

Social Advertising: 10 Tips

voor effectieve Facebook- en Instagram-campagnes

Deze tips dienen als aanvulling op de basiskennis van adverteren via Meta. Het is geen uitputtende lijst, maar bevat learnings die je campagnes kunnen aanscherpen. Gebruik ze om bestaande campagnes te optimaliseren of nieuwe campagnes te verbeteren. Maar het allerbelangrijkste: test altijd wat wel en niet werkt!

Het campagnedoel

- Kies bewust de focus van je social campagne binnen de marketingfunnel en zorg dat deze goed aansluit op de overige kanalen in je marketingmix.
- Bepaal de belangrijkste KPI per campagne en stuur hierop.
- Meet resultaten op je website goed door, binnen de kaders van de AVG.

Het campagnebeheer

- Gebruik Meta Business Manager en Ads Manager voor meer overzicht en controle. Doe dit ook wanneer je alleen bestaande posts boost.
- Houd bij de campagnelooptijd rekening met de gemiddelde tijd tussen het eerste contact, de aankoop en consumptie.
- Kies het juiste budgettype: dagbudgetten bieden flexibiliteit, looptijdbudgetten geven meer controle.
- Maak je campagnes niet te ingewikkeld. Eenvoudige structuren presteren meestal beter dan complexe opzetten.

De advertentiecontent

- Wees authentiek en persoonlijk in de content van je social advertenties. Social media zijn namelijk vooral bedoeld om te verbinden met anderen.
- Test met 2 tot 4 advertenties per advertentiegroep om te bepalen welke content beter werkt.
- Experimenteer waar mogelijk met machine learning-opties (zoals Advantage+), maar wees je bewust van de nadelen, zoals het hebben van minder controle.