

Redo att annonsera?

Checklistan för dig som funderar
på att börja annonsera på
Instagram och Facebook



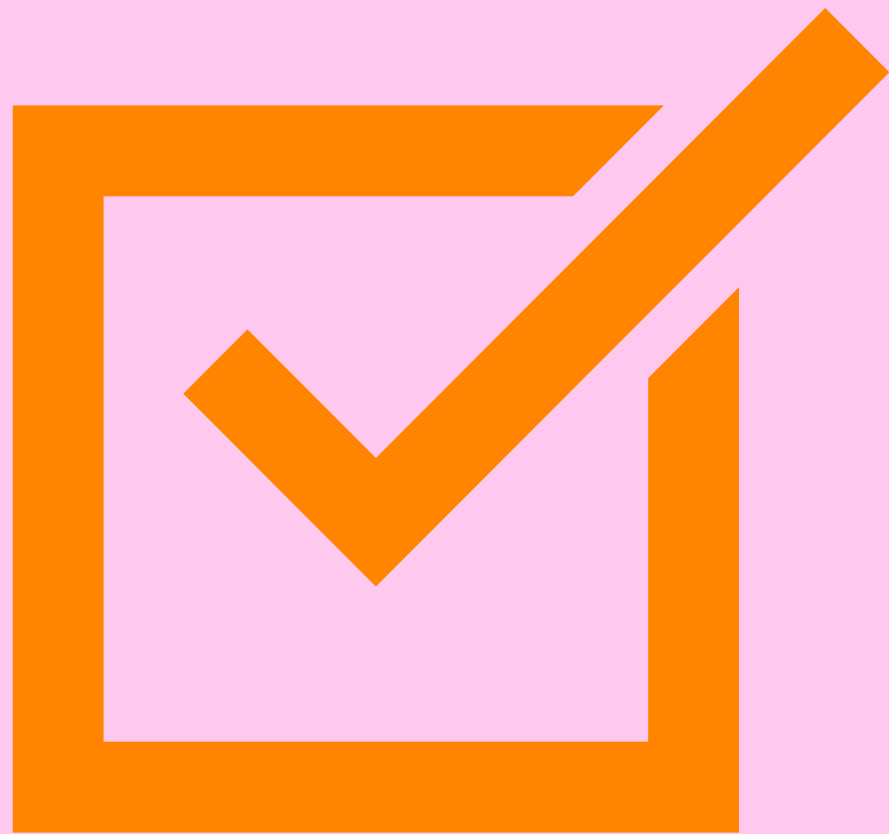
Är du i startgroparna med att marknadsföra och annonsera din business på sociala medier?

Kanske har du redan testat? Men vet inte riktigt om du gör rätt och om det ens är för dig?

I den här checklistan tar jag upp de viktigaste delarna både när det gäller det tekniska och om ditt mindset är redo för att investera i annonsering.



**Dags att kolla om du är redo
att annonsera →**



Vet du att det erbjudande du vill annonsera redan fungerar organiskt?

Japp, annonsering är ingen magisk formel för att plötsligt får ditt erbjudande att flyga. Annonsera gör du när du redan vet att ditt erbjudande/produkt/tjänst fungerar.

Du vet att din målgrupp gillar och gärna köper när de kommit i kontakt med det du erbjuder. Annonsering använder du för att komma i kontakt med fler som du vet skulle uppskatta det du erbjuder.

Annonsering kan ta dig från 10-100 men aldrig från 0-100



Har du koll på din målgrupp?

Alltså inte bara: Kvinnor i 30-årsåldern.

Du behöver känna till och kunna pinpointa din målgrupp mycket mer exakt innan du börjar annonsera.

Vilka följer ditt företag på Instagram? Vilka följer ditt företag på Facebook? Läs noga på den statistiken och vad dina befintliga följare säger om din målgrupp. Kanske hittar du något som förvånar dig?

Är det här målgruppen du vill ha eller har den glidit ifrån vilka du egentligen vill ha som målgrupp?

Innan du börjar annonsera behöver du veta vilken målgrupp du riktar dig till: Vilken ålder är de i? Vad är deras utmaningar? Hur hittar de dig? Vad jobbar de med? Vad drömmer de om och hur kan ditt erbjudande hjälpa dem på vägen?



Har du ett tydligt varför du vill börja annonsera?

Har du tänkt börja annonsera bara för att många andra företagare verkar göra det? Är du i en ekonomiskt pressad situation och behöver få in pengar snabbt? Har du lanserat en tjänst/produkt och vill berätta om den NU?

Annonsera kan du göra av många olika anledningar och det första man tänker på är såklart att marknadsföra en specifik produkt som man vill sälja så många av så snabbt som möjligt.

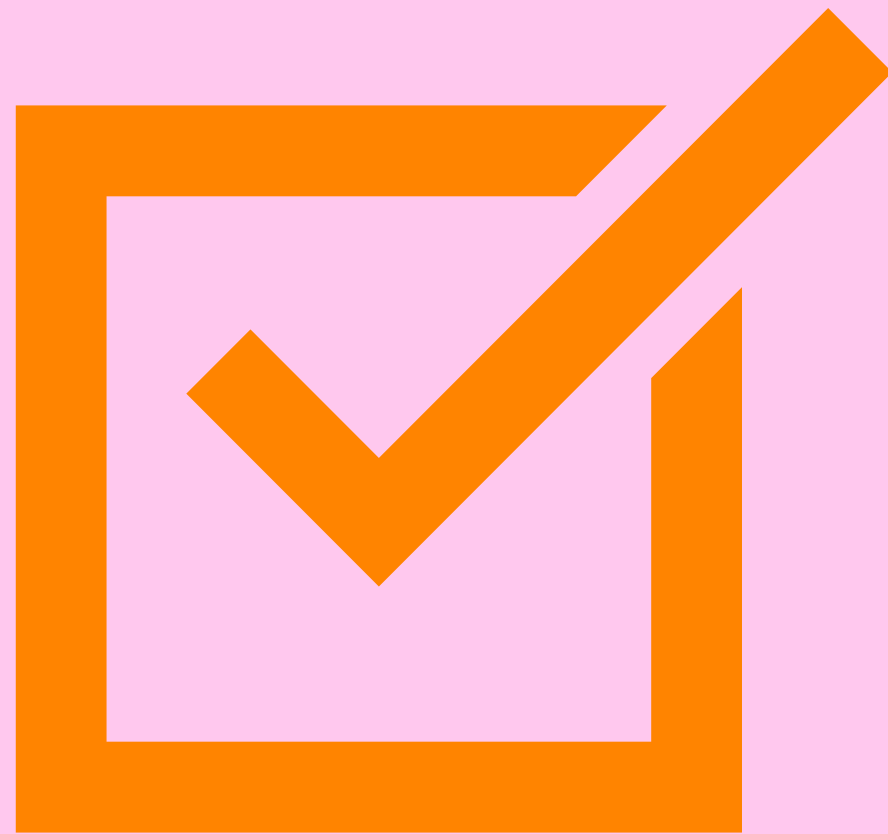
Men annonsering kan också vara ett sätt att långsiktigt bygga upp sitt varumärke och bli "top of mind" inför stunden när dina potentiella kunder väl är redo att köpa. All annonsering ser man inte resultat av direkt utan man skördar frukten av investeringen flera månader senare.



Har du råd att förlora?

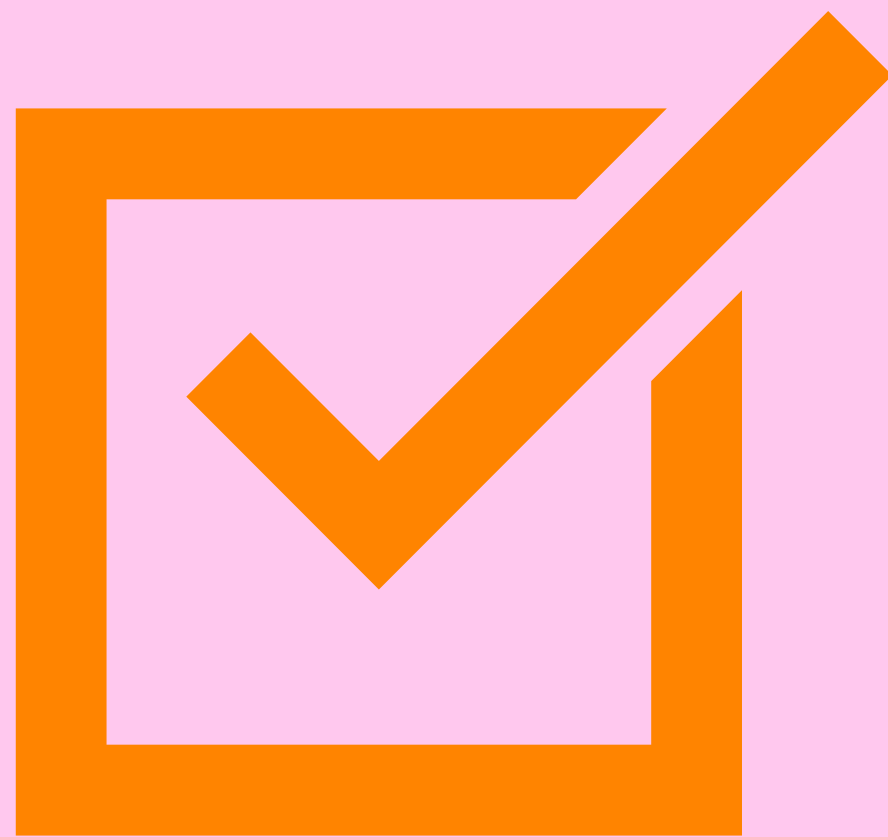
Japp, annonsering kan vara det som tar din business till nästa steg men det kan likväl ge noll de första gångerna du provar.

Jag möter ständigt företagare som annonserat en gång och gått in med allt de har, för att sedan bli besvikna med 0 kr tillbaka på de första annonserna. Och det här kan hända, det är nästan regel än undantag att det händer, innan du hittar rätt formel i annonseringen för just ditt företag. Därför ska annonsering ses som något långsiktigt som du investerar i sakta men säkert för att lära dig vad som faktiskt fungerar. Börja mjukt och öka när du börjar se ett vinnande koncept. Och annonsera aldrig med pengar du inte har råd att förlora.



Vad är nästa steg efter att man klickat på din annons?

Det kan vara lätt att lägga all energi på själva annonsen men sen inte ha lagt lika mycket kraft och energi på att landningssidan är on top. Skickar du ut dina potentiella kunder ut i tomma intet? Vad vill du att de ska göra? Skriva upp sin mailadress? Klicka på köp? Börja följa dig? Annonsera aldrig ut något utan att ha säkrat hela processen för den som klickar på annonsen, en oklar landningssida kan förstöra allt oavsett hur optimerad och bra annonsen än är.

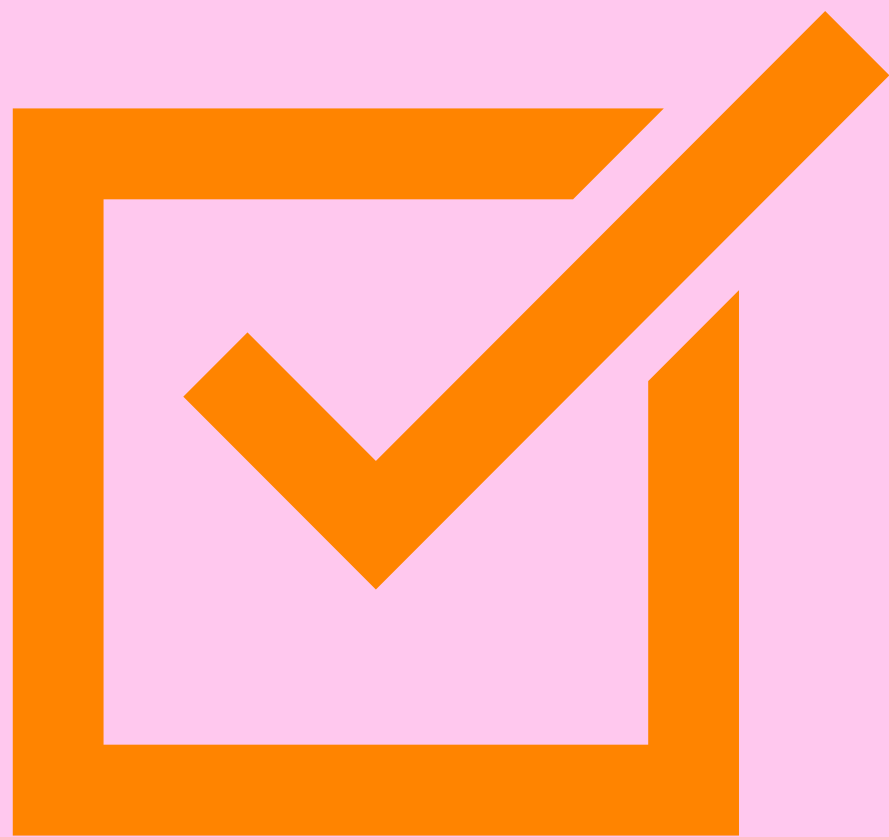


Koppla ihop ditt företags Instagram- och Facebookkonto

Och ja, för att kunna annonsera måste ditt företag ha en Facebooksida. Även om du inte ens tänkt annonsera på just Facebook.

Här finns en lathund på hur du lätt kopplar ihop dina konton:

<https://help.instagram.com/176235449218188>



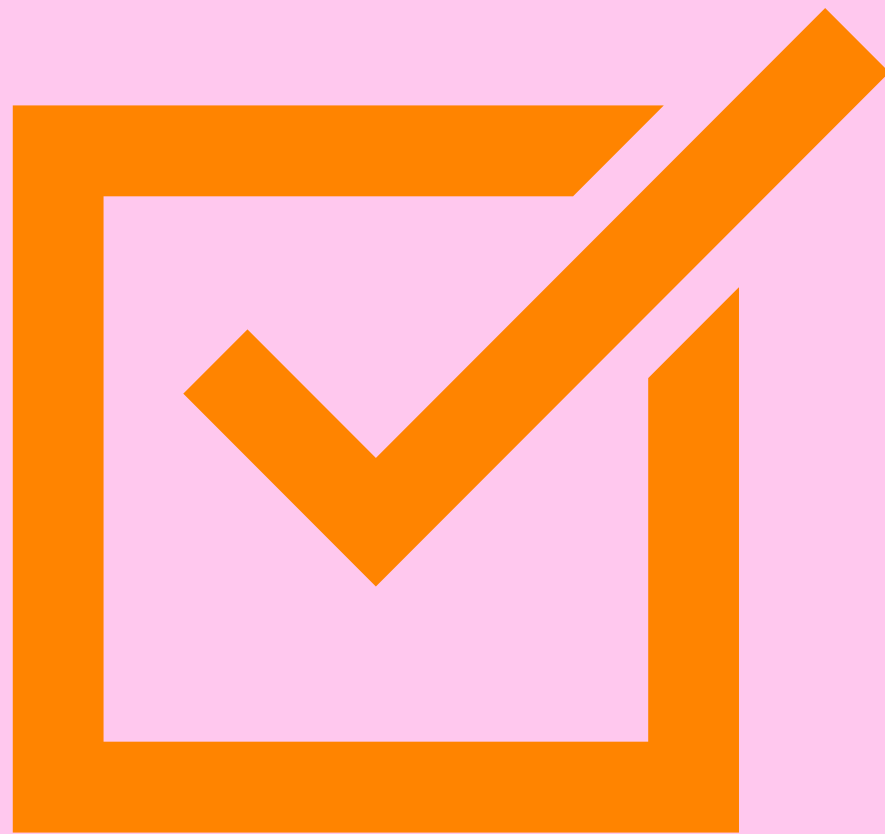
Skapa ett annonskonto

Bara för att du har ett Instagram eller Facebookkonto betyder det inte att du har tillgång till att skapa annonser. Du behöver skapa ett annonskonto i Meta Business Manager.

Här skapar du ett Businesskonto: <https://business.facebook.com/>

Så här skapar du ett annonskonto kopplat till ditt businesskonto:

<https://www.facebook.com/business/help/910137316041095?id=420299598837059>



Registrera en betalningsmetod

Utan att ha ett betalkort kopplat till ditt annonskonto kommer du inte kunna sätta igång med din annonsering.

Så här lägger du till en betalningsmetod:

<https://www.facebook.com/business/help/132073386867900?id=160022731342707>

(Och ja allt dras från ett betalkort, det går inte att få betalningarna som faktura i efterhand.)

Du kanske även reagerar på att betalningsgränsen för när Meta drar kostnaden är väldigt låg i början. Men detta är tills dom ser att du kan betala, och du kan sedan höja betalningsgränsen successivt för att till slut bli fakturerad tex bara när du nått 1000 kr.



Koppla en pixel till ditt annonskonto

Pixeln är en hyfsat ny funktion som Meta tog fram i och med iOS 14 uppdateringen på många iPhones då sekretess och integritet blev hårdare och det gick inte att spåra användarnas aktivitet lika lätt längre.

Pixeln är kort sammanfattat en kod som installeras på din hemsida där Meta kan läsa av hur de som klickat på din annons sen betett sig inne på din hemsida.

Det är olika i alla hemsidaprogram hur man installerar pixeln, men bl.a Wordpress och One har enkla partnerintegreringar med Meta så du slipper klippa och klistra in en kod. Här finns en lathund om hur du skapar en pixelkod i din Business Manager:

<https://www.facebook.com/business/help/952192354843755?id=1205376682832142>

Har du checkat av hela listan?

Grattis! Då är du redo att börja annonsera på Facebook och Instagram!

Blir du tokig av att själv försöka koppla dina
businesskonton, Ads-konton och få till pixeln?

Jag erbjuder både supporttimmar och VIP-dagar
där jag hjälper dig att komma igång **innan** du kastat
datorn genom fönstret och lagt orimligt många
timmar på att försöka fixa det själv.

Boka en tid mig
och spara din
värdefulla tid [här](#):



contentkollen • se

Har du fler frågor om annonsering
på sociala medier och hur jag kan
hjälpa just dig?



| info@contentkollen.se



| www.contentkollen.se



| [@contentkollen.se](https://www.instagram.com/contentkollen.se)



| [@contentkollen.se](https://www.linkedin.com/company/contentkollen-se)