

# Despre audientele similare in Facebook Ads

Daca si tu iti doresti sa ai o campanie de Adwords de succes care sa iti aduca noi clienti si sa iti faca afacerea mai cunoscuta, ai nevoie sa stii cum poti sa dezvolti audiente similare de targetat cu anunturile tale.

Cand ai creat o audienta salvata sau customizata si vrei sa ai un ROI mare in Facebook Ads trebuie sa iti scalezi campania. Poti face acest lucru prin cresterea bugetului campaniei tale. Astfel vei plati mai mult la Facebook pentru a afisa anunturile tale. In teorie pare bine, dar in practica este un risc mare.

Scalare orizontala – poti sa duplicai anunturile castigatoare si sa le rulezi la acelasi buget. Este o tehnica buna de scalare a anunturilor, dar are cateva limitari, mai ales daca ai o audienta mica.

Poti sa mai scalezi cu audienta asemanatoare care este un mod bun de a gasi noi clienti.

## CE SUNT AUDIENTELE SIMILARE?

Sunt audiente similare cu audienta creata mai inainte si Facebook foloseste datele pentru a potrivi audienta viitoare

prin comportament, engagement si interese.



**flaviusnoja.biz**

**Ghid Facebook Ads**

**Cum sa dezvolti reclame de succes**

Poti sa iti faci o audienta similara daca ai deja o audienta creata sau una personalizata prin instalarea pixelului Facebook.

Avantajele audientelor similare sunt multe dar printre ele gasim faptul ca poti scala bine campania ta. Poti sa mai ajungi la persoanele care sunt similare cu cele din audientele create anterior si cele customizate.

Poti sa dezvolti o audienta similara in Facebook daca mergi in Business manager si dai click pe "Asset Libray" – unde o sa gasim tabul de audiente.

Dupa care vom da click pe Creare Audienta si selectam Audiente Similare.

## SURSA AUDIENTELOR SIMILARE

Prima optiune pe care trebuie sa o selectam este sursa audientelor similare – aici ne referim fie la Datele din Pixelul Facebook sau din audientele personalizate.

Daca dam click pe acel text box Facebook ne va prezenta optiunile valabile.

Locatia audientei noastre este super importanta pentru ca noi sa targetam foarte bine persoanele care sa vada anunturile noastre. Putem sa targetam audienta similara dupa tari si regiuni.

Dimensiunea audientei noastre este ultima bucata de puzzle si este acel procent de similaritate cu audienta de baza. Cu cat numarul in % este mai mic sa zicem intre 1-3 % cu atat audienta noastra similara este mai aproape de audienta de baza.



## CONCLUZIE

Acum ca ai aflat cum sa dezvolti o audienta similara si cat de usor este acest proces – nu iti ramane decat sa pui in aplicare ceea ce ai invatat in acest articol. Succes.