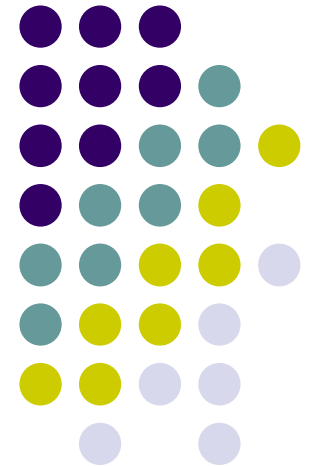


# Social media ads

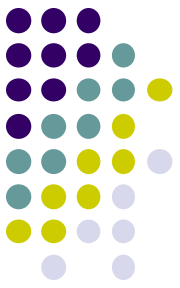


# Social media ads



- οι καλύτεροι τύποι μέσων κοινωνικής δικτύωσης για διαφήμιση
- εάν έχετε ήδη αυξήσει τους ακόλουθούς σας
- έχετε ορίσει και δημιουργήσει την επωνυμία σας, και
- έχετε επενδύσει σε περιεχόμενο
- είναι καιρός να κάνετε το επόμενο βήμα !!!

# Social media ads



- η διαφήμιση **μπορεί να είναι δύσκολη στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης** για διάφορους λόγους
- το πρώτο είναι ο συγχρονισμός (timing)
- οι εταιρείες είτε αρχίζουν διαφημιστικές δαπάνες πολύ νωρίς ή πολύ αργά
- η πρώτη δουλειά είναι να κάνουμε σωστά την επωνυμία και το περιεχόμενό μας

# Social media ads



- το επόμενο βήμα είναι να κατανοήσουμε τους στόχους μας, και
- τους τύπους των μέσων κοινωνικής δικτύωσης που ταιριάζουν με αυτούς τους στόχους
- έλεγαν: *οι διαφημιστικές δαπάνες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αναμένονταν να ξεπεράσουν την τηλεόραση έως το 2020...*
- **φυσικά και έγινε !!!**

# Social media ads



- βεβαιωθείτε ότι καταλαβαίνετε πώς να επενδύσετε
- οι αποδόσεις των δαπανών θα πρέπει να αλλάξουν την εταιρεία σας στο σύνολό της
- προτού ξοδέψετε ένα cent, είναι σημαντικό να γνωρίζετε το κοινό σας.

# Social media ads



- στα παραδοσιακά μέσα...
- τα στελέχη διαφημίσεων εξέταζαν τις αποδόσεις σε μια διαφήμιση περιοδικού και ένα ένθετο εφημερίδας ή στην τηλεόραση
- τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης απαιτούν την ίδια προσοχή και κάθε λεπτομέρεια
- η γνώση του κοινού μας προϋποθέτει τη γνώση της επωνυμίας μας

# Social media ads



- η λάθος πλατφόρμα τη λάθος στιγμή θα μπορούσε πραγματικά να βλάψει τη σχέση μας με το κοινό
- πολλοί διαφημιστές σε κάθε είδους μέσα κάνουν το λάθος να προσεγγίσουν το μεγαλύτερο κοινό
- **μια τηλεοπτική διαφήμιση...**
- υπάρχουν δεκάδες που δεν ακούστηκαν...

# Social media ads



- σχεδόν το 50% των διαδικτυακών διαφημίσεων επιτυγχάνουν λάθος στόχους
- δουλεύοντας σκληρά πριν ξοδέψουμε
- μπορεί να διασφαλίσει ότι κάθε € / \$ / ...
- φέρνει μια σημαντική απόδοση (return)



# Social media ads



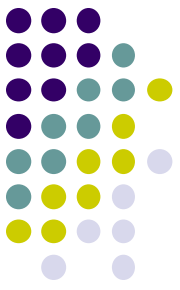
- **βάζουμε πρώτο το κοινό**
- στο σημερινό περιβάλλον πώλησης με επίκεντρο τον πελάτη
- όλα πρέπει να είναι προσαρμοσμένα στον πελάτη
- πριν ξεκινήσουμε, είναι σοφό να κάνουμε ένα βήμα πίσω...
- και να οργανωθούμε

# Social media ads



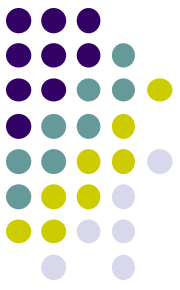
- ο ψηφιακός μετασχηματισμός σημαίνει ότι οι πληροφορίες μοιράζονται πολύ πιο γρήγορα
- εάν η εταιρεία μας προσποιείται την ‘πελατο-κεντρικότητα’
- ή επενδύει μόνο σε μονάδες που αντιμετωπίζουν πελάτες
- **μπορεί να κάνουμε λάθος.....**

# Social media ads



- προτού ξοδέψουμε τα χρήματα της διαφήμισής
- να βεβαιωθούμε ότι οι λειτουργίες και το μάρκετινγκ ‘αλληλοτροφοδοτούνται’
- **Νομίζεις ότι είναι έτσι;**
- OK προχωράμε!

# Social media ads



- μια ολοκληρωμένη προσέγγιση της επωνυμίας μας
- σημαίνει ότι η εταιρεία μας είναι έτοιμη να επενδύσει σε μία ή περισσότερες από τις κορυφαίες πλατφόρμες κοινωνικών μέσων

<https://fivechannels.com/the-eight-best-types-of-social-media-for-advertising/>

# Social media ads

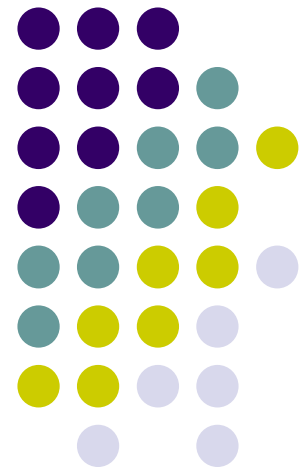


- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- YouTube
- Snapchat
- Pinterest
- Twitter
- WhatsApp



6 στους 10 TikTokers λένε ότι θα εμπιστευθούν ένα brand εάν μάθουν γι'αυτό μέσα από την εφαρμογή.

# Social media ads

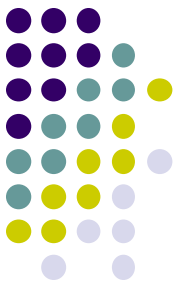


# Social media ads



- οι καμπάνιες μέσω κοινωνικής δικτύωσης
  1. μπορούν να αυξήσουν την αναγνωρισιμότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών μας
  2. να βελτιώσουν την εικόνα της επιχείρησής μας ή να ενισχύσουν τις πωλήσεις μας
- το μόνο που χρειάζεται **είναι η σωστή διαφήμιση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης**

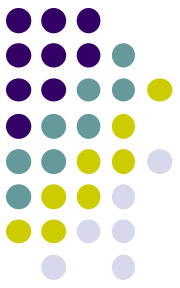
# Facebook ads



- κάθε λεπτό, περισσότεροι από 400 νέοι χρήστες εγγράφονται στο Facebook
- *θέλετε να μάθουν για τις υπηρεσίες που παρέχετε ή να αγοράσουν τα προϊόντα σας;*
- είναι ένα αποτελεσματικό 'εργαλείο' για την προώθηση των υπηρεσιών ή των προϊόντων που προσφέρονται σε ένα κοινό που είναι εξοικειωμένο με τη διαδικτυακή δραστηριότητα και τις αγορές



# Facebook ads



- Παραδείγματα τύπων στόχευσης διαφημίσεων
- **Awareness**
- Δείξτε τις διαφημίσεις σας σε όσους είναι πιο πιθανό να τις θυμούνται
- **Traffic**
- Στείλτε τους χρήστες σε έναν προορισμό όπως ο ιστότοπός σας, η εφαρμογή ή μια εκδήλωση στο Facebook

# Facebook ads



- Παραδείγματα τύπων στόχευσης διαφημίσεων
- **Engagement**
- Λάβετε περισσότερα μηνύματα, προβολές βίντεο, αλληλεπιδράσεις αναρτήσεων, 'μου αρέσει' στη σελίδα ή απαντήσεις σε συμβάντα
- **Leads**
- Συλλέξτε δυνητικούς πελάτες για την επιχείρησή ή την επωνυμία σας

# Facebook ads



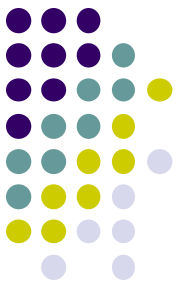
- Παραδείγματα τύπων στόχευσης διαφημίσεων
- **App promotion**
- στείλτε τους χρήστες σε έναν προορισμό όπως ο ιστότοπός σας, η εφαρμογή ή μια εκδήλωση στο Facebook
- **Sales**
- Επικοινωνήστε με άτομα που είναι πιθανό να αγοράσουν το προϊόν ή την υπηρεσία σας

# Instagram ads



- βρείτε νέους πελάτες και διατηρήστε τους υπάρχοντες πελάτες σας
- το μόνο που θα χρειαστείτε είναι
  - ✓ μια ελκυστική εικόνα
  - ✓ μια έξυπνη λεζάντα
  - ✓ τα απαραίτητα 'hashtags' και
- αρχίζουμε να διαφημιζόμαστε στον κόσμο του Instagram

# Instagram ads



- είναι κάτι περισσότερο από ένα απλό κανάλι κοινωνικής δικτύωσης
- έχει γίνει μέρος της καθημερινότητάς μας, ειδικά στο νεότερο κοινό
- η επιτυχία του οφείλεται στο γεγονός ότι βασίζεται σε οπτικό περιεχόμενο
- η ανάρτηση, οι ιστορίες και τα reels είναι μερικές από τις λειτουργίες ορατότητας

# Instagram ads



- η διαφήμιση στο Instagram με καλή στρατηγική, σωστό προϋπολογισμό και σωστή στόχευση κοινού, αυξάνει σημαντικά τα ποσοστά μετατροπών (conversion rates)
- οι διαφημίσεις είναι βελτιστοποιημένες για smartphone, την πλατφόρμα για την οποία πρωτοπαρουσιάστηκε το Instagram, παίζει σημαντικό ρόλο στην αποτελεσματικότητά (efficacy) τους

# TikTok ads



- στο TikTok οι διαφημίσεις μπορούν να εμφανίζονται σε πολλά διαφορετικά μέρη, όπως:
- στη ροή (in-feed)
- στη σελίδα λεπτομερειών (on the detail page)
- μετά το βίντεο (post-roll) και
- μέσω ιστορίας (via story)

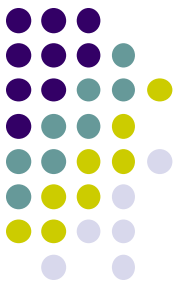
# TikTok ads



- αυτό εξαρτάται από την τοποθέτηση που θα επιλέξετε
- προσφέρει επίσης περισσότερες επιλογές διαφημίσεων 'premium' στους διαχειριζόμενους λογαριασμούς του
- συμπεριλαμβανομένων επιλογών όπως:  
Πρόκληση επώνυμων Hashtag



# TikTok ads



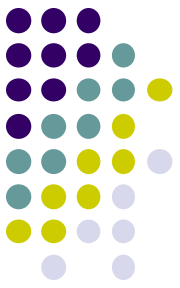
- η διαφήμιση στο TikTok αξίζει τον κόπο για τις μικρές επιχειρήσεις, επειδή η πλατφόρμα τείνει να είναι πιο ελκυστική σε σύγκριση με άλλες πλατφόρμες κοινωνικών μέσων
- τα βίντεο σύντομης μορφής είναι πολύ αποτελεσματικά στο να τραβούν και να διατηρούν την προσοχή των ανθρώπων, δημιουργώντας 'συνεχείς κύκλους αφοσίωσης'

# TikTok ads



- μπορείτε να κερδίσετε από 2 έως 4 σεντς για κάθε 1.000 προβολές
- αυτό σημαίνει ότι μπορεί να περιμένετε 20€ έως 40€ αφού φτάσετε ένα εκατομμύριο προβολές
- αυτά όμως είναι δυναμικά και αλλάζουν με το χρόνο

# TikTok ads



- σύμφωνα με τους κανόνες της πλατφόρμας
- η μέση τιμολόγηση του κόστους ανά 1000
- ξεκινά από 10€ ανά 1.000 προβολές και
- υπάρχει ελάχιστο όριο 500 € ανά καμπάνια που πρέπει να δαπανηθεί
- Η τιμολόγηση είναι δυναμική και μπορεί να αλλάζει συνεχώς

# TikTok ads

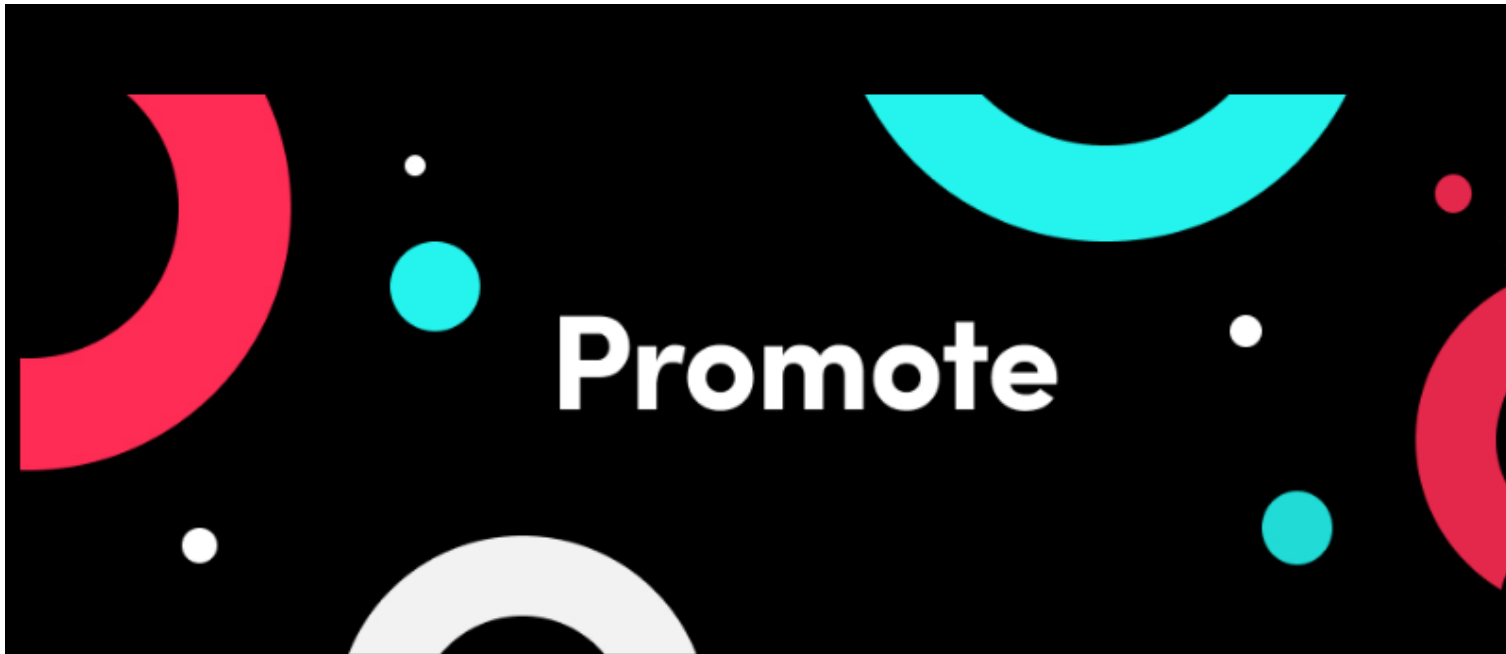


- το TikTok Promote είναι μια δυνατότητα επί πληρωμή που μας επιτρέπει να επιλέξουμε έναν στόχο—προβολές βίντεο, επισκέψεις σε ιστότοπους ή νέους ακόλουθους—και να προωθήσετε το περιεχόμενο βίντεο.
- Επιλέγουμε ένα κοινό, ορίζουμε τον προϋπολογισμό μας και προγραμματίζουμε τη διάρκεια της διαφήμισής

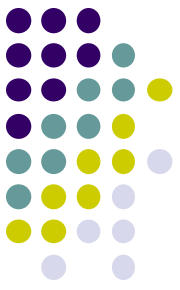
# TikTok ads



- to TikTok Promote



# TikTok ads



- Θα μπορούσε το TikTok Promote να επηρεάσει ή να μειώσει τις οργανικές προβολές που λαμβάνουμε σε βίντεο που δεν προωθούνται;
- δεν επηρεάζει τον αριθμό των προβολών που λαμβάνουμε στα άλλα βίντεό μας που δεν προωθούνται
- η απόδοση των οργανικών βίντεο μας δεν σχετίζεται με την απόδοση προώθησης

# TikTok ads



- Οι ακόλουθοι και τα likes που λαμβάνουμε είναι αυθεντικοί, πραγματικοί χρήστες;
- με τη χρήση του Promote, μπορούμε να διατηρήσουμε καλύτερα και να αυξήσουμε το κοινό μας παρέχοντας **ελκυστικό περιεχόμενο**
- όσο πιο ελκυστικό είναι το περιεχόμενό μας, τόσο περισσότερους followers, likes και σχόλια θα λαμβάνουμε

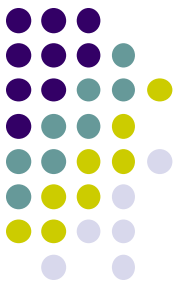
# Landing page



- μια σελίδα προορισμού (landing page)
- είναι μια αυτόνομη ιστοσελίδα
- που δημιουργήθηκε ειδικά για σκοπούς μάρκετινγκ ή διαφημιστικής καμπάνιας
- με άλλα λόγια, οι σελίδες προορισμού σχεδιάζονται με έναν μόνο στόχο
- να υποδεχθούν τους χρήστες
- γνωστό ως Call to Action ή CTA



# Landing page



- μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε σελίδες προορισμού σε διάφορα στάδια κατά τη διάρκεια του κύκλου εισερχόμενου μάρκετινγκ (inbound marketing cycle)
- από την εισαγωγή ανθρώπων στην αγορά-στόχο μας στην επωνυμία μας
- μέχρι τη μετατροπή (converting) ενός δυνητικού πελάτη (a lead) σε πελάτη που πληρώνει (a paying customer)