



MetaBoost

5 ELEMENTI DA OTTIMIZZARE NELLE TUE CAMPAGNE META PER RADDOPPIARE I RISULTATI!

BLUXMEDIA.COM

ANDREA CAVALLO

MINI CORSO + GUIDA



**EXTRA
BONUS!!**

PERCHE' DOVRESTI LEGGERE?



SONO ANDREA CAVALLO E DA 10 ANNI LAVORO NEL DIGITAL MARKETING:

- **3 ANNI IN AGENZIA,**
- **3 ANNI IN MULTINAZIONALE DA 42 MILIARDI COME VICE RESPONSABILE MARKETING,**
- **4 ANNI DA FREELANCE/IMPREDITORE**

Ho gestito budget annuali milionari in marketing, ho aiutato più di 100 aziende e piccoli imprenditori, esperto di marketing e specialista in lead generation.

Risultati eccezionali compresi tra 300 e 1700% di Roas

I nostri clienti dicono

webstorefashion
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
Secondo ordine e confermo l'ottimo lavoro. Mi sono trovata molto bene. SUPER CONSIGLIATO Grazie Andrea!

webstorefashion
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
Consiglio vivamente Blux Media. Davvero Ottima esperienza! Professionalità e Disponibilità.. un plus in più da non sottovalutare.

jotrix
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
Ottimo Lavoro. Mi sono trovato molto bene. E superconsigliatissimo.

saxolone
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
Andrea ha fatto un ottimo lavoro e ha realizzato esattamente ciò di cui avevo bisogno. Veloce, onesto ed efficiente. Lo consiglio vivamente.

dennydonato
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
Lavorare con lui è stato davvero, un piacere, mi ha dato consigli su tutto.

jobim123
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
oltre ad essere un venditore professionista nel suo campo blux media è una persona affidabile e gentile!

emiz74
Italy
★★★★★ 5 | 2 years ago
Working with Blux Media was superb!!! They took the time to understand my brand and vision and produce an amazing end service and strategy! It is clear they considered every aspect of my project! Thanks!

simboya
United States
★★★★★ 5 | 2 years ago
I am so impressed. What amazing research bluxmedia provided for my company. It was very well researched and written along with very easy to implement strategies. It was delivered to me very quickly as well. I am looking forward to working more with blue media.

mauro mente
1 recensione
★★★★★ 6 mesi fa
Preparatissimi, tecnici e soprattutto disponibili. Grazie mille!!

Bluxmedia.com
Il profilo di questa attività è gestito da te
5,0 ★★★★★ (8) · Agenzia di marketing
+39 351 910 9615
Chiuso · Apre gio alle ore 08
"Corretti ed eticamente impeccabili, precisi nei report e negli aggiornamenti."

Eddy
Local Guide · 71 recensioni · 5 foto
★★★★★ 3 mesi fa
Due sessioni formative svolte con Andrea... veramente in gamba.
Consiglierò questa agenzia a persone che fossero interessate ad un piano di marketing.

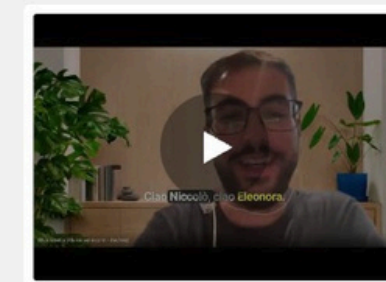
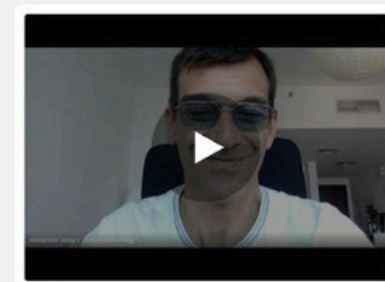
Michele Valeriani
Local Guide · 4 recensioni · 334 foto
★★★★★ 7 mesi fa
Precisi e professionali

Alessandro Ventura - DubaiAssetStrategy
8 recensioni · 1 foto
★★★★★ 8 mesi fa
Ho conosciuto Andrea per caso Online, l' ho contattato per un problema (Google account sospeso..) una rogna, mi ha dedicato del tempo con pazienza, da li poi siamo ripartiti piano piano e mi sta seguendo su tutto. Abbiamo lavorato bene nell'ultimo anno, adesso faremo ancora meglio. Grazie Andrea

Danilo Valcaccia
4 recensioni · 3 foto
★★★★★ 9 mesi fa
Le mie campagne pubblicitarie sono state elaborate perfettamente, super soddisfatto veri professionisti.

Gianluigi Cacciotti
2 recensioni
★★★★★ 9 mesi fa
Non posso che spendere parole di soddisfazione e compiacimento per questi giovani ragazzi pieni di talento ed entusiasmo. Corretti ed eticamente impeccabili, precisi nei report e negli aggiornamenti. Ho affidato loro la promozione di due miei progetti e non mi sono pentito, anzi!!

Nicco Leone
Local Guide · 54 recensioni · 85 foto
★★★★★ un anno fa
Andrea è un grande professionista. Mi sono trovato bene sin dall'inizio. Abbiamo lavorato su diversi progetti per la mia presenza online dalle campagne di Google Ads all'ottimizzazione della SEO del mio sito web. Inoltre, Andrea è una persona molto alla mano, puntuale e affidabile, sempre disponibile ad aiutare e offrire consigli



I nostri clienti dicono



antonio95



★★★★★ 5 | 2 months ago

Grazie Andrea ,ottimo lavoro .



ikiga2023



★★★★★ 5 | 8 months ago

Mi sono trovata benissimo, gentili, professionali e disponibili per risolvere qualunque problematica e soprattutto velocissimi nell'esecuzione. Consiglio i loro servizi



andreamada



★★★★★ 5 | 1 year ago

Ottima comunicazione e servizio impeccabile come sempre, non posso che continuare a raccomandarli.



vascapoint



★★★★★ 5 | 1 year ago

Ottimo come sempre Andrea è una garanzia di serietà efficienza e ottime capacità tecniche. Cinque Stelle meritissime



netspecial



★★★★★ 5 | 1 year ago

Tutto ok. Veloce ed affidabile come sempre.

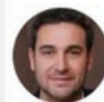


guerrinig



★★★★★ 5 | 1 year ago

Molto rapido e competente



matgmat



★★★★★ 5 | 1 year ago

Tutto perfetto! Campagna realizzata in maniera impeccabile !



darusmentalist



★★★★★ 5 | 1 year ago

Andrea è stato molto professionale, sempre pronto a venire incontro alle mie esigenze, facendo piu' di quello che gli spettava per mettermi in grado di raggiungere i risultati che cercavo. Consigliatissimo.



netspecial



★★★★★ 5 | 1 year ago

Ho richiesto una campagna Google e tutto è andato bene, esperienza ottima. Sicuramente continueremo a lavorare insieme.



alessandrerr



★★★★★ 5 | 2 years ago

Molto preparato e disponibilissimo . Lo consiglio

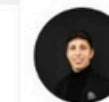


blackmagic90



★★★★☆ 4.7 | 2 years ago

Il risultato della campagna e' ancora da vedere. Posso confermare l'ottima professionalita'.



leonardonext



★★★★★ 5 | 2 years ago

Veloce, Preciso, Professionale. Vivamente consigliato.



kamakirilama



★★★★★ 5 | 2 years ago

Davvero in gamba e disponibile, consigliato assolutamente!



cbdd_1



★★★★★ 5 | 2 years ago

Competente e veloce. Lavoro ben fatto. Da raccomandare sicuramente.



dooby2014



★★★★★ 5 | 2 years ago

Crazie veramente un bel lavoro veloce e professionale

Introduzione

Le campagne pubblicitarie su Meta (ex Facebook) offrono opportunità straordinarie per raggiungere e coinvolgere il tuo pubblico target. Tuttavia, per ottenere risultati veramente significativi, è essenziale ottimizzare ogni aspetto delle tue campagne. In questa guida, esploreremo 7 elementi chiave da affinare per massimizzare l'efficacia delle tue Meta Ads e raddoppiare i risultati.

Che tu sia un professionista esperto o un principiante nel campo, questi consigli pratici ti aiuteranno a ottenere il massimo dalle tue strategie pubblicitarie, migliorando la visibilità, l'engagement e il ritorno sull'investimento. Preparati a scoprire come affinare le tue campagne e trasformare le tue idee in successi concreti!



MetaBoost

1

Definisci il giusto obiettivo

La prima cosa da fare per ottimizzare la tua campagna è assicurarti di aver scelto l'obiettivo giusto. Meta ti offre una vasta gamma di obiettivi pubblicitari: dalla notorietà del brand, alla generazione di lead, alle conversioni.

Se stai cercando di ottenere vendite sul tuo sito web, ad esempio, non scegliere l'obiettivo 'Copertura', ma concentrati su 'Conversioni'.

Questo semplice passo può fare una grande differenza



MetaBoost

Obiettivi delle campagne

Vogliamo parlare di molte cose qui, ma non vogliamo sommergerti di informazioni. Una volta che avrai preso confidenza con questi concetti di base, potrai continuare a svilupparli per diventare un vero esperto di Facebook Ads!

Consapevolezza

Obiettivi che aiutano ad aumentare la conoscenza del brand o dei prodotti:

Notorietà del brand: Mostra il tuo brand a più persone e aumenta la consapevolezza.

Copertura: Mostra la tua pubblicità al maggior numero possibile di persone nel tuo pubblico target.

Conversione

Obiettivi che spingono le persone a compiere azioni che portano a vendite o lead:

Conversioni: Spingi le persone a compiere azioni specifiche come acquisti, iscrizioni o download.

Vendite del catalogo: Mostra automaticamente prodotti pertinenti dalle tue inserzioni, basati sul catalogo.

Visite al punto vendita: Dirigi le persone verso i negozi fisici nelle vicinanze.

Considerazione

Obiettivi che spingono le persone a interagire con il tuo brand:

Traffico: Porta più persone a visitare il tuo sito web, app o evento.

Interazione: Aumenta le interazioni (mi piace, commenti, condivisioni) sui tuoi post o la partecipazione al tuo evento.

Installazione dell'app: Incoraggia le persone a scaricare la tua app.

Visualizzazioni del video: Mostra i tuoi video a un pubblico più vasto.

Generazione di contatti: Crea un elenco di potenziali clienti raccogliendo informazioni attraverso moduli.

Messaggi: Incoraggia il pubblico a inviarti messaggi su Facebook Messenger, WhatsApp o Instagram Direct.



MetaBoost

MetaBoost - Definire il giusto obiettivo pubblicitario

Clicca qui per vedere la video lezione >>> [Watch Video](#) <<<



2

Segmentazione del pubblico

Ora che hai definito il tuo obiettivo, devi concentrarti sul pubblico. Meta ti offre strumenti avanzati per la segmentazione. Non limitarti solo ai dati demografici generici come età e sesso. Utilizza le opzioni di targeting basate su interessi specifici, comportamenti d'acquisto e attività online. Inoltre, prova i pubblici personalizzati e i lookalike per raggiungere nuovi potenziali clienti simili a quelli già acquisiti.



MetaBoost

Segmentazione del pubblico

Crea Audience Personalizzate: Utilizza le liste di contatti, i visitatori del sito web (tramite il pixel di Meta) o le interazioni precedenti con la tua pagina per creare audience personalizzate. Questo ti permette di mirare a persone che hanno già mostrato interesse per il tuo brand.

Sfrutta le Audience Simili: Basati sulle tue audience personalizzate per creare audience simili. Questo ti aiuta a raggiungere nuovi utenti che hanno caratteristiche e comportamenti simili ai tuoi clienti esistenti.

Segmentazione Avanzata: Usa le opzioni di targeting per segmentare il tuo pubblico in base a demografia, interessi, comportamenti e dati geografici. La segmentazione fine aumenta la rilevanza e l'efficacia dei tuoi annunci.

Testa e Ottimizza le Audience: Effettua test A/B per sperimentare diverse audience e identificare quelle che rispondono meglio ai tuoi annunci. Monitora le performance e regola il targeting in base ai risultati.

Utilizza il Remarketing: Crea campagne di remarketing per raggiungere utenti che hanno già interagito con il tuo sito web o le tue app, ma non hanno completato una conversione. Questo aiuta a riacquisire l'interesse e a guidare le conversioni.



MetaBoost

Segmentazione del pubblico

Esplora Nuovi Segmenti: Prova a raggiungere nuovi segmenti di pubblico che potrebbero essere interessati ai tuoi prodotti o servizi. Usa i dati demografici e gli interessi per scoprire potenziali nuovi gruppi target.

Monitora le Interazioni e Aggiorna: Analizza le interazioni degli utenti con i tuoi annunci e aggiorna le tue audience in base ai cambiamenti nei comportamenti o negli interessi. Mantieni il targeting rilevante e aggiornato.

Sfrutta le Opzioni di Geo-Targeting: Se il tuo prodotto o servizio è rilevante per determinate località, usa il geo-targeting per concentrare le tue campagne in aree specifiche. Questo può aumentare l'efficacia del tuo messaggio.

Imposta Frequenze di Visualizzazione: Gestisci la frequenza con cui il tuo pubblico vede i tuoi annunci per evitare l'affaticamento del pubblico e migliorare l'efficacia della tua campagna.



MetaBoost

MetaBoost: Segmentazione del Pubblico

Clicca qui per vedere la video lezione >>> [Watch Video](#) <<<



3

Creatività dell'annuncio

La creatività è il cuore del tuo annuncio. Un video coinvolgente, immagini di alta qualità e un copy persuasivo possono aumentare enormemente il tasso di conversione. Assicurati di testare diverse versioni del tuo annuncio: dai video brevi, alle immagini statiche, fino ai caroselli interattivi. Usa il Test A/B per scoprire quale creatività funziona meglio per il tuo pubblico.



MetaBoost

Creatività dell'annuncio

Adatta il Contenuto per il Formato: Assicurati che le tue creatività siano progettate specificamente per i formati di annunci di Meta (come feed, storie, video, caroselli). Ogni formato ha le sue peculiarità e limitazioni, quindi adatta le tue immagini e video di conseguenza.

Usa Immagini e Video di Alta Qualità: Le creatività visivamente accattivanti attirano l'attenzione. Utilizza immagini e video di alta qualità che siano chiari e professionali. Evita elementi visivi confusi o di bassa risoluzione.

Includi Testi Concisi e Chiari: Mantieni i testi brevi e diretti. Il messaggio deve essere immediatamente comprensibile, poiché gli utenti scorrono velocemente attraverso i feed. Utilizza un linguaggio chiaro e una call-to-action (CTA) forte.

Crea Varianti di Annunci: Testa diverse varianti delle tue creatività (A/B testing) per vedere quali funzionano meglio. Sperimenta con vari titoli, immagini, video e CTA per identificare le combinazioni più efficaci.

Utilizza Elementi Visivi Coinvolgenti: Incorpora elementi come animazioni, transizioni fluide e grafica interattiva nei tuoi video e immagini. Elementi dinamici possono aumentare il coinvolgimento e la visibilità del tuo annuncio.



MetaBoost

Creatività dell'annuncio

Fai Appello al Pubblico con Emozioni: Le creatività che evocano emozioni spesso hanno un impatto maggiore. Usa immagini e messaggi che parlano direttamente ai sentimenti e alle aspirazioni del tuo pubblico target.

Semplifica il Design: Evita design troppo complessi o sovraccarichi di informazioni. Un design pulito e semplice facilita la comprensione del messaggio e rende più efficace il richiamo all'azione.

Testa Diverse Call-to-Action: Le CTA possono variare in base al tipo di conversione che stai cercando (ad esempio, "Acquista ora", "Scopri di più", "Iscriviti"). Prova diverse CTA per vedere quale ottiene il miglior tasso di risposta.

Utilizza i Dati per Guidare le Scelte: Analizza i dati delle tue campagne passate per capire quali tipi di creatività hanno avuto più successo. Usa queste informazioni per guidare la creazione di nuove creatività.

Adatta il Messaggio al Pubblico: Personalizza le creatività per rispondere alle esigenze e agli interessi del tuo pubblico. Segmenta il pubblico e crea messaggi specifici per ciascun segmento per aumentare la rilevanza.



MetaBoost

MetaBoost: Creatività

Clicca qui per vedere la video lezione >>> [Watch Video](#) <<<



4

Ottimizzazione del Budget e della Pianificazione

Saper distribuire il tuo budget è essenziale per l'ottimizzazione. Usa la distribuzione automatica del budget, ma monitora sempre i risultati per fare eventuali aggiustamenti. Un'altra cosa importante è testare diverse fasce orarie e giorni della settimana per vedere quando il tuo pubblico interagisce di più con gli annunci. Meta ti permette di suddividere il budget tra più campagne e gruppi di inserzioni, quindi sfrutta questa funzione per massimizzare l'efficacia.



MetaBoost

Ottimizzazione del Budget e della Pianificazione

Imposta Obiettivi Chiari: Definisci chiaramente i tuoi obiettivi di campagna (come aumento delle vendite, generazione di lead, ecc.) e imposta il budget in base a questi obiettivi. Un obiettivo ben definito aiuta a allocare il budget in modo più efficace.

Utilizza il Budget Giornaliero e Totale: Imposta un budget giornaliero per controllare le spese quotidiane e un budget totale per la durata complessiva della campagna. Questo ti aiuta a gestire i costi e a evitare spese eccessive.

Monitora e Regola i Costi di Acquisizione: Tieni d'occhio il costo per acquisizione (CPA) e regola il budget in base ai risultati. Se un segmento o un annuncio ha un CPA inferiore, considera l'idea di aumentare il budget per massimizzare i risultati.

Allocazione del Budget per le Performance: Analizza quali campagne, gruppi di annunci e creatività stanno ottenendo i migliori risultati e rialloca il budget verso queste aree per ottimizzare il ritorno sull'investimento (ROI).

Sfrutta le Opzioni di Ottimizzazione Automatica: Utilizza le opzioni di ottimizzazione automatica di Meta, come l'ottimizzazione del budget a livello di campagna (CBO), che distribuisce automaticamente il budget tra i gruppi di annunci in base alle performance.



MetaBoost

Ottimizzazione del Budget e della Pianificazione

Imposta Offerte Competitive: Se utilizzi strategie di offerta manuale, assicurati di impostare offerte competitive per raggiungere il tuo pubblico target. Monitora le performance e aggiusta le offerte per rimanere competitivo senza sprecare il budget.

Testa e Ottimizza il Budget: Effettua test A/B per diverse allocazioni di budget e osserva quali distribuzioni portano ai migliori risultati. Ottimizza il budget in base a questi test per migliorare l'efficacia delle tue campagne.

Analizza e Adatta le Campagne: Analizza regolarmente le metriche delle tue campagne (come CTR, CPC, CPA) per identificare quali aree stanno funzionando meglio. Adatta il budget e le strategie di conseguenza per migliorare i risultati.

Gestisci le Frequenze degli Annunci: Evita di spendere troppo per mostrare gli stessi annunci troppo frequentemente al tuo pubblico. Monitora la frequenza e regola il budget o le creatività per mantenere alta l'efficacia della campagna.

Sfrutta i Periodi di Alta Stagionalità: Se il tuo prodotto o servizio ha una stagionalità, pianifica e alloca il budget di conseguenza. Aumenta il budget durante i periodi di alta domanda e riducilo quando la domanda è più bassa.

Imposta Limiti di Spesa: Utilizza le impostazioni di limite di spesa per evitare di superare il budget pianificato. Questo ti aiuta a mantenere il controllo sui costi e a garantire che non ci siano spese impreviste.



MetaBoost

MetaBoost: Ottimizzazione Budget

Clicca qui per vedere la video lezione >>> [Watch Video](#) <<<



5

Monitoraggio e ottimizzazione continua

L'ottimizzazione non finisce quando avvii la campagna. È fondamentale monitorare le prestazioni degli annunci in tempo reale.

Guarda le metriche come il costo per risultato, il CTR e il tasso di conversione. Se noti che un annuncio non performa, sospendilo e sposta il budget su quelli che stanno ottenendo risultati migliori. Il monitoraggio continuo ti aiuterà a fare scelte informate e a ottenere il massimo dal tuo investimento.



MetaBoost

Monitoraggio e ottimizzazione delle performance

Monitora Costantemente: Controlla regolarmente le performance della tua campagna. Monitora le metriche e apporta modifiche tempestive per mantenere le performance alte.

Analizza i Dati e Adatta la Strategia: Usa i dati delle campagne per identificare tendenze e aree di miglioramento. Adatta le tue strategie e il targeting in base ai risultati per mantenere alta l'efficacia.

Ottimizzazione Continuativa: Effettua ottimizzazioni continue basate sui dati e sui feedback. Adatta le creatività, il targeting e il budget per rispondere ai cambiamenti nel comportamento degli utenti e nelle tendenze di mercato.

Gestisci la Frequenza degli Annunci: Monitora e regola la frequenza con cui il pubblico vede i tuoi annunci. Una frequenza eccessiva può portare a un calo dell'engagement e dell'efficacia.

Rispondi ai Cambiamenti di Mercato: Rimani aggiornato sulle tendenze di mercato e sui cambiamenti nelle preferenze del pubblico. Adatta le tue campagne per riflettere le nuove esigenze e opportunità.



MetaBoost

Monitoraggio e ottimizzazione delle performance

Ottimizzazione per Dispositivi e Piattaforme: Assicurati che le tue campagne siano ottimizzate per tutti i dispositivi e piattaforme su cui vengono visualizzate. Verifica che le creatività siano visualizzabili e coinvolgenti su mobile, desktop e altri formati.

Sfrutta il Remarketing: Continua a coinvolgere i visitatori del sito web e i clienti esistenti con campagne di remarketing. Questo ti aiuta a mantenere il contatto e a incoraggiare ulteriori azioni.

Fai Utilizzo di Feedback e Commenti: Ascolta i feedback degli utenti e monitora i commenti sui tuoi annunci. Utilizza queste informazioni per apportare miglioramenti e rispondere alle preoccupazioni o alle richieste.

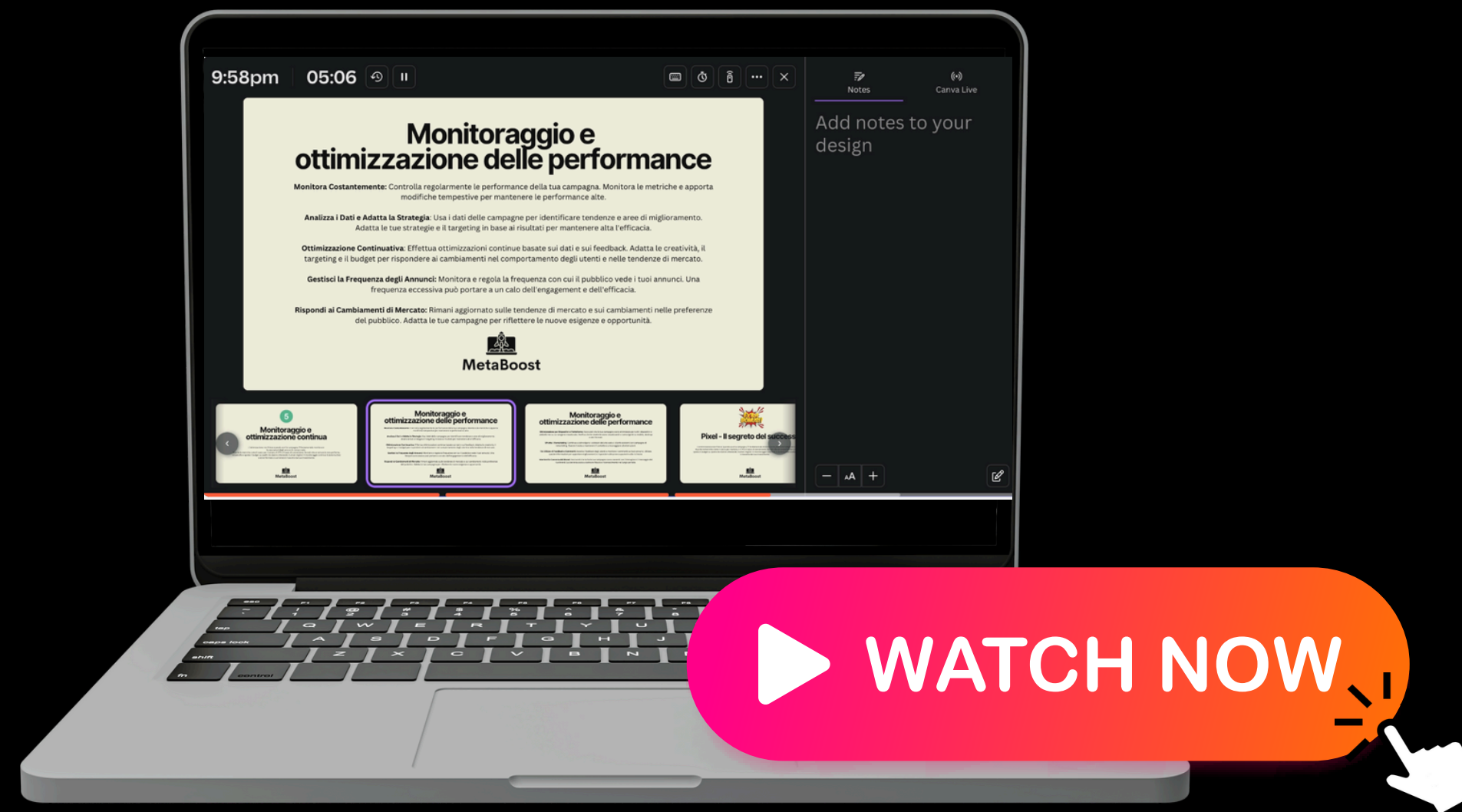
Mantieni la Coerenza del Brand: Assicurati che tutte le tue campagne siano coerenti con l'immagine e il messaggio del tuo brand. La coerenza aiuta a costruire fiducia e riconoscimento nel lungo periodo.



MetaBoost

MetaBoost: Monitoraggio e performance

Clicca qui per vedere la video lezione >>> [Watch Video](#) <<<





Pixel - Il segreto del successo

Il Pixel di Facebook è uno strumento potente per monitorare e ottimizzare le tue campagne pubblicitarie su Meta. Ecco come ottimizzare l'uso del Pixel di Facebook per massimizzare i risultati delle tue campagne:



MetaBoost

Pixel - Il segreto del successo



1. Installazione e Configurazione

Installa il Pixel sul Tuo Sito Web: Aggiungi il codice del Pixel di Facebook a tutte le pagine del tuo sito web. Questo codice raccoglie dati sulle azioni degli utenti sul tuo sito, come visualizzazioni di pagine, aggiunte al carrello, e completamenti di acquisti.

Verifica l'Installazione: Usa lo strumento di verifica del Pixel di Facebook (come l'estensione del browser "Facebook Pixel Helper") per assicurarti che il Pixel sia installato e funzionante correttamente.

2. Utilizzo delle Azioni Standard e Personalizzate

Eventi Standard: Configura eventi standard del Pixel per tracciare azioni comuni come "Visualizzazione della Pagina", "Aggiunta al Carrello", "Acquisto", ecc. Questi eventi aiutano a monitorare e ottimizzare le conversioni.

Eventi Personalizzati: Se hai esigenze specifiche che non sono coperte dagli eventi standard, puoi configurare eventi personalizzati. Questo ti permette di tracciare azioni specifiche per il tuo business, come la visualizzazione di una pagina di prodotto o la registrazione a una newsletter.

3. Creazione di Audience e Remarketing

Audience Personalizzate: Utilizza i dati raccolti dal Pixel per creare audience personalizzate. Puoi raggiungere utenti che hanno visitato il tuo sito web o completato azioni specifiche, come aggiungere prodotti al carrello ma non completare l'acquisto.

Audience Simili: Crea audience simili basate sulle tue audience personalizzate. Questo ti consente di trovare nuovi potenziali clienti che hanno comportamenti e caratteristiche simili ai tuoi clienti esistenti.

Pixel - Il segreto del successo



4. Ottimizzazione delle Campagne

Ottimizzazione per le Conversioni: Imposta le tue campagne per ottimizzare per le conversioni monitorate dal Pixel. Questo permette a Facebook di mostrare i tuoi annunci alle persone più propense a completare le azioni che hai definito come obiettivo.

Budget e Offerte: Usa i dati del Pixel per ottimizzare il budget e le offerte. Se il Pixel mostra che determinati segmenti di pubblico o tipi di azioni generano più conversioni, rialloca il budget e regola le offerte per massimizzare i risultati.

5. Analisi e Reportistica

Monitoraggio delle Conversioni: Analizza i report delle conversioni per capire come gli utenti interagiscono con i tuoi annunci e il tuo sito. Questo ti aiuta a identificare le aree di successo e quelle che necessitano di miglioramenti.

Analisi del Funnel di Conversione: Usa i dati del Pixel per analizzare il percorso degli utenti attraverso il funnel di conversione. Identifica eventuali punti di abbandono e apporta modifiche per migliorare il tasso di completamento.



MetaBoost

Pixel - Il segreto del successo



6. A/B Testing e Ottimizzazione Continua

Test di Creatività e Targeting: Esegui test A/B per confrontare diverse varianti di annunci e strategie di targeting. Usa i dati del Pixel per determinare quali varianti portano ai migliori risultati e ottimizza di conseguenza.

Adattamento alle Tendenze: Adatta le tue strategie basate sui cambiamenti nei dati del Pixel. Se noti cambiamenti nei comportamenti degli utenti o nelle tendenze di acquisto, modifica le tue campagne per rispondere a queste variazioni.

7. Protezione dei Dati e Conformità

Privacy e Consenso: Assicurati di rispettare le normative sulla privacy, come il GDPR, informando gli utenti sull'uso dei cookie e ottenendo il loro consenso per il tracciamento.

Aggiornamenti e Modifiche: Mantieni il Pixel aggiornato e assicurati che eventuali modifiche al sito web non compromettano la raccolta dei dati. Verifica periodicamente che il Pixel funzioni correttamente.

Implementando questi suggerimenti, potrai sfruttare al massimo il Pixel di Facebook per migliorare le tue campagne pubblicitarie, ottimizzare il ritorno sull'investimento e raggiungere i tuoi obiettivi di marketing in modo più efficace.



MetaBoost

PIXEL + 2 BONUS SPECIALI

Clicca qui per vedere la video lezione

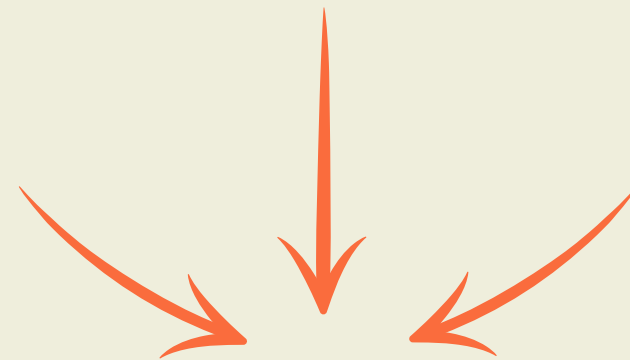
>>> [Watch Video](#) <<<



VUOI ESSERE IL PROSSIMO CASO STUDIO?



PRENOTA UNA CHIAMATA
CON UNA NOSTRO SPECIALISTA



<https://calendly.com/bluxmedia/metaboost-boosta-le-tue-campagne?back=1&month=2024-09>




ALCUNI RISULTATI DEI NOSTRI CLIENTI

Campagna	Importo speso
Bluxmedia.com - DY - Sales - EU - m...	€ 1331,87
Risultati di 1 campagna ⓘ	€ 1331,87 Spesa totale




Tasso di conversione (ROAS) - 2700%

 **Michele Valeriani**
Local Guide · 4 reseñas · 334 fotos

★★★★★ Hace 8 meses

Precisi e professionali

[Ver traducción \(español\)](#)

 1 

Importo speso	Fine	Visualizzazioni della pagina di destinazione	Aggiunta di articoli al carrello	Inizi di acquisto	Acquisti	Conversioni degli acquisti
€ 1331,87	Continue	4915 ^[2]	175 ^[2]	204 ^[2]	14 ^[2]	€ 35.889,02 ^[2]
€ 1331,87 Spesa totale		4915 ^[2] totali	175 ^[2] totali	204 ^[2] totali	14 ^[2] totali	€ 35.889,02 ^[2] totali

ALCUNI RISULTATI DEI NOSTRI CLIENTI

Campagna	Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso	F
Bluxmedia - LMT - LL 2024 - Settembre	3 Contatti su Facebook	3565	5249	€ 8,01 Per i contatti su Face...	€ 24,03	
Bluxmedia - LMT Lombardia LL3% clienti 2024	9 Contatti su Facebook	13.915	16.538	€ 6,26 Per i contatti su Face...	€ 56,32	
Bluxmedia - Manutenzione Lombardia - Recall GADS	33 Contatti su Facebook	56.117	83.904	€ 5,88 Per i contatti su Face...	€ 194,02	
Bluxmedia - Manutenzione Lombardia LL1% 2	136 Contatti su Facebook	119.883	266.559	€ 5,90 Per i contatti su Face...	€ 802,93	
Bluxmedia - Manutenzione Lombardia	257 Contatti su Facebook	227.441	534.573	€ 6,35 Per i contatti su Face...	€ 1632,11	
Bluxmedia - Manutenzione Lombardia - LL1% Lead Ads	— Contatto su Facebook	4958	6970	— Per i contatti su Face...	€ 19,42	
Bluxmedia - Manutenzione Lombardia - LL3% Lead A...	2 Contatti su Facebook	7056	10.340	€ 21,10 Per i contatti su Face...	€ 42,20	
Bluxmedia - Manutenzione Novara + Verona LL1	56 Contatti su Facebook	44.807	103.478	€ 5,70 Per i contatti su Face...	€ 319,20	
Visualizza i grafici Modifica Duplica Fissa						
Bluxmedia - Manutenzione P.Rimini - Parma - Piacenz...	40 Contatti su Facebook	37.414	79.989	€ 6,31 Per i contatti su Face...	€ 252,33	
Bluxmedia.com - Lead Generation - Giugno LA 2024	—	1758	1936	—	€ 42,26	
Risultati di 10 campagne	536 Contatti su Facebook	362.473 account del Centro g...	1.109.536 totali	€ 6,31 Per i contatti su Face...	€ 3384,82 Spesa totale	

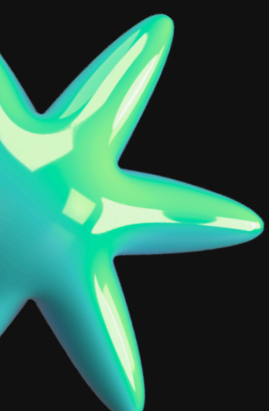


Tasso di conversione vendite 14%

**Spesi 3300€
Fatturato: 23.000€
ROI : 650%**

solo con il front end

ALCUNI RISULTATI DEI NOSTRI CLIENTI



Tasso di conversione vendite 10%

**Spesi 220€
Fatturato: 11.500€
ROI : 520%**

Campagna	Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso
Bluxmedia - Lead G - Vela - Settembre - IT	13 Contatti su Facebook	11.435	22.098	€ 6,93 Per i contatti su Face...	€ 90,15
Bluxmedia - Lead G - Vela - IT	70 Contatti su Facebook	12.286	28.681	€ 1,86 Per i contatti su Face...	€ 130,00
Risultati di 2 campagne ⓘ	83 Contatti su Facebook	23.099 account del Centro g...	50.779 totali	€ 2,65 Per i contatti su Face...	€ 220,15 Spesa totale

ALCUNI RISULTATI DEI NOSTRI CLIENTI



Tasso di conversione vendite 11%

**Spesi 3.663€
Fatturato: 62.500€
ROI : 178%**

Gianluigi Cacciotti
2 reseñas

★★★★★ Hace 10 meses

Non posso che spendere parole di soddisfazione e compiacimento per questi giovani ragazzi pieni di talento ed entusiasmo. Corretti ed eticamente impeccabili, precisi nei report e negli aggiornamenti. Ho affidato loro la promozione di due miei progetti e non mi sono pentito, anzi!!



Campagna	Risultati	Copertura	Frequenza	Costo per risultato	Budget	Importo speso
Bluxmedia - Lead Generation - 2024	244 [2] Invio form	209.851	4,00	€ 15,02 [2] Per Invio form	€ 40,00 Giornaliero	€ 3663,90
Risultati di 1 campagna ⓘ	244 [2] Invio form	209.851 account del Centro...	4,00 per account del Ce...	€ 15,02 [2] Per Invio form		€ 3663,90 Spesa totale

ALCUNI RISULTATI

Tasso di conversione vendite 10%

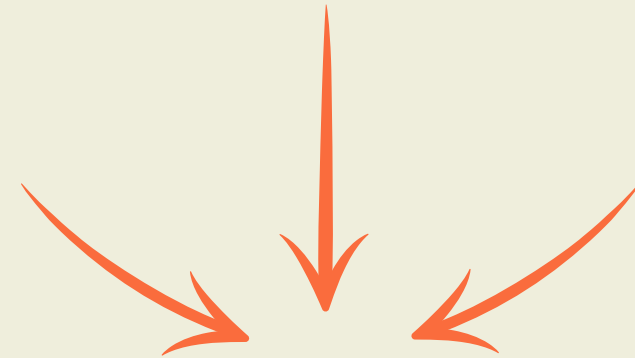
Spesi 500€
Fatturato: 7.500€
ROI : 150%



Campagna	Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso
bluxmedia - Lead Generation - IT	26 [2] Contatti acquisiti s...	13.778	23.532	€ 3,04 [2] Per contatto	€ 79,12
Risultati di 1 campagna ⓘ	26 [2] Contatti acquisiti s...	13.778 account del Centro g...	23.532 totali	€ 3,04 [2] Per contatto	€ 79,12 Spesa totale

VUOI ESSERE IL PROSSIMO CASO STUDIO?

PRENOTA UNA CHIAMATA
CON UNA NOSTRO SPECIALISTA



<https://calendly.com/bluxmedia/metaboost-boosta-le-tue-campagne?back=1&month=2024-09>

webstorefashion
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 Secondo ordine e confermo l'ottimo lavoro. Mi sono trovata molto bene. SUPER CONSIGLIATO Grazie Andrea!

webstorefashion
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 Consiglio vivamente Blux Media. Davvero Ottima esperienza! Professionalità e Disponibilità.. un plus in più da non sottovalutare.

jotrix
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 Ottimo Lavoro. Mi sono trovato molto bene. E superconsigliatissimo.

saxolone
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 Andrea ha fatto un ottimo lavoro e ha realizzato esattamente ciò di cui avevo bisogno. Veloce, onesto ed efficiente. Lo consiglio vivamente.

dennydonato
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 Lavorare con lui è stato davvero, un piacere, mi ha dato consigli su tutto.

jobim123
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 oltre ad essere un venditore professionista nel suo campo blux media è una persona affidabile e gentile!

emiz74
 Italy
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 Working with Blux Media was superb!!! They took the time to understand my brand and vision and produce an amazing end service and strategy! It is clear they considered every aspect of my project! Thanks!

simboya
 United States
 ★★★★★ 5 | 2 years ago
 I am so impressed. What amazing research bluxmedia provided for my company. It was very well researched and written along with very easy to implement strategies. It was delivered to me very quickly as well. I am looking forward to working more with blue media.

mauro mente
 1 recensione
 ★★★★★ 6 mesi fa
 Preparatissimi, tecnici e soprattutto disponibili. Grazie mille!!

Bluxmedia.com
 Il profilo di questa attività è gestito da te
 5,0 ★★★★★ (8) · Agenzia di marketing
 +39 351 910 9615
 Chiuso · Apre gio alle ore 08
 "Corretti ed eticamente impeccabili, precisi nei report e negli aggiornamenti."

Eddy
 Local Guide · 71 recensioni · 5 foto
 ★★★★★ 3 mesi fa
 Due sessioni formative svolte con Andrea... veramente in gamba.
 Consiglierò questa agenzia a persone che fossero interessate ad un piano di marketing.

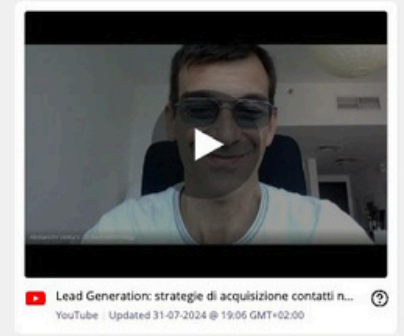
Michele Valeriani
 Local Guide · 4 recensioni · 334 foto
 ★★★★★ 7 mesi fa
 Precisi e professionali

Alessandro Ventura - DubaiAssetStrategy
 8 recensioni · 1 foto
 ★★★★★ 8 mesi fa
 Ho conosciuto Andrea per caso Online, l' ho contattato per un problema (Google account sospeso..) una rogna, mi ha dedicato del tempo con pazienza, da li poi siamo ripartiti piano piano e mi sta seguendo su tutto. Abbiamo lavorato bene nell'ultimo anno, adesso faremo ancora meglio. Grazie Andrea

Danilo Valcaccia
 4 recensioni · 3 foto
 ★★★★★ 9 mesi fa
 Le mie campagne pubblicitarie sono state elaborate perfettamente, super soddisfatto veri professionisti.

Gianluigi Cacciotti
 2 recensioni
 ★★★★★ 9 mesi fa
 Non posso che spendere parole di soddisfazione e compiacimento per questi giovani ragazzi pieni di talento ed entusiasmo. Corretti ed eticamente impeccabili, precisi nei report e negli aggiornamenti. Ho affidato loro la promozione di due miei progetti e non mi sono pentito, anzi!!

Nicco Leone
 Local Guide · 54 recensioni · 85 foto
 ★★★★★ un anno fa
 Andrea è un grande professionista. Mi sono trovato bene sin dall'inizio. Abbiamo lavorato su diversi progetti per la mia presenza online dalle campagne di Google Ads all'ottimizzazione della SEO del mio sito web. Inoltre, Andrea è una persona molto alla mano, puntuale e affidabile, sempre disponibile ad aiutare e offrire consigli





amtonio95

Italy

★★★★★ 5 | 2 months ago

Grazie Andrea ,ottimo lavoro .



ikiga2023

Italy

★★★★★ 5 | 8 months ago

Mi sono trovata benissimo, gentili, professionali e disponibili per risolvere qualunque problematica e soprattutto velocissimi nell'esecuzione. Consiglio i loro servizi



andreamada

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Ottima comunicazione e servizio impeccabile come sempre, non posso che continuare a raccomandarli.

vascapoint

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Ottimo come sempre Andrea è una garanzia di serietà efficienza e ottime capacità tecniche. Cinque Stelle meritissime



netspecial

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Tutto ok. Veloce ed affidabile come sempre.

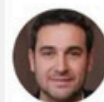


guerrinig

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Molto rapido e competente



matgmat

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Tutto perfetto! Campagna realizzata in maniera impeccabile !



darusmentalist

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Andrea è stato molto professionale, sempre pronto a venire incontro alle mie esigenze, facendo piu' di quello che gli spettava per mettermi in grado di raggiungere i risultati che cercavo. Consigliatissimo.



netspecial

Italy

★★★★★ 5 | 1 year ago

Ho richiesto una campagna Google e tutto è andato bene, esperienza ottima. Sicuramente continueremo a lavorare insieme.



alessandrerr

Italy

★★★★★ 5 | 2 years ago

Molto preparato e disponibilissimo . Lo consiglio



blackmagic90

United Kingdom

★★★★☆ 4.7 | 2 years ago

Il risultato della campagna e' ancora da vedere. Posso confermare l'ottima professionalita'.



leonardonext

Italy

★★★★★ 5 | 2 years ago

Veloce, Preciso, Professionale. Vivamente consigliato.



kamakirilama

Italy

★★★★★ 5 | 2 years ago

Davvero in gamba e disponibile, consigliato assolutamente!



cbdd_1

Italy

★★★★★ 5 | 2 years ago

Competente e veloce. Lavoro ben fatto. Da raccomandare sicuramente.



dooby2014

Italy

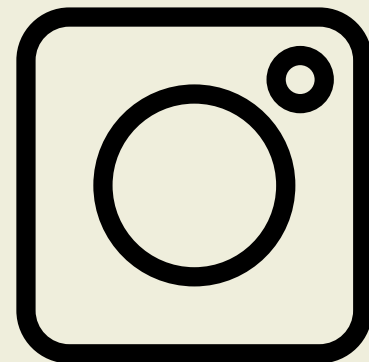
★★★★★ 5 | 2 years ago

Crazie veramente un bel lavoro veloce e professionale

SEGUICI SU:



<https://www.youtube.com/@bluxmedia>



<https://www.instagram.com/blux.media/>



<https://bluxmedia.com/>