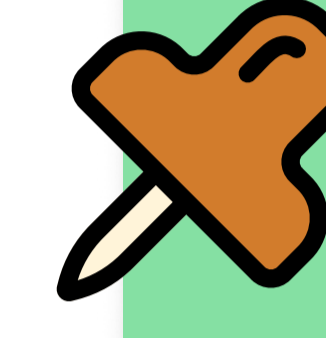


استراتيجيات ال bidding في فيسبوك

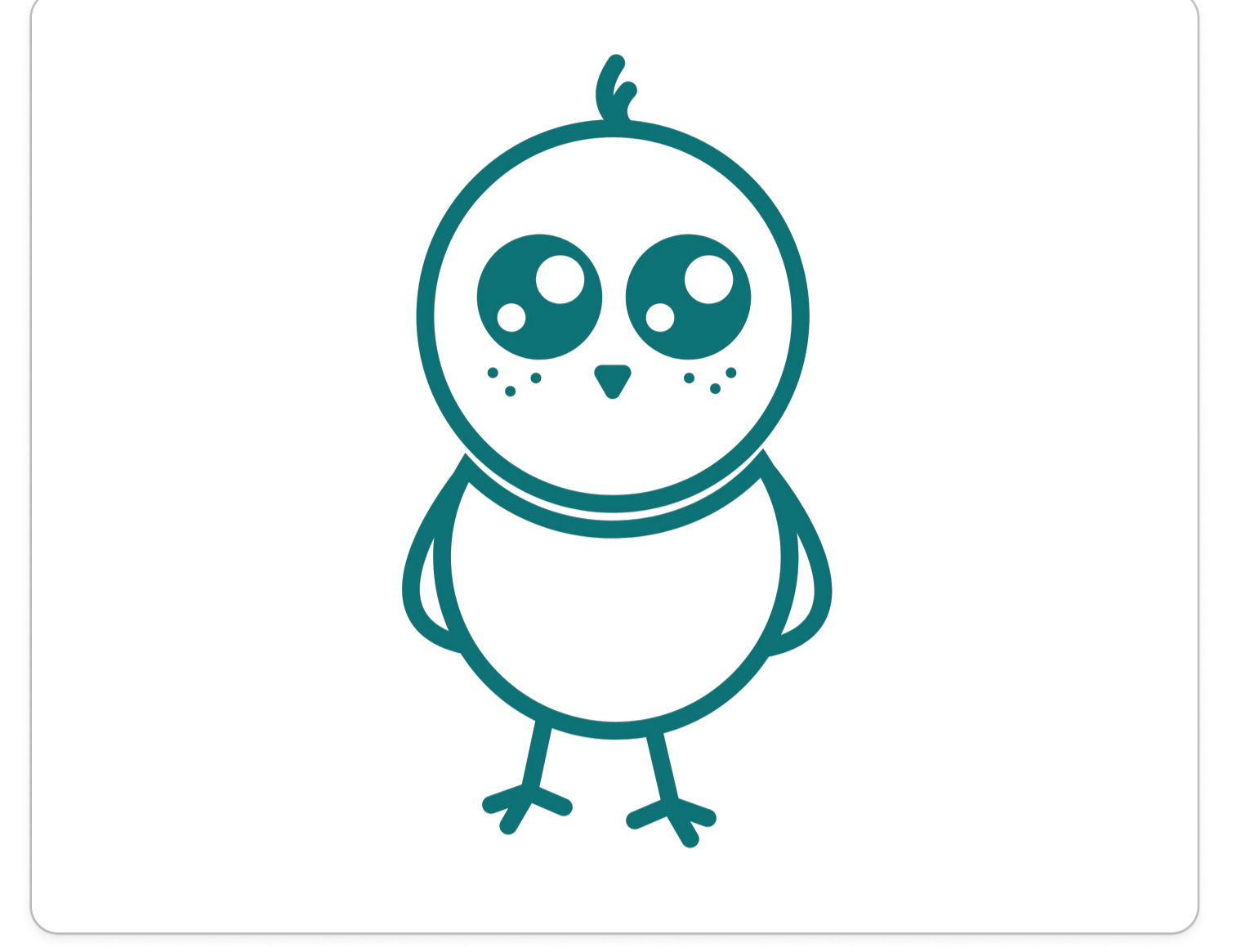
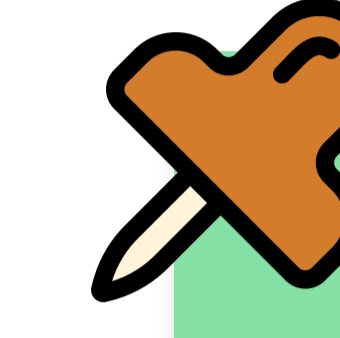
أكبر عدد



هدف تكلفة
لكل نتيجة



الحد الاقصى
لعرض الاسعار



ببساطة هنا المزاد يبشغل ازاي؟ عن طريق انه بيوزع الميزانية لكل شخص بيديله احسن leads موجودة لل objective بتاعه شوية

يعني انا ابيه؟ ابسطها لك 🙄

يعني دلوقت احنا عندنا 3 معلنين مثلا

محمد

احمد

مصطفى

بيستهدفوا نيتش الملابس هما ال 3 وال 3 بيستغلوا بنفس ال objective بتاع الرسايل مثلا

فيسبوك بيعمل ايه في الحالة دي من المزاد؟ مرة بيدي احسن leads موجودة لل objective ده وال interested audience ده لمحمد مرة ولاحمد مرة ولمصطفى مرة

فساعتها المزاد بيطلع شوية لمحمد وينزل ثاني

بيطلع شوية لاحمد وينزل ثاني

بيطلع شوية لمصطفى وينزل ثاني وهكذا

في الاخر كله بيطلع راضي وكله مستفاد مش حد اعلي من حد واللي بيفرق ساعتها بقا في الايام اللي انت كسبان فيها المزاد او غيره هو ال ad copy بتاعك وال creative بتاعك

وال product وال offer كمان

بتعتمد علي ان انت لازم تكون عارف البيزنس بتاعك مسبقا وفي history علي الاكونت لتكلفة ال objective اللي بتعمله target cost للنتيجة اللي انت عايزها ، يعني انت عارف تكلفة سعر الرسالة / الاوردر / الليد المناسب للاكونت بتاعك وال industry اللي شغال فيه

تكملة علي مثال الملابس السابق هنكمل بمثال ← ان انت عارف مثلا ان متوسط تكلفة الاوردر المناسبة ليك وللاكونت هي 50 ج فبتحدد لفيسبوك ان انا هحط 50 ج سعر الاوردر المناسب اللي عايزه من الاعلان طول مبيجيب اوردرات ب 40 وب 45 وب 48 وب 50 فالاعلان شغال اول مبيدا ال cost اللي محطوط مش مناسب فيسبوك بيوقف الاعلان والسحب بتبقا محتاج ترفع ال cost دي من 50 ج ل 60 مثلا وهكذا

في الاخر هنا انت بتكون في ال save zone متحكم ان والله لو مش هتجيب نتايج بالتكلفة اللي انا محدد هالك وقف الاعلان متشغلوش غير لما انا اللي ارجع وازودلك ال cost ثاني

هنكمل بنفس المثال للتبسيط ان احنا عندنا ال 3 معلنين بتوعنا

محمد

احمد

مصطفى

اللي بيستهدفوا نيتش الملابس ويشتغلوا بنفس ال objective بتاع الرسايل

بس هنا محمد داخل المزاد بيقول لفيسبوك انا حاطط استراتيجي الحد الاقصى لعرض الاسعار وعاوز اطلع الاول في المزاد وتديني افضل ليدز عندك للاوبجكتيف بتاعي انا حاطط بادجيت وهصرف وراجل في الصرف منه 🙄

لو سعر الاوردر 50 ج هدفك لو سعر الاوردر 100 ج هدفك المهم انا مفيش حد ياخذ المزاد علي ال audience ده غيري متنافسش

⚠️ الطريقة دي مينفعش اي حد يستخدمها مينفعش تتعمل لاي منتج ولاي عرض ولاي ارقام من غير منكون باصين علي كل حاجة كويس من ناحية ال performance للاعلان وسحب المنتج وسحب ال audience للعرض والا هيكون مجرد صرف فلوس وپس

⚠️ بمعني اصح بتستخدم في وقت ال scaling فقط