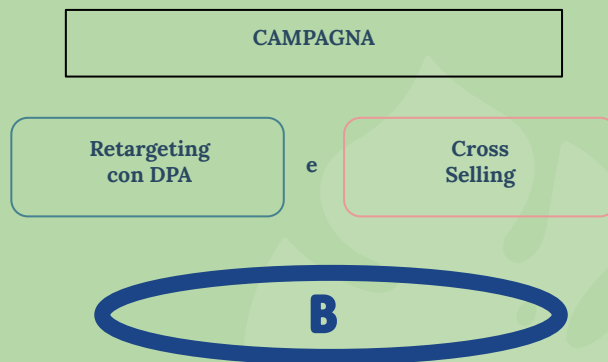
Ottimizzazione del budget della campagna Attivo

L'ottimizzazione del budget della campagna distribuirà il tuo budget tra i gruppi di inserzioni per ottenere più risultati in base alle tue scelte relative a ottimizzazione della pubblicazione e strategia di offerta. Puoi controllare la spesa di ogni gruppo di inserzioni. [Scopri di più](#)

Budget della campagna

Budget giornaliero EUR

Spenderai fino a € 17,50 in alcuni giorni e meno in altri. Spenderai in media € 14,00 al giorno e non più di € 98,00 a settimana. [Scopri di più](#)




Necessario avere il pixel installato!

Campagna, Adset & Copy BOFU



| Gruppo di inserzioni | ▼ | Pubblicazione ↑ | Strategia di offerta | Budget ▼ |
|----------------------|---|-----------------|-------------------------------------|--------------------|
| Cross | | ● Bozza | Volume più elev... Clic sul link | Usò del budget ... |
| Acquisto | | ● Bozza | Volume più elev... Clic sul link | Usò del budget ... |


Inserzione

 View o Add to cart

Posizionamenti automatici (scelta consigliata)

Usa i posizionamenti automatici per ottimizzare al massimo il tuo budget e mostrare le tue inserzioni a più persone. Il sistema di pubblicazione di Facebook assegnerà il budget del tuo gruppo di inserzioni su più posizionamenti in base a dove le inserzioni potrebbero ottenere le prestazioni migliori.

Inserzione

 Ad Cross

Copy Retargeting: “Hey! sei a pochissimi click di distanza dall’averè i tuoi prodotti preferiti lì con te! Non perderti questa occasione 🥰”

Copy Cross-Selling: “Non c’è 1 senza 2! Prova questi deliziosi sughi bio con la tua pasta! La spedizione (per te 🥰) rimarrà gratuita ”



KPI

I KPI per vedere se la campagna sta performando bene o sono:

- CPA
- Conversion Rate
- Numero Vendite
- CPC
- ROAS

Sono metriche chiave per questa campagna e soprattutto opportunità di ottimizzazione per il futuro.

Dovremmo valutare prima tutti i dati e vedere dove e come potremmo migliorare, mettendo il dato in contesto al mercato & Customer Journey ed incrociandolo con gli altri dati.

Ad es. il cpc potrebbe essere alto ma se mi portasse un pubblico di qualità con un buon CR, potrei valutare di tenerlo.

Ovviamente il ROAS e il CPA faranno da padroni. Il CPA dovrebbe essere confrontato con il ricavo previsto da un singolo utente per verificare il ritorno di investimento.

Se qualcosa non ha funzionato come previsto, potrebbero esserci diversi motivi. Una buona idea è creare delle metriche personalizzate che ci permettano di scannerizzare il percorso utente step by step.

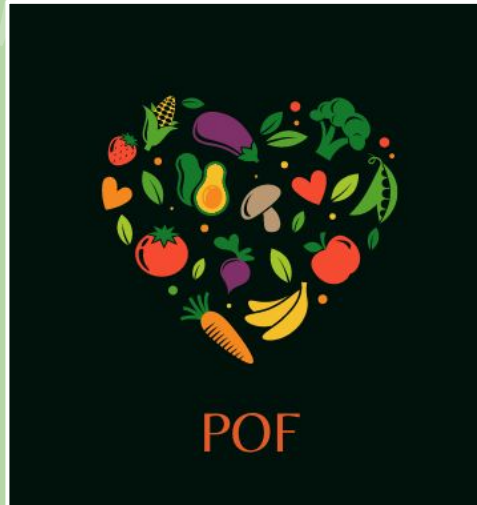
Ad es. visto che nella fase bofu ho provato fare cross-selling, la formula “(Acquisti-Acquisti Unici): Acquisti unici *100” mi permetterà di capire quanto gli utenti sono propensi a comprare più volte (alto percentuale).



Considerazioni per il futuro

Per il **post-campagna** bisognerà creare una relazione con gli acquirenti così che possano tornare, tramite i **canali organici** (punterei tanto sulle cause sostenute dal brand in ambito sostenibilità + post utili come trucchi e soluzioni di vita quotidiana), **assistenza** ed **email marketing** (es. Novità o piccola percentuale di credito ad ogni acquisto così da invogliare per il futuro).

Poi proverei a creare dei pubblici **LAL** (iniziando da 1%) dei clienti che hanno acquisto da noi e testerei anche altri interessi un po' più "distanti" ma coerenti o testerei sui **comportamenti** (es. su persone che effettuano spesso acquisti).



**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE**

Khan Jawad

