

#25 Kamoanie w mediach społecznościowych - Granty to nie wszystko

1

00:00:00,350 --> 00:00:02,440

[Muzyka]

chcesz wreszcie zacząć realizować

2

00:00:02,440 --> 00:00:07,279

marzenia swojej organizacji pozarządowej

To świetnie bo słuchasz podcastu granty

3

00:00:07,279 --> 00:00:10,519

to nie wszystko realizowanego przez

miejskie Stowarzyszenie

4

00:00:10,519 --> 00:00:13,920

przedsiębiorczości Karolinę Duchyńską i Joannę

Szyniec-Mazur

5

00:00:13,920 --> 00:00:24,279

[Muzyka]

No dobra już wymyśliliśmy o czym

6

00:00:24,279 --> 00:00:31,720

będzie odcinek 25 więc zapraszamy na

odcinek 25 który trochę jest powiązany z planowaniem i

7

00:00:31,720 --> 00:00:35,360

z testowaniem

produktów tak ale z takiej bardzo

8

00:00:35,360 --> 00:00:39,680

praktycznej strony i dającej wam bardzo

konkretne informacje Jak reagują wasi

9

00:00:39,680 --> 00:00:43,079

odbiorcy tak Czyli dzisiaj mój konik

czyli reklamy w mediach

10

00:00:43,079 --> 00:00:48,360

społecznościowych a konkretnie na

Facebooku chociaż tutaj też warto

11

00:00:48,360 --> 00:00:53,199

podkreślić że tak naprawdę jeżeli

nauczycie się tej logiki tworzenia

12

00:00:53,199 --> 00:00:58,920

reklam na Facebooku i Instagramie bo
jakby tutaj te dwa systemy są połączone

13

00:00:58,920 --> 00:01:05,519
to tak naprawdę w każdym systemie się
odnajdziecie bo tutaj po prostu trzeba

14

00:01:05,519 --> 00:01:10,080
dobrze zrozumieć co do nas Facebook mówi
i pisze tak Czyli

15

00:01:10,080 --> 00:01:16,240
pomyśleć i teraz Słuchajcie dlaczego te
reklamy są takie ważne my przez te lata

16

00:01:16,240 --> 00:01:19,880
kiedy media społecznościowe
funkcjonowały przyzwyczailiśmy się do

17

00:01:19,880 --> 00:01:25,320
tego że reklama była za darmo ale te
czasy się już skończyły Tak Słuchajcie

18

00:01:25,320 --> 00:01:28,920
ale wiecie co te czasy się skończyły Ale
my bardzo często jeszcze słyszymy od

19

00:01:28,920 --> 00:01:33,799
przedsiębiorców nie zapłacę za reklamę bo
przecież jak zapłacę za reklamę to

20

00:01:33,799 --> 00:01:37,119
Facebook mi ograniczy zasięgi ja to
zauważyłam u siebie że jak raz

21

00:01:37,119 --> 00:01:41,439
zapłaciłem za reklamę to moje zasięgi
spadły tak I tutaj chyba warto w ogóle

22

00:01:41,439 --> 00:01:46,280
od razu rozprawić się z tym mitem przede
wszystkim jeżeli popatrzy cie na

23

00:01:46,280 --> 00:01:51,119
statystyki jakichkolwiek fanpage czy
kont na Instagramie to generalnie

24

00:01:51,119 --> 00:01:54,040
wygląda tak że im mniejsze konto tym ma
większe

25

00:01:54,040 --> 00:01:59,439
zasięgi dlaczego tak jest ja myślę że po
pierwsze dlatego że Facebook promuje

26

00:01:59,439 --> 00:02:05,159
jednak małe strony żeby zdobywały swoich
odbiorców i zdają sobie z tego sprawę że

27

00:02:05,159 --> 00:02:09,920
te małe strony na początku nie są
jakimiś kolosami które są w stanie wydać

28

00:02:09,920 --> 00:02:16,560
pieniądze i przy takich stronach które
mają mniej niż 100

29

00:02:16,560 --> 00:02:20,800
obserwatorów jakby Przynajmniej połowa
tych osób które Polubiły daną stronę

30

00:02:20,800 --> 00:02:27,360
fanpage widzi te posty Natomiast jeżeli
mamy już strony powyżej 1000 to ten

31

00:02:27,360 --> 00:02:32,640
wskaźnik tego Kto zobaczy tak to się
nazywa organicznie czyli bez włożenia

32

00:02:32,640 --> 00:02:38,440
pieniędzy w nasze posty to co
napisaliśmy jest mocno często poniżej 10

33

00:02:38,440 --> 00:02:43,519
procent chyba że z jakiegoś powodu udało
wam się zrobić jakiegoś wiralowego posta

34

00:02:43,519 --> 00:02:47,640
Powiedz mi co może wpłynąć na to że ten
więcej osób właśnie zobaczy tego posta

35

00:02:47,640 --> 00:02:52,760
no na

pewno na pewno mocno wpływają treści

36

00:02:52,760 --> 00:02:57,760
wiralowe czyli co takiego się dzieje z
tymi treściami Co się dzieje z tym to są

37

00:02:57,760 --> 00:03:04,879
jakiś posty które w jakiś sposób trafiają mocno
do naszego odbiorcy i powodują to że ten

38

00:03:04,879 --> 00:03:09,840
ten odbiorca mocno komentuje te
czyli komentarze komentuje te te te

39

00:03:09,840 --> 00:03:14,319
posty ale nie komentarze typu serduszka
gify Przybij piątkę i tak dalej tylko

40

00:03:14,319 --> 00:03:19,120
faktycznie takie realne
komentarze Nie dzięki

41

00:03:19,120 --> 00:03:24,040
słowne bardziej
rozbudowane generalnie Facebook ma swoją

42

00:03:24,040 --> 00:03:28,840
własną sztuczną inteligencję która
monitoruje to co się dzieje ma taki swój

43

00:03:28,840 --> 00:03:32,280
algorytm który
potrafi rozpoznać czy ten komentarz jest

44

00:03:32,280 --> 00:03:38,040
Tylko na zasadzie Dzięki fajne to czy to
jest faktycznie jakiś komentarz który

45

00:03:38,040 --> 00:03:41,159
jest
napisany tak bardziej przemyślany to ma

46

00:03:41,159 --> 00:03:46,519
bardzo duży wpływ drugą rzecz
udostępnienia na pewno polubienia w

47

00:03:46,519 --> 00:03:51,000
ogóle jakiegokolwiek kliknięcia w posta
czyli to na przykład że ja kliknę w

48
00:03:51,000 --> 00:03:57,560
posta żeby przeczytać dalej albo kliknę
w zdjęcie żeby je zobaczyć To też

49
00:03:57,560 --> 00:04:03,599
ma jakby bardzo duży wpływ na taki
wskaźnik dla Facebooka który mówi o tym

50
00:04:03,599 --> 00:04:07,519
że to jest post który warto pokazać
większej ilości osób Okej czyli

51
00:04:07,519 --> 00:04:13,360
udostępnianie komentowanie czytanie
dalej klikanie w zdjęcia wszystkie

52
00:04:13,799 --> 00:04:18,919
interakcje treścią natomiast same
polubienie to nie wystarczy to jest za

53
00:04:18,919 --> 00:04:22,359
mało Ja też wiem

54
00:04:22,759 --> 00:04:27,160
że jakby to nie jest proste w ogóle nie
to jest bardzo trudne robienie takiego

55
00:04:27,160 --> 00:04:33,840
posta Jeżeli nie jesteśmy nie wiem jakąś
stroną z memami która żyje na tych

56
00:04:33,840 --> 00:04:39,360
memach albo nie jesteśmy stroną click
baitową która wrzuca

57
00:04:39,360 --> 00:04:44,400
nagłówki takie które Jezus Maria świat
się zawali O właśnie już wiemy kiedy

58
00:04:44,400 --> 00:04:50,520
będzie koniec świata nie tego
typu albo połknęła agrafkę a wyszedł

59

00:04:50,520 --> 00:04:57,360
zeszyt a wyszedł No właśnie czyli Jeżeli
jesteśmy taką stroną która chce coś do

60

00:04:57,360 --> 00:05:02,600
ludzi powiedzieć to trudno jest robić
wiralowe posty to się zdarza raz na jakiś

61

00:05:02,600 --> 00:05:06,720
czas i często też jest tak że te
wiralowe

62

00:05:06,720 --> 00:05:11,039
posty może tak być że one nie wnoszą za
dużo do naszego jakby z punktu widzenia

63

00:05:11,039 --> 00:05:15,039
biznesowego czasami one po prostu nie wiem ja
pamiętam jak Karolina kiedyś zrobiła

64

00:05:15,039 --> 00:05:18,080
rolkę w której smarowała kanapkę która
Się

65

00:05:18,080 --> 00:05:23,080
rozeszła bardzo wiralowo bardzo wiralowo nie
wiem czy coś z tej kanapki ci przyszło

66

00:05:23,080 --> 00:05:27,039
choć darmowy serek
dostałaś Ale

67

00:05:27,039 --> 00:05:32,880
kanapka post z kanapką był
rolka z kanapką była i faktycznie

68

00:05:32,880 --> 00:05:37,440
I to było w ogóle chyba z tego co
ja pamiętam to był początek robienia

69

00:05:37,440 --> 00:05:41,800
rolek i Karolina po prostu chciała
przetestować jak te rolki działają i tak

70

00:05:41,800 --> 00:05:46,199
od tamtej pory jeszcze nam się nie udało

drugiej takiej rolki zrobić więc to był

71

00:05:46,199 --> 00:05:49,199

totalny
przypadek

72

00:05:49,199 --> 00:05:54,199

Natomiast ja
też bardzo mocno to podkreślam że nie

73

00:05:54,199 --> 00:05:59,360

oczekujcie że jeżeli wrzucicie coś do
Facebooka czy na Instagrama to wasza

74

00:05:59,360 --> 00:06:03,680

grupa odbiorców nawet osoby które was
polubią każdy zobaczy bo zazwyczaj

75

00:06:03,680 --> 00:06:09,120

zobaczy koło 5/10 % i to jest całkiem spoko
wskaźnik ja teraz jeszcze tylko przerwę

76

00:06:09,120 --> 00:06:13,080

bo bardzo często jak Przychodzicie do
nas na konsultacje to mówicie że my nie

77

00:06:13,080 --> 00:06:16,560

będziemy za często publikować bo nie
będziemy zalewać ludzi którzy nas

78

00:06:16,560 --> 00:06:21,520

obserwują treściami które produkujemy No
to teraz wam Aśka już odpowiedziała na

79

00:06:21,520 --> 00:06:26,919

tą waszą obawę że tak czy siak nie
zalecie bo Facebook przypilnuje żebyście

80

00:06:26,919 --> 00:06:31,960

nie zalali tych znajomych Tak generalnie Facebook
ma taki algorytm że on bardzo dobrze

81

00:06:31,960 --> 00:06:36,280

wie w sumie nie tylko
Facebook każde medium społecznościowe w

82

00:06:36,280 --> 00:06:40,319
tym jakby bryluje tiktok w ogóle podobno
jest

83
00:06:40,319 --> 00:06:45,280
najlepszy że my jesteśmy Google też
sobie całkiem nieźle radzi my jednak

84
00:06:45,280 --> 00:06:48,560
żyjemy w jakiejś takiej bańce jesteśmy w
jakiś sposób przez algorytmy

85
00:06:48,560 --> 00:06:54,880
sklasyfikowani i one dobrze wiedzą jakie
treści My czytamy czego wyszukujemy w

86
00:06:54,880 --> 00:06:59,759
danym momencie o czym rozmawiamy bo nas
nasłuchują też nasze telefony zazwyczaj

87
00:06:59,759 --> 00:07:03,479
mamy nieświadomie włączony w ogóle zgodę
na to żeby nas nasłuchiwał Wystarczy że

88
00:07:03,479 --> 00:07:09,520
używam asystentów Google i tam w
iPhonach też jak Alexa się nazywa tak

89
00:07:09,520 --> 00:07:14,720
coś innego ale nie ważne
więc jeżeli Siri O właśnie to

90
00:07:14,720 --> 00:07:18,919
one nas nasłuchują i pewnie czasami się
też dziwicie że dlaczego ja mówiłam że

91
00:07:18,919 --> 00:07:23,039
chcę
że tak na sukienkę na wesele i nagle mi

92
00:07:23,039 --> 00:07:28,000
się zaczynają pojawiać oferty sukienek
bo to to tak właśnie działa że jesteśmy

93
00:07:28,000 --> 00:07:32,720
nasłuchują nas już nie wchodząc w
dyskusję etyczną czy to dobrze czy to

94

00:07:32,720 --> 00:07:37,199

nie tak to działa
natomiast nie jesteście dlaczego to tak

95

00:07:37,199 --> 00:07:40,960

to działa dlatego że przeciętny
użytkownik Facebooka czy w

96

00:07:40,960 --> 00:07:47,199

jakiegokolwiek medium nie jest w stanie
przetworzyć informacji które wysyłają

97

00:07:47,199 --> 00:07:51,919

Wszyscy jego znajomi wszystkie strony
które polubił zaobserwował grupy tego

98

00:07:51,919 --> 00:07:56,240

jest tak bardzo dużo że nawet jakbyście
skrolowali cały dzień to nie jesteście w

99

00:07:56,240 --> 00:08:00,080

stanie
tego przeczytać więc

100

00:08:00,080 --> 00:08:03,919

w ten sposób algorytm po prostu dobiera
treści pod wasze

101

00:08:03,919 --> 00:08:07,800

zainteresowania Z jednej strony dobrze z
drugiej strony żyjemy w jakieś bańce i

102

00:08:07,800 --> 00:08:11,120

nie wiemy co się dzieje gdzie indziej
więc jakby to ma zawsze dwie strony

103

00:08:11,120 --> 00:08:16,319

natomiast z punktu widzenia osoby która
próbuje coś sprzedać lub nawet nie tylko

104

00:08:16,319 --> 00:08:20,720

sprzedać bo która próbuje na przykład
nie wiem zrobić jakąś skuteczną kampanię

105

00:08:20,720 --> 00:08:25,039

społeczną
lub z punktu widzenia osoby

106

00:08:25,039 --> 00:08:32,360
która próbuje nawet pozyskać dzieci do
projektu który ma często bardzo

107

00:08:32,360 --> 00:08:39,360
trudno jest osiągnąć nasze rezultaty
bez włożenia pieniędzy w reklamę i takim

108

00:08:39,360 --> 00:08:44,760
najprostszym systemem reklamowym który
od którego my zawsze zaczynamy to jest

109

00:08:44,760 --> 00:08:49,320
system reklamowy Facebooka na Facebooku
tak naprawdę są trzy miejsca w których

110

00:08:49,320 --> 00:08:55,200
można w tym momencie te reklamy
zrobić jakby one mają różny stopień

111

00:08:55,200 --> 00:09:00,000
trudności więc zaczniemy od tego co jest
dla was najprostsze

112

00:09:00,000 --> 00:09:06,959
czyli od tak zwanego Meta business
suite w którym te cele reklamowe są bardzo

113

00:09:06,959 --> 00:09:13,320
tak jasno i konkretnie opisane No i
teraz w ogóle zanim zaczniemy w

114

00:09:13,320 --> 00:09:18,839
ogóle puszczać jakieś reklamy bardzo
dobrze jest zapoznać się z narzędziem

115

00:09:18,839 --> 00:09:23,839
Jakie jest meta business suite Czyli jednym
słowem otwieracie sobie na telefonie

116

00:09:23,839 --> 00:09:28,360
Ściągacie sobie aplikację meta business suite
albo na komputerze wchodzicie

117

00:09:28,360 --> 00:09:32,320

sobie

meta business suite No i teraz jak w niego wejść

118

00:09:32,320 --> 00:09:39,440

najprościej ja mam Słuchajcie taką drogę
że chodzę sobie na swój fanpage

119

00:09:39,440 --> 00:09:46,079

na stron jako fanpage tak tam wchodzę
sobie w tą możliwość napisania posta jak

120

00:09:46,079 --> 00:09:51,200

sobie otworzę szerzej to miejsce gdzie
mogę napisać posta to na dole na samym

121

00:09:51,200 --> 00:09:56,000

dole po prawej stronie będzie napisane
Przejdź do meta business suite Tak i to jest

122

00:09:56,000 --> 00:09:59,839

najprostszy najszybszy sposób Napisz
posta w meta business suite

123

00:09:59,839 --> 00:10:04,680

to się chyba tak
pojawia I co jest fajne że tam można

124

00:10:04,680 --> 00:10:08,839

sobie zaplanować jednocześnie posty
które nam się pojawiają i na Instagramie i

125

00:10:08,839 --> 00:10:12,800

na Facebooku Nie musicie pod warunkiem
że macie połączone konta pod warunkiem

126

00:10:12,800 --> 00:10:17,440

że macie połączone konta ale jakby co to
też jest odcinek o meta business suite

127

00:10:17,440 --> 00:10:22,640

ale jakby warto się z tym narzędziem
zapoznać poklikać poczytać ze

128

00:10:22,640 --> 00:10:27,360

rozumieniem Bo generalnie Facebookowi

zależy żeby to co tam się znajduje było

129

00:10:27,360 --> 00:10:31,640
dla was zrozumiałe więc ja zawsze mówię
Czytajcie ze zrozumieniem Nie musicie

130

00:10:31,640 --> 00:10:38,279
panikować Wystarczy że przeczytacie to
co to co tam jest napisane tak jakby ze

131

00:10:38,279 --> 00:10:43,240
zrozumieniem więc jeżeli w ogóle
zastanawiamy się nad tym żeby włożyć

132

00:10:43,240 --> 00:10:48,800
jakiegokolwiek pieniądze w posta to
pierwsza moja rekomendacja jest taka

133

00:10:48,800 --> 00:10:54,200
żebyście nie wrzucali od razu pieniędzy
w posta który właśnie napisaliście

134

00:10:54,200 --> 00:10:59,959
Jeżeli to jest taki jakby to też zależy
od naszego celu bardzo mocno

135

00:10:59,959 --> 00:11:05,000
ale tak mówi się że najlepiej żebyście
dali temu Facebookowi te dwa Trzy dni na

136

00:11:05,000 --> 00:11:10,000
to żeby zobaczyć czy to jest post na
którego reagują wasi odbiorcy wasi

137

00:11:10,000 --> 00:11:15,120
odbiorcy jeżeli Wejdziecie na jeżeli
napiszecie tego posta przez meta business suite

138

00:11:15,120 --> 00:11:19,880
to nawet na Facebooku macie taką
możliwość

139

00:11:19,880 --> 00:11:26,920
przetestowania danego posta Polega to na
tym że piszecie jednego posta który ma

140

00:11:26,920 --> 00:11:29,880
różne grafiki i różne teksty znaczący
generalnie

141
00:11:29,880 --> 00:11:35,279
przekazujecie to samo na różne sposoby
tak dajecie możliwość dajecie jakby

142
00:11:35,279 --> 00:11:39,200
taką takie kilka opcji wyboru że na
przykład wrzucacie dwa zdjęcia dwie

143
00:11:39,200 --> 00:11:44,600
grafiki albo jedno zdjęcie jedną grafikę
wrzucacie dwa teksty i

144
00:11:44,600 --> 00:11:50,079
sobie Facebook jakby miksuje przez chyba
bodajże pół godziny pokazuje ten tego

145
00:11:50,079 --> 00:11:54,839
posta w różnych konfiguracjach waszej
potencjalnej grupie odbiorców i sprawdza

146
00:11:54,839 --> 00:12:02,920
na którą na które treści na które
na które Media wasi odbiorcy lepiej

147
00:12:02,920 --> 00:12:07,079
reagują
I po tym czasie

148
00:12:07,079 --> 00:12:13,600
testowania jakby wybiera tą wersję która
jest najbardziej skuteczna więc dobrze

149
00:12:13,600 --> 00:12:19,279
jest Facebook dać czas na to żeby on
zobaczył Jak reagują wasi odbiorcy Ja

150
00:12:19,279 --> 00:12:23,760
zawsze mówię że dwa trzy
dni wtedy właśnie po tych dwóch trzech

151
00:12:23,760 --> 00:12:26,839
dniach warto wejść w

152

00:12:27,079 --> 00:12:34,760

statystyki ktore sa dostepne meta business suite lub w pulpicie profesjonalnym na waszym fanpage I

153

00:12:34,760 --> 00:12:39,680

zobaczyć właśnie czy jakie są zasięgi bo ten zasięg bardzo Właśnie mocno mówi o

154

00:12:39,680 --> 00:12:44,240

też reakcje ale jakby w momencie kiedy są reakcje kiedy ludzie reaguja na

155

00:12:44,240 --> 00:12:49,600

naszego posta jezeli myśmy go sztucznie nie udostępniali to te zasięgi od razu

156

00:12:49,600 --> 00:12:54,399

rosną Im więcej ludzi Im więcej jest reakcji komentarzy udostępnień

157

00:12:54,399 --> 00:12:59,880

kliknięć danego posta tym zasięg tego posta jest większy tak generalnie jest

158

00:12:59,880 --> 00:13:06,000

więc zanim w ogóle włożycie jakiegokolwiek pieniądze Zobaczcie które z waszych

159

00:13:06,000 --> 00:13:10,360

postów na dany temat o którym chcecie mówić i który chcecie dofinansować ma

160

00:13:10,360 --> 00:13:13,320

największe zasięgi i to jest taki najprostszy

161

00:13:13,320 --> 00:13:20,680

wskaźnik i na tej podstawie podjąć decyzję czy wkładamy pieniądze w reklamę

162

00:13:20,680 --> 00:13:24,880

czy nie No to teraz wiesz na pewno się pojawi pytanie no założmy że mamy posta

163

00:13:24,880 --> 00:13:29,560

na którego zareagowało tam 30 z naszych

znajomych były jakieś komentarze ten

164

00:13:29,560 --> 00:13:34,800
post mówi faktycznie o jakiejś naszej
idei albo o usłudze produkcie to ile

165

00:13:34,800 --> 00:13:39,800
kasy włożyć tego posta no to też zależy
bo to zależy też mocno od

166

00:13:39,800 --> 00:13:45,399
tego Po pierwsze zależy od tego jaki ma
być zasięg tego posta czyli czy chcemy

167

00:13:45,399 --> 00:13:50,360
dojść tylko dotrzeć tylko lokalnie czy
chcemy dotrzeć tylko czy chcemy dotrzeć

168

00:13:50,360 --> 00:13:55,000
na szerszą
skalę my na przykład ja jak robimy

169

00:13:55,000 --> 00:14:01,000
lokalnie reklamy w Głogowie tutaj na
taki obszar Głogów plus 20 km dookoła No

170

00:14:01,000 --> 00:14:04,959
to wiecie to jest tak mniej więcej w
Głogowie mieszka około 65000 ludzi

171

00:14:04,959 --> 00:14:11,440
docieramy założymy do jakiś tam 200 00
tak to tak to to wtedy

172

00:14:13,480 --> 00:14:19,000
generalnie nie robię nigdy tańszych
reklam niż 10 zł za dzień czyli dyszka

173

00:14:19,000 --> 00:14:23,160
za dzień to jest takie minimum dyszka za
dzień to jest takie minimum

174

00:14:23,160 --> 00:14:27,560
natomiast przy sprzedaży czegokolwiek
dosyć szybko widać czy coś działa czy

175

00:14:27,560 --> 00:14:32,199
nie Nie bo jak
zresztą to to jest taka taka statystyka

176
00:14:32,199 --> 00:14:35,680
internetowa że zazwyczaj Sprzedaż idzie
najlepiej w pierwszy dzień i w ostatni

177
00:14:35,680 --> 00:14:41,440
no tak jest zawsze w sprzedaży stacjonarnej jest tak samo
na początku i na końcu zawsze te

178
00:14:41,440 --> 00:14:45,959
te zawsze te sprzedaże idą najlepiej
więc tak naprawdę po pierwszym drugim

179
00:14:45,959 --> 00:14:50,959
dniu działania jakiegoś sprzedaży już
wiadomo czy czy to będzie easy peasy

180
00:14:50,959 --> 00:14:56,759
czyli bułka z masłem czy to będzie
jakby Droga przez piekło i trzeba będzie

181
00:14:56,759 --> 00:14:59,800
się ścierać albo w ogóle zmieniać
komunikację

182
00:14:59,800 --> 00:15:04,079
No ale to też zależy bo nie zawsze i to
też chyba warto powiedzieć że nie zawsze

183
00:15:04,079 --> 00:15:09,880
naszym celem będzie
sprzedaż czasami my bardziej nam zależy

184
00:15:09,880 --> 00:15:14,240
na tym żeby więcej ludzi się dowiedziało
o tym że jesteśmy Więc wtedy tym

185
00:15:14,240 --> 00:15:21,320
ważniejsze jest żebyśmy wybrali posta
na który faktycznie ludzie reagują

186
00:15:21,320 --> 00:15:27,199
Czyli my często w zasadzie na wszystkich
konsultacjach czy na wszystkich

187

00:15:27,199 --> 00:15:33,480
mastermind grupach strategicznych szkoleniowych
zawsze zaczynamy od postów związanych z

188

00:15:33,480 --> 00:15:39,759
misją i wizją i wartościami i zmuszamy
pokazującym was albo waszą organizację

189

00:15:39,759 --> 00:15:45,560
tak emocjonalnie tak zmuszamy naszych
uczestników

190

00:15:45,560 --> 00:15:49,720
naszych spotkań do tego żeby
zrobili tą pracę taką trochę

191

00:15:49,720 --> 00:15:55,399
strategiczną no i w
99% jeżeli ta praca jest dobrze wykonana

192

00:15:55,399 --> 00:15:59,639
to to są posty bardzo Właśnie wiralowe
dlatego że

193

00:15:59,639 --> 00:16:03,959
tam jest dużo emocji tak tam jest
dużo emocji jakby jest dużo opowieści z

194

00:16:03,959 --> 00:16:06,880
którymi ludzie się
mogą

195

00:16:06,880 --> 00:16:12,560
identyfikować mało tego jest dużo takiej
informacji zwrotnej od osób które nas

196

00:16:12,560 --> 00:16:17,000
obserwują które mówią że dzięki że to
napisałeś że to jest tak mocno zgodne ze

197

00:16:17,000 --> 00:16:23,480
mną i te posty powodują to że rośnie wam
baza potencjalnych klientów bo coraz

198

00:16:23,480 --> 00:16:28,160

więcej ludzi się o was dowiaduje i tak
ale tak jakby czuj Zami jakąś więź

199

00:16:28,160 --> 00:16:33,199
identyfikuj Są też takie posty które
pokazują wasze wartości i pokazują to że

200

00:16:33,199 --> 00:16:38,880
jest taka osoba która pojawia się na
radarze osób o takich samych wartościach

201

00:16:38,880 --> 00:16:42,480
mimo że ktoś wcześniej o was nie
wiedział mimo tego

202

00:16:42,480 --> 00:16:47,319
że na razie nie ma tutaj intencji
zakupowej czy sprzedażowej ze strony

203

00:16:47,319 --> 00:16:51,480
tego posta tutaj bardziej intencja jest
żeby pokazać to co ja robię w jaki

204

00:16:51,480 --> 00:16:56,399
sposób to robię Do czego Do jakiego celu
dążę co mną kieruje i chcę żeby jak

205

00:16:56,399 --> 00:17:02,360
najwięcej ludzi spójnych z tym jak ja
postrzegam świat i żeby oni po prostu

206

00:17:02,360 --> 00:17:07,919
byli u mnie dlatego że z takich ludzi
Będziemy potem próbowali zrobić klientów

207

00:17:07,919 --> 00:17:12,079
więc tutaj jeżeli są takie posty
wiralowe i one faktycznie są

208

00:17:12,079 --> 00:17:17,199
przemyślane i pisane z takim celem żeby
jak najwięcej osób się u mnie pojawiło

209

00:17:17,199 --> 00:17:20,919
to w taki post też
warto

210

00:17:20,919 --> 00:17:25,559
warto wydać pieniądze i jakby nie
oczekując w ogóle sprzedaży tylko

211

00:17:25,559 --> 00:17:30,120
bardziej właśnie oczekując to że na
naszym fanpage pojawia się więcej ludzi

212

00:17:30,120 --> 00:17:32,880
komentarzy udostępnień i tak dale
słuchajcie ja już czwarty raz biorę

213

00:17:32,880 --> 00:17:36,880
telefon do ręki bo chciałabym wam
powiedzieć że jest taka aplikacja która

214

00:17:36,880 --> 00:17:42,559
nazywa się reklama w meta i to jest
aplikacja która bardzo wam mocno właśnie

215

00:17:42,559 --> 00:17:47,880
rozkłada na czynniki pierwsze reakcje
odbiorców na reklamę tak I tam są różne

216

00:17:47,880 --> 00:17:52,039
wskaźniki ale ja myślę że w ogóle o
wskaźnikach to zrobimy zupełnie osobny podcast

217

00:17:52,039 --> 00:17:54,799
tak ale myślę sobie że jeżeli mówimy już
o meta business suite i będziecie sobie

218

00:17:54,799 --> 00:18:00,840
ściągać meta business suite aplikacje na
telefon to warto też ściągnąć

219

00:18:00,880 --> 00:18:06,039
Tak dwie aplikacje meta business suite i reklama w meta
to są troszkę inne inne rzeczy te

220

00:18:06,039 --> 00:18:10,640
aplikacje robią No i teraz jak już wiemy
jaki post jeżeli już dobrze sobie

221

00:18:10,640 --> 00:18:14,559
wybraliśmy Jaki post chcemy co w ogóle

jaki jest nasz cel tej reklamy czy

222

00:18:14,559 --> 00:18:17,679
bardziej chcemy to żeby mieć większy
zasięg żeby ludzie się od nas

223

00:18:17,679 --> 00:18:22,880
dowiedzieli czy chcemy coś
sprzedać

224

00:18:22,880 --> 00:18:30,000
to jak już wybierzemy sobie ten post to w meta business suite w tym
momencie mamy różne cele reklamowe

225

00:18:30,000 --> 00:18:35,440
jakby o te cele
reklamowe bardzo mocno Rozbija

226

00:18:35,440 --> 00:18:41,480
się jakby to co co będziemy robić bo
jakby tutaj możemy zrobić takie rzeczy

227

00:18:41,480 --> 00:18:47,480
po pierwsze Jeżeli mamy jakiegoś mocno
wiralowego posta na którym nam bardzo

228

00:18:47,480 --> 00:18:54,039
zależy żeby dotarł do jak największej
liczby osób to wybierzemy sobie

229

00:18:54,039 --> 00:18:59,320
klikniemy sobie przycisk utwórz
reklamę w meta business suite on jest w

230

00:18:59,320 --> 00:19:05,240
górnym rogu po lewej stronie w
rozwijanym takim menu też jest zakładka

231

00:19:05,240 --> 00:19:11,240
reklamy jeżeli wybierzemy sobie promuj
post to Facebook tak robi algorytm

232

00:19:11,240 --> 00:19:16,720
naszej reklamy żeby ten post dotarł
do jak największej ilości osób które

233

00:19:16,720 --> 00:19:22,360
może być zainteresowane takim postem bo
Facebook też nie puszcza ślepo tych

234

00:19:22,360 --> 00:19:27,600
reklam on też jakby mocno sprawdza Do
jakich ludzi te treści docierają i

235

00:19:27,600 --> 00:19:32,760
próbuję pokazywać te treści twoje treści
do osób które mogą być zainteresowane

236

00:19:32,760 --> 00:19:38,039
tym co chcesz mu powiedzieć No i to jest
taki najprostszy cel reklamowy na

237

00:19:38,039 --> 00:19:44,120
promowanie postu drugim takim celem
reklamowym to jest promuj stronę czyli

238

00:19:44,120 --> 00:19:49,280
Jeżeli zależy nam na tym żeby jak
najwięcej osób zaobserwował lub polubiło

239

00:19:49,280 --> 00:19:56,240
naszą stronę i tutaj też warto stronę
jako fanpage jako fanpage Tak tutaj też

240

00:19:56,240 --> 00:20:00,520
mieć warto Takiego posta który
faktycznie przekona ludzi że warto nas obserwować

241

00:20:00,520 --> 00:20:08,799
i to wiecie to nie wiem to są Mogą być
takie posty typowe eksperckie na

242

00:20:08,799 --> 00:20:15,480
przykład jeżeli zajmujecie się prawami
dziecka to dla nauczycieli to może być

243

00:20:15,480 --> 00:20:21,480
jakaś jakiś kawałek wiedzy który
będziecie w tym poście udostępniać i i w

244

00:20:21,480 --> 00:20:24,679
którym Powiecie że jeżeli chcecie więcej
takich informacji to polubcie naszą

245

00:20:24,679 --> 00:20:30,120
stronę nasz fanpage
więc tylko chcę zwrócić uwagę że to są

246

00:20:30,120 --> 00:20:35,919
zupełnie dwa różne cele reklamowe promuj
mój post będzie w ten sposób reklama

247

00:20:35,919 --> 00:20:41,000
działała żeby jak najwięcej ludzi
zobaczyło was polubiło udostępniło go

248

00:20:41,000 --> 00:20:46,120
przeczytało promuj stronę będzie dążyło
do tego żeby jak najwięcej ludzi was

249

00:20:46,120 --> 00:20:51,960
zaobserwował trzeci post który
często się wykorzystuje to jest promuj

250

00:20:51,960 --> 00:20:56,520
wydarzenie bo my jako organizacje
pozarządowe bardzo

251

00:20:56,520 --> 00:21:02,200
często bardzo często te wydarzenia
tworzymy właśnie tworzymy jakieś

252

00:21:02,200 --> 00:21:08,120
warsztaty spotkania
konferencje imprezy więc tu jeżeli

253

00:21:08,120 --> 00:21:13,039
tworzymy wydarzenie na
Facebooku możemy wypromować te

254

00:21:13,039 --> 00:21:17,720
wydarzenie i co
najważniejsze jakby jak na Facebooku

255

00:21:17,720 --> 00:21:22,559
możecie zrobić wydarzenie a na
Instagramie nie to nawet jeżeli

256

00:21:22,559 --> 00:21:26,480

będziecie promować wydarzenie które
zrobiliście na Facebooku to to

257

00:21:26,480 --> 00:21:30,720
wydarzenie będzie też promowane w Instagramie
jeżeli to zaznaczy w tej reklamie że

258

00:21:30,720 --> 00:21:36,960
chcecie więc to też jest taki sposób na
to żeby dotrzeć z informacją do

259

00:21:36,960 --> 00:21:41,840
obserwatorów z Instagrama no i wiadomo no
promuj wydarzenie Generalnie to jest

260

00:21:41,840 --> 00:21:44,919
taki rodzaj postu

261

00:21:45,360 --> 00:21:50,039
który jakby dąży do tego żeby jak
najwięcej ludzi zainteresowało się lub

262

00:21:50,039 --> 00:21:55,200
zaznaczyło że interesuje
się lub weźmie udział w danym wydarzeniu

263

00:21:55,200 --> 00:21:59,320
co to nam daje to nam daje przede
wszystkim bardzo dobrą okazję

264

00:21:59,320 --> 00:22:04,559
żeby zaprosić osoby do obserwowania
wydarzenia i ja wtedy

265

00:22:04,559 --> 00:22:09,279
bardzo mocno należy tu podkreślić że
jeżeli już wkładacie pieniądze w promuj

266

00:22:09,279 --> 00:22:15,240
wydarzenie to warto wcześniej zaplanować
sobie przynajmniej trzy cztery posty do

267

00:22:15,240 --> 00:22:21,240
tego wydarzenia które się będą
pojawiały tam w okresie czasu nie wiem

268

00:22:21,240 --> 00:22:25,200
dwóch trzech tygodni w zależności jak
szybko to

269
00:22:25,200 --> 00:22:30,919
wydarzenie będzie do którego jak ludzie
polubią zainteresują się tym

270
00:22:30,919 --> 00:22:34,200
wydarzeniem żeby mogli zobaczyć co tam w
środku jest to jest tak naprawdę

271
00:22:34,200 --> 00:22:38,080
wydarzenie na Facebooku to jest taka
trochę strona sprzedażowa I to jest też

272
00:22:38,080 --> 00:22:43,000
taki kanał aktualności który
będzie waszym takim sposobem na

273
00:22:43,000 --> 00:22:46,240
przekazywanie różnych ważnych rzeczy
związanych z Danym wydarzeniem Ja tylko

274
00:22:46,240 --> 00:22:49,120
chciałam jedną rzecz powiedzieć którą
myśmy zaobserwowały bo my te wydarzenia

275
00:22:49,120 --> 00:22:54,600
jakby my na wydarzeniach pracujemy już
od bardzo dawna od jakiś pięciu sześciu lat i to

276
00:22:54,600 --> 00:23:00,080
co zaobserwowałeś ostatnio że coraz
mniej ludzi jakby polubia

277
00:23:00,080 --> 00:23:07,000
wydarzenia Natomiast w ogóle się to nie
przekłada potem na obecność tych ludzi

278
00:23:07,000 --> 00:23:13,480
na przykład na jakiś warsztatach czy na
jakich eventach jakby my oprócz tego że

279
00:23:13,480 --> 00:23:16,840
ludzie się nam zapisują na wydarzeniu
Zawsze też udostępniamy ankietę zapisów

280

00:23:16,840 --> 00:23:20,679

w której prosimy ludzi oczywiście po
wyrażeniu zgody o podanie

281

00:23:20,679 --> 00:23:25,360

danych bo potem te dane wykorzystujemy
do przypomnienia o tym wydarzeniu i

282

00:23:25,360 --> 00:23:31,640

mówiliśmy o tym dwa odcinki temu bodajże
nijak ma się ta liczba osób które zaznaczają wezmę

283

00:23:31,640 --> 00:23:37,120

udział w wydarzeniu do tego ile
faktycznie osób się bierze udział też to

284

00:23:37,120 --> 00:23:40,760

mówię po to żebyście się nie zniechęcaj
bo kiedyś wydarzenia faktycznie miały po

285

00:23:40,760 --> 00:23:45,640

kilkaset osób jakby było to widać teraz
niekoniecznie natomiast ci ludzie się

286

00:23:45,640 --> 00:23:49,799

dowiadują widzą czytają i jeżeli ich
przekieruje do zapisów gdzie indziej to

287

00:23:49,799 --> 00:23:53,919

oni się tam zapiszą natomiast jak już
tworzyacie wydarzenie na Facebooku to

288

00:23:53,919 --> 00:23:57,799

zadbajcie o to żeby w tym to wydarzenie
nie było puste żeby były tam w tej

289

00:23:57,799 --> 00:24:02,840

dyskusji posty się pojawiły tak jak Aśka powiedziała Myślę
że piec to jest tak wystarczająco mówię

290

00:24:02,840 --> 00:24:06,400

zależy też zależy jak duże wydarzenie w
jakim okresie bo jak robiłyśmy

291

00:24:06,400 --> 00:24:12,080

głogowianki to tych
postów było kilkadziesiąt Myślę że około

292

00:24:12,080 --> 00:24:17,440
20 na pewno było no ale to też była
większa impreza ale jak robimy wyjazdy

293

00:24:17,440 --> 00:24:21,600
przyrodnicze to zazwyczaj tych postów
jest koło pięciu tak samo jak robimy

294

00:24:21,600 --> 00:24:27,360
jakieś pół kolonie warsztaty tego typu
rzeczy więc to też im

295

00:24:27,360 --> 00:24:32,080
więcej potrzebujecie
sprzedać im więcej ludzi zaprosić tym to

296

00:24:32,080 --> 00:24:35,640
wydarzenie jest większe i ta komunikacja
musi być większa No to jest chyba takie

297

00:24:35,640 --> 00:24:40,559
logiczne też dosyć
nie co tutaj jeszcze jest Słuchajcie

298

00:24:40,559 --> 00:24:45,559
post promuj post lub rolkę na
Instagramie czyli to są takie klasyczne

299

00:24:45,559 --> 00:24:51,480
instagramowe formaty
tutaj promujemy tylko nasze treści na

300

00:24:51,480 --> 00:24:56,240
Instagramie ja w ogóle mam problem z
rolkami

301

00:24:56,720 --> 00:25:01,880
bo algorytm Instagrama się już też
trochę zmienia z tego co ja wiem

302

00:25:01,880 --> 00:25:07,080
natomiast jest duży bum był duży bum na
rolki cały czas ten bum jest natomiast

303

00:25:07,080 --> 00:25:11,120

ja

zawsze pytam się osoby które chcą tak

304

00:25:11,120 --> 00:25:16,799

tworzą tak rolki bo uważają że to im

bardzo dużo daje Jaki jest cel waszych

305

00:25:16,799 --> 00:25:22,360

rolek czy to jest właśnie taki cel jak

kanapka Karoliny czy wy chcecie tą rolką

306

00:25:22,360 --> 00:25:26,919

coś sprzedać ja mam takie doświadczenie

że rolki świetnie się sprawdzają jako

307

00:25:26,919 --> 00:25:31,279

posty zasięgowe czyli które pokażą że wy

jesteście

308

00:25:31,279 --> 00:25:37,799

że żeby was

zaobserwować bo robicie coś co może być

309

00:25:37,799 --> 00:25:42,760

ciekawe dla potencjalnego klienta

natomiast już trochę gorzej z tą

310

00:25:42,760 --> 00:25:48,520

sprzedażą chyba że tworząc tą rolkę

robicie ją z intencją sprzedażową tak

311

00:25:48,520 --> 00:25:51,640

natomiast nie wiem jak to jest teraz

jeszcze jakieś pół roku temu bardzo

312

00:25:51,640 --> 00:25:56,320

trudno było zarządzić lokalizacją rolki

gdzie się wyświetlała w jakim obszarze

313

00:25:56,320 --> 00:26:00,080

Polski nie tak tak I to właśnie było ciekawe

bo mimo tego że myśmy ustawiały to

314

00:26:00,080 --> 00:26:05,520

miały mamy zawsze określoną lokalizację

jeżeli robimy coś stacjonarnie to jak

315

00:26:05,520 --> 00:26:09,080
wchodziły statystyki rolek to mocno na
przykład pokazywało że to są tak

316

00:26:09,080 --> 00:26:15,320
totalnie ludzie nie jakby organicznie ta
rolka dociera do tak ludzi którzy tak do Białegostoku

317

00:26:15,320 --> 00:26:20,600
które nie są w żaden sposób dla nas grupą
odbiorców tak

318

00:26:20,600 --> 00:26:24,039
organicznie nie czyli bez składania
reklamy

319

00:26:24,039 --> 00:26:28,840
że tak jakby dużo pracy ale
niekoniecznie Po prostu mamy to

320

00:26:28,840 --> 00:26:34,720
zmierzone że klasyczny statyczny post
sprzedaje nam dużo lepiej tak natomiast

321

00:26:34,720 --> 00:26:38,399
to też chyba też było tak trochę w
pewnym momencie był Zalew i jakby każda

322

00:26:38,399 --> 00:26:43,960
inna rzecz się też wyróżniała
nie Więc to też warto brać pod uwagę

323

00:26:43,960 --> 00:26:48,200
Natomiast jeżeli już macie rolki
nagrywane i macie jakiś cel w tej rolce

324

00:26:48,200 --> 00:26:53,399
czyli zrobiliście ją z jakąś intencją
Myślę że to jest bardzo ważne słowo a

325

00:26:53,399 --> 00:26:59,000
nie tylko po to żeby posmarować kanapkę
to i ta intencja jest dla was

326

00:26:59,000 --> 00:27:05,279
ważna która stoi za tą rolką to na pewno
fajne efekty można osiągnąć promując

327
00:27:05,279 --> 00:27:09,760
rolkę bo wtedy możecie dokładnie
określić do kogo ta rolka ma dotrzeć do

328
00:27:09,760 --> 00:27:14,840
jakiej Do jakich osób możecie ich
zainteresowanie określić wiek płeć

329
00:27:14,840 --> 00:27:20,039
miejsce zamieszkania to co się robi przy
określaniu odbiorców reklamie dokładnie

330
00:27:20,039 --> 00:27:25,919
no i to takie najważniejsze co tutaj
jeszcze jest z takich

331
00:27:25,919 --> 00:27:32,640
ważnych rzeczy które też bardzo często
my wykorzystujemy czasami nie robimy

332
00:27:32,640 --> 00:27:38,279
wydarzeń ale czasami robimy właśnie
posty w których zachęcamy do tego żeby

333
00:27:38,279 --> 00:27:42,440
przejsć na naszą stronę i coś
zakupić

334
00:27:42,440 --> 00:27:48,960
i wtedy bardzo
dobra jest reklama pod tytułem

335
00:27:48,960 --> 00:27:54,679
zwiększ liczbę odwiedzi w witrynie
witryna nomenklaturze Facebooka to jest

336
00:27:54,679 --> 00:28:01,480
wasza strona www Jeżeli ją macie to jest
ważna informacja o tym czy Dlaczego

337
00:28:01,480 --> 00:28:06,480
warto ją mieć już chyba trochę mam
wrażenie mówiłyśmy Natomiast jeżeli chcecie

338

00:28:06,480 --> 00:28:10,600
żeby ludzie przechodzili na waszą stronę
czytali opis tego co się dzieje na

339

00:28:10,600 --> 00:28:16,880
waszej stronie zapisywali się kupowali
produkty to to zwiększ liczbę o albo na

340

00:28:16,880 --> 00:28:20,840
przykład wchodzili na bloga albo na
jakieś artykuły albo na stronę

341

00:28:20,840 --> 00:28:25,679
ładowania albo na stronę ładowanie to
właśnie to zwiększ liczbę odwiedzin w

342

00:28:25,679 --> 00:28:29,640
witrynie to jest ten format reklamy do
której

343

00:28:29,640 --> 00:28:33,440
dążymy co tutaj jeszcze z ciekawych
takich

344

00:28:33,440 --> 00:28:38,279
rzeczy czasami jest tak i to często
pewnie widzieliście że tworzymy jakieś

345

00:28:38,279 --> 00:28:41,159
narzędzie jakaś

346

00:28:41,640 --> 00:28:45,519
checklistę co tam jeszcze oprócz
checklisty może być jakiś wideotrening

347

00:28:45,519 --> 00:28:50,559
coś co możemy co chcemy dać innym
ludziom w

348

00:28:50,559 --> 00:28:56,840
formie jakiegoś bonusu albo
zachęcenie do do tego żeby korzystali

349

00:28:56,840 --> 00:29:01,039
żeby nas poznali

czyli na przykład masz checklistę jak

350

00:29:01,039 --> 00:29:05,799

możesz stwierdzić jako nauczyciel że
dziecko w

351

00:29:05,799 --> 00:29:11,679

klasie jakby jest w środowisku
przemocowym w domu tak I zależy wam na

352

00:29:11,679 --> 00:29:17,279

tym żebyście żebyście mieli kontakt do
jak największej liczby nauczycieli bo

353

00:29:17,279 --> 00:29:23,120

jako organizacja zajmujecie się przemocą
domową w szkole i robiąc różne

354

00:29:23,120 --> 00:29:28,600

projekty dużo łatwiej jest wam docierać
z tym jakby nawet niekoniecznie

355

00:29:28,600 --> 00:29:31,840

sprzedawać Ale nawet zapełniać te
miejsce na tych warsztatach jeżeli macie

356

00:29:31,840 --> 00:29:36,000

już jakąś bazę nauczycieli więc
tworzycie taką

357

00:29:36,000 --> 00:29:43,000

checklistę wrzucacie ją na swoją stronę
to jest jakby słowo klucz i przez taką

358

00:29:43,000 --> 00:29:48,000

reklamę którą się nazywa
pozyskaj więcej kontaktów zbieracie dane

359

00:29:48,000 --> 00:29:52,360

tych nauczycieli czyli prosicie ich
znaczy możecie sobie wybrać o co o co

360

00:29:52,360 --> 00:29:56,960

ich prosicie na pewno musicie ich
poprosić o jeden z dwóch rzeczy czyli

361

00:29:56,960 --> 00:30:03,760
email lub numer zazwyczaj Prosi się o
email czasami się prosi o numer

362
00:30:03,760 --> 00:30:09,200
telefonu i można też o inne rzeczy
zapytać ale jakby ten email jest

363
00:30:09,200 --> 00:30:12,679
najważniejszy i wtedy jeżeli macie
projekt macie produkt dla tych

364
00:30:12,679 --> 00:30:20,240
nauczycieli macie już jak się z nimi
skontaktować kolejną kolejnym typem

365
00:30:20,240 --> 00:30:25,320
posta reklamy to jest reklama pod
tytułem otrzymuj więcej

366
00:30:25,320 --> 00:30:31,720
wiadomości i na przykład jeżeli chcecie żeby ludzie was
na jakieś konsultacje jakby żeby się z

367
00:30:31,720 --> 00:30:34,880
wami kontaktowali żeby nie wiem właśnie
dopytać się o jakieś konsultacje o

368
00:30:34,880 --> 00:30:41,600
jakieś szczegóły produktu to tutaj ten
format reklamy też jest bardzo dobry i

369
00:30:41,600 --> 00:30:45,559
słuchajcie tych formatów reklamy tutaj
jest więcej Natomiast to są te z których

370
00:30:45,559 --> 00:30:51,000
My korzystamy najczęściej i mamy je
przetestowane jest tutaj też taka opcja

371
00:30:51,000 --> 00:30:56,519
pod tytułem zacznie automatyzować
reklamy Natomiast jeżeli robicie Dużo

372
00:30:56,519 --> 00:31:00,399
różnych rzeczy to ja mam tak
doświadczenie że Facebook sobie jeszcze

373

00:31:00,399 --> 00:31:03,960
z tą automatyzacją nie za dobrze radzi
Czyli jeżeli macie kilka profili

374

00:31:03,960 --> 00:31:08,600
działalności tak tak albo na przykład
nie wiem robicie A zazwyczaj organizacje

375

00:31:08,600 --> 00:31:13,080
pozarządowe tak mają że z jednej strony
robią piknik integracyjny z drugiej

376

00:31:13,080 --> 00:31:16,880
strony robią szkolenia dla nauczycieli
mają różne grupy do których

377

00:31:16,880 --> 00:31:21,120
docierają więc to ta sztuczna
inteligencja jeszcze nie ogarnia tego

378

00:31:21,120 --> 00:31:24,480
tak tak jakby jeżeli na przykład nie
wiem jesteście rękodzielnikami którzy

379

00:31:24,480 --> 00:31:29,320
się zajmują tylko nie wiem jakimś
biżuterią

380

00:31:29,320 --> 00:31:32,840
to on sobie poradzi natomiast tu Jeżeli
robicie Dużo różnych rzeczy to ta

381

00:31:32,840 --> 00:31:38,480
automatyzacja reklamy niestety na razie
jeszcze trochę zawodzi Dokładnie tak No

382

00:31:38,480 --> 00:31:42,320
jeżeli wybierzecie już sobie cel No to
dalej mówimy czytamy ze zrozumieniem co

383

00:31:42,320 --> 00:31:47,000
tutaj ten Facebook do nas mówi
najważniejsze Zastanówcie się do kogo wy

384

00:31:47,000 --> 00:31:53,200

chcecie dotrzeć z tą informacją dlatego
że od tego jak mocno mocno zawęż tą

385

00:31:53,200 --> 00:31:59,840
grupę do której chcecie dotrzeć taki też
będzie koszt reklamy tak

386

00:32:00,639 --> 00:32:06,159
lokalnie nie zachęcamy was do tego
żebyście zbyt nie ograniczali tą grupę

387

00:32:06,159 --> 00:32:09,679
czyli na przykład żebyście nie
ograniczali jej po zainteresowaniach

388

00:32:09,679 --> 00:32:15,880
bardzo mocno Zastanówcie się i to
jest czy waszymi odbiorcami to też można

389

00:32:15,880 --> 00:32:19,840
sprawdzić w statystykach czy waszymi
odbiorcami są i kobiety i mężczyźni a

390

00:32:19,840 --> 00:32:26,000
czasami na przykład jest tak że 80% to
są kobiety i choćbyście chcieli docierać

391

00:32:26,000 --> 00:32:30,919
do facetów to oni nie bardzo są
zainteresowani waszymi treściami więc tu

392

00:32:30,919 --> 00:32:35,360
na przykład możecie już
bardzo z dużą pewnością wyłączyć sobie w

393

00:32:35,360 --> 00:32:38,639
ogóle targetowanie na mężczyzn zostawić
same

394

00:32:38,639 --> 00:32:43,120
kobiety jeżeli dociera już możemy się
czepić tych

395

00:32:43,120 --> 00:32:48,519
nauczycieli do jeżeli dociera do
nauczycieli to zapewne jak popatrzycie na

396

00:32:48,519 --> 00:32:53,639
statystyki waszego fanpage będziecie
docierać do do jakies tam grupy takiej

397

00:32:53,639 --> 00:33:00,720
wiekowej do kobiet w wieku 35 na
przykład 55 więc możecie sobie tam

398

00:33:00,720 --> 00:33:05,080
dodać po 5 lat z jednej i z drugiej
strony natomiast nie ma sensu tej

399

00:33:05,080 --> 00:33:10,760
reklamy robić do 18 latków dlatego że to
nie są odbiorcy waszej reklamy jeżeli

400

00:33:10,760 --> 00:33:17,039
dociera lokalnie zaznaczcie sobie ten
obszar który na którym mieszkacie tam

401

00:33:17,039 --> 00:33:21,200
można sobie takim słowaczki zaznaczyć
najmniejszą najmniejszy zasięg to jest

402

00:33:21,200 --> 00:33:28,360
17 km mniej niż 17 km od miejsca które
zaznaczy na mapie nie może być może

403

00:33:28,360 --> 00:33:34,720
No to ale tak takim
słowaczki to 17 km natomiast najwięcej z

404

00:33:34,720 --> 00:33:41,799
co pamiętam to 80 chyba tak tego to nie
pamiętam natomiast tak sobie zawęż tą

405

00:33:41,799 --> 00:33:47,320
reklamę na początku ja bym większych
zawęż nie

406

00:33:47,320 --> 00:33:52,919
robiła Jeżeli robicie lokalnie tak
Jeżeli robicie lokalnie dlatego

407

00:33:52,919 --> 00:33:56,639
że będzie za mało

408

00:33:56,720 --> 00:34:02,600

odbiorców i Facebook nie puści wam tej reklamy też ale dlatego że jak za bardzo też ograniczy to nie do końca Będziecie

409

00:34:02,600 --> 00:34:06,880

jeszcze mieli dane które wam powiedzą czy kogoś by tutaj jeszcze nie można

410

00:34:06,880 --> 00:34:10,280

było dodać bo potem po takiej reklamie wy sobie możecie popatrzeć w wasze

411

00:34:10,280 --> 00:34:16,240

statystyki i zobaczyć Też Kto kto jakby reagował na tą reklamę iż w następnej

412

00:34:16,240 --> 00:34:20,679

reklamie też korzystać z tych statystyk i odpowiednio je

413

00:34:20,679 --> 00:34:28,560

dobierać przy lokalnych postach 10 zł dziennie

414

00:34:28,560 --> 00:34:34,720

Natomiast ja też myślę że warto tutaj powiedzieć o tym że założcie sobie ile

415

00:34:34,720 --> 00:34:37,599

wy chcecie wydać tak na tą reklamę Ja bardzo

416

00:34:37,599 --> 00:34:44,599

często Ja bardzo często wydaję odpowiednik jednego biletu jak

417

00:34:44,599 --> 00:34:49,280

robimy jakies czyli na przykład Jeżeli bilet kosztuje 200

418

00:34:49,280 --> 00:34:53,119

zł to zakładam że nie chcę wydać więcej niż

419

00:34:53,119 --> 00:34:58,400
200 zł i jeżeli przynajmniej jedna
osoba

420
00:34:58,400 --> 00:35:03,480
kupi mój produkt z powodu tego że dałam
reklamę to już w zasadzie jestem na zero

421
00:35:03,480 --> 00:35:08,599
nie A zazwyczaj jest tak że tych osób
które kupiło a nie kupiłoby gdyby nie

422
00:35:08,599 --> 00:35:14,599
było reklamy jest więcej więc też tak
sobie jakieś wskaźniki Ustalacie

423
00:35:14,599 --> 00:35:21,520
nie ma też co to też jest chyba ważne
Należy też powiedzieć że nie warto też

424
00:35:21,520 --> 00:35:29,640
robić reklamy na bardzo krótkie odcinki
czasu minimum 7 dni

425
00:35:29,680 --> 00:35:36,320
bo Facebook też się uczy Na początku
Często jest tak te pierwsze dwa trzy dni te

426
00:35:36,320 --> 00:35:42,160
reklamy Jakby sobie słabiej radzą potem
jest taki pik gdzie

427
00:35:42,160 --> 00:35:46,359
on gdzie on już mniej więcej wie do do
kogo ma

428
00:35:46,359 --> 00:35:50,720
docierać
i i dopiero po jakichś dwóch dniach ta

429
00:35:50,720 --> 00:35:54,640
reklama tak naprawdę rusza i zaczyna
działać tutaj też warto sobie

430
00:35:54,640 --> 00:35:58,880
monitorować
znaczy Facebook na początku w ogóle

431

00:35:58,880 --> 00:36:04,560
waszej puszczenie reklamy wchodzi w taki
tak zwany proces uczenia się i ten

432

00:36:04,560 --> 00:36:11,319
proces uczenia się trwa albo 7 dni albo
50 zdarzeń które były celem tej reklamy

433

00:36:11,319 --> 00:36:17,319
Czyli jeżeli celem waszej reklamy było
żeby osoby weszły na waszą stronę www to

434

00:36:17,319 --> 00:36:23,400
On uczy się przez 50 do momentu aż 50
osób z reklamy nie wejdzie na tą stronę

435

00:36:23,400 --> 00:36:31,560
www nie i on i faktycznie gdy on wyjdzie
już z tego etapu uczenia się te reklamy

436

00:36:31,560 --> 00:36:37,200
są dużo
bardziej dużo bardziej skuteczne

437

00:36:37,200 --> 00:36:42,800
natomiast
też warto patrzeć na wskaźniki reklamy

438

00:36:42,800 --> 00:36:48,640
jak już sobie
zainstaluje na swoim smartfonie tą

439

00:36:48,640 --> 00:36:53,119
aplikację reklamy to tam można sprawdzić
taką taki wskaźnik który nazywa się

440

00:36:53,119 --> 00:36:58,160
częstotliwość ten wskaźnik oznacza Ile
razy wasza reklama

441

00:36:58,160 --> 00:37:04,200
pokazana pojedynczej osobie No i to nie
jest tak że jeden to jest i koniec bo

442

00:37:04,200 --> 00:37:11,079

on to jest w ogóle osobny temat
natomiast ten wskaźnik częstotliwości

443

00:37:11,079 --> 00:37:16,760
często będzie się zbliżał do czterech sześciu
ośmiu to znaczy że na pewno to znacie że

444

00:37:16,760 --> 00:37:20,680
pojedynczy Człowiek czasami zobaczy
waszą reklamę kilkukrotnie Ja zazwyczaj

445

00:37:20,680 --> 00:37:26,640
lokalnie wyłączam daną reklamę jeżeli
ten wskaźnik częstotliwości przekroczy 4

446

00:37:26,640 --> 00:37:31,800
i wtedy jest skuteczna takie krótkie w ogóle
podsumowanie celów reklamowych Czytajcie

447

00:37:31,800 --> 00:37:34,920
ze
zrozumieniem na pewno o tym będziemy

448

00:37:34,920 --> 00:37:38,720
jeszcze więcej mówić ale tak na początek
Chciałam was zachęcić żebyście się tego

449

00:37:38,720 --> 00:37:44,800
nie bali i korzystali bo Era darmowych
darmowej promocji w Facebooku już się

450

00:37:44,800 --> 00:37:48,680
skończyła w social mediach dokładnie tak

451

00:37:48,680 --> 00:37:55,839
miłego dnia i skutecznego
korzystania z systemu reklamowego Facebooka

452

00:37:56,440 --> 00:38:10,280

[Muzyka]

453

00:38:10,280 --> 00:38:13,280