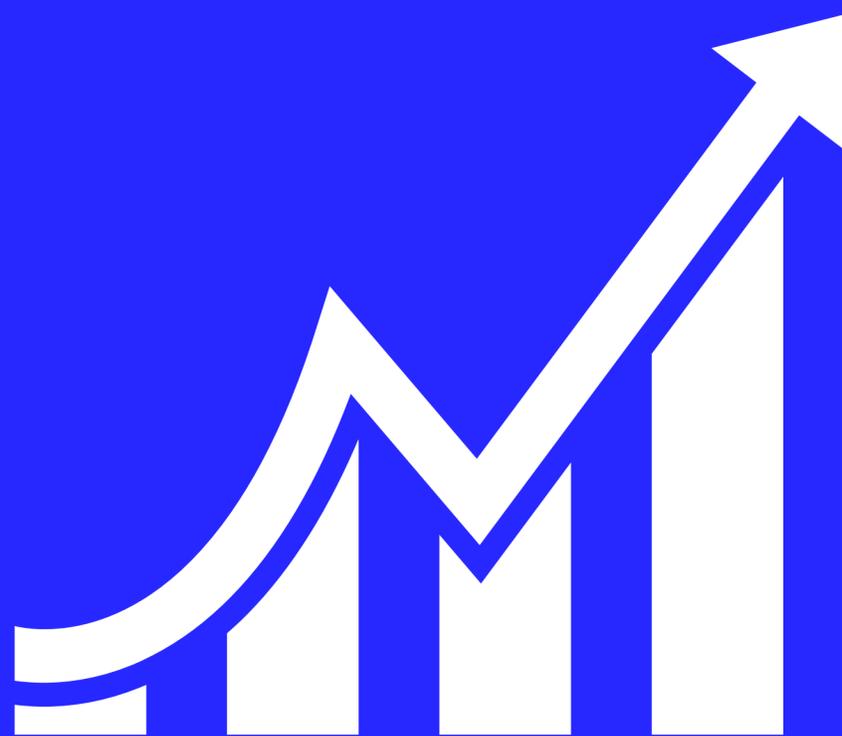


FACEBOOK ADS

GUIDA STRATEGICA PER
ECOMMERCE LOW BUDGET



La nuova **guida Step-by-step** per
campagne e-commerce ROAS x5

Sebastiano Tartufoli

MI PRESENTO

Sono **Sebastiano Tartufoli, Facebook Ads Expert e Online Marketer.**

Da più di 4 anni aiuto Attività ed Aziende ad aumentare il loro fatturato grazie al Marketing Online.

Sono specializzato in Facebook Ads per e-commerce e lead generation.

Ora ti lascio alla guida per scoprire **l'esatto metodo** che mi ha permesso di **portare a profitto e-commerce low budget.**



Sebastiano Tartufoli

PARTIAMO

Quasi ad ogni consulenza mi viene chiesto **come strutturare una strategia Facebook Ads per un e-commerce con poco budget.**

Devo svelarti che non è assolutamente semplice, ma **voglio** comunque **aiutarti** con quella che è stata la mia esperienza diretta su molti e-commerce low budget.

Quindi ho creato questa guida che risponde a tutte le tue domande in caso di poco budget e ti mostra la mia struttura di partenza.

In questa guida vado a svelarti la struttura da cui parto con tutti gli e-commerce che spendono meno di 100€ al giorno in ads.

Sebastiano Tartufoli

DOMANDE?

- Come imposto le campagne?
- Uso i 3 step classici o semplifico?
- Quale obiettivo devo usare?
- Ottimizzo per PUR o ATC?

Ti sei mai posto una delle domande qui sopra?

Bene, oggi ti toglierò ogni dubbio.

Ricordati sempre che **meno budget hai e più devi semplificare.**

Se hai poco budget non pensare a super funnel a 10 passaggi.

Concentrati sui **pochi ma fondamentali** passaggi per vendere il tuo prodotto.

Sebastiano Tartufoli

LE FASI DEL FUNNEL

Anche se il tuo è il caso di e-commerce con poco budget, vanno comunque seguite quelle che sono le 3 fasi del funnel classico.

Quindi andremo a strutturare le nostre campagne su 3 livelli:

- Top of the funnel (**TOFU**)
- Middle of the funnel (**MOFU**)
- Bottom of the funnel (**BOFU**)

In **Tofu** l'obiettivo è quello di attirare l'attenzione di utenti interessati al nostro prodotto.

In **Mofu** invece dovremo usare le ads per spiegare meglio i benefici del prodotto e creare consapevolezza.

Sebastiano Tartufoli

LE FASI DEL FUNNEL

Infine in **Bofu** dobbiamo spingere sulla pura vendita.

Andremo a creare delle ads di prodotto come DPA o delle raccolte.

Bene, ora vediamo nel tecnico come strutturare ogni fase del funnel.

Sebastiano Tartufoli

TOFU

Ecco le impostazioni da cui puoi partire.

- **Budget:** 70/80%
- **Gestione budget:** CBO
- **Pubblico:** Broad
- **Obiettivo:** Conversione
- **Ottimizzazione:** ATC
- Utilizza **copy brevi**
- Crea **creative** spacca feed e diverse tra loro
- **Testa** ads con Angle diversi e/o formati diversi (foto, video, carosello...)

Sebastiano Tartufoli

MOFU

Ecco le impostazioni da cui puoi partire.

- **Budget:** 20%
- **Tipologia:** CBO
- 1 solo ADSET
- **Pubblico:** ViewContent +Interessi
+Videoview a 180gg
- **Obiettivo:** Conversione
- **Ottimizzazione:** PUR

Nelle ads **racconta i benefici** del tuo prodotto/servizio e aumenta la consapevolezza dei problemi che risolvi.

Sebastiano Tartufoli

BOFU

Ecco le impostazioni da cui puoi partire.

- **Budget:** 10%
- **Campagna:** CBO
- **Pubblico:** ViewContent e ATC 30gg
- **Obiettivo:** Conversione
- **Ottimizzazione:** PUR
- Utilizza le **DPA** (Ads dinamiche)

In questa fase spingi sulla vendita, qui devi convertire il più possibile.

Sebastiano Tartufoli

TIPS #1

Se stai partendo da 0 non hai bisogno di creare una campagna di testing, stai già testando le tue ads in TOFU.

Pensa a creare una campagna dedicata al testing solo dopo qualche settimana.

TIPS #2

Se il tuo budget è inferiore ai 30€ al giorno unisci la MOFU e BOFU in una sola campagna.

In questo modo ottimizzerai meglio il budget.

Sebastiano Tartufoli

CONCLUSIONI

La guida è finita e spero ti sia utile per iniziare le campagne sul tuo e-commerce nonostante il poco budget.

Se avessi dubbi o domande contattami pure su Instagram o Facebook, ti lascio i miei social qui sotto.

Infine, se la guida ti è piaciuta ti consiglio di seguirmi su Instagram così da non perderti nessun mio contenuto: posto ogni giorno!

Buon lavoro,

Sebastiano.

Sebastiano Tartufoli

CONTATTI

→ *Instagram*

→ **Linked** 

→ **facebook**

→ **Email**
info@tartufoli.it

→ **Website**
www.tartufoli.it

Sebastiano Tartufoli