

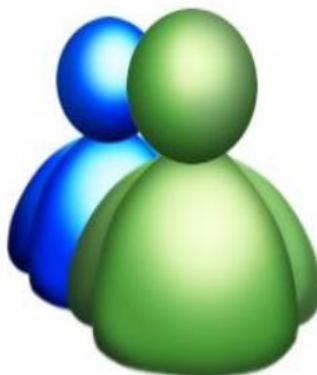
SNS: Social Networking Services



QQ



WeChat



MSN



Facebook



LinkedIn



Twitter



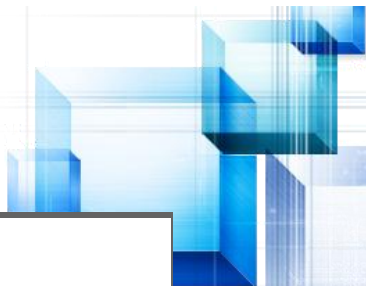
Pinterest



Instagram



YouTube



职业技能要求

工作任务	职业技能要求
3.1基础营销	3.1.1能在海外社媒建立企业主页。
	3.1.2能在海外社媒发布企业和商品信息。
	3.1.3能利用海外社媒收集潜在客户信息。
	3.1.4能利用海外社媒执行软文营销，分发促销活动。
3.2付费营销	3.2.1能根据全网营销计划，购买海外社媒付费广告。
	3.2.2能解读付费广告数据报表。
	3.2.3能计算海外社媒付费营销的投资回报率。
	3.2.4能持续优化海外社媒付费广告效果。
3.3用户营销	3.3.1能利用社媒关注、好友等功能开发新用户。
	3.3.2能利用社媒交互功能，维护老用户。
	3.3.3能分类汇总社媒用户，为销售提供潜在客户。
	3.3.4能利用社媒交流功能，激活沉睡客户或提升客单价。

技能等级证书

Review



Facebook

Twitter

更适用PC



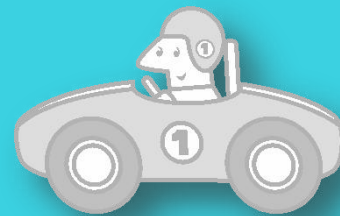
Facebook



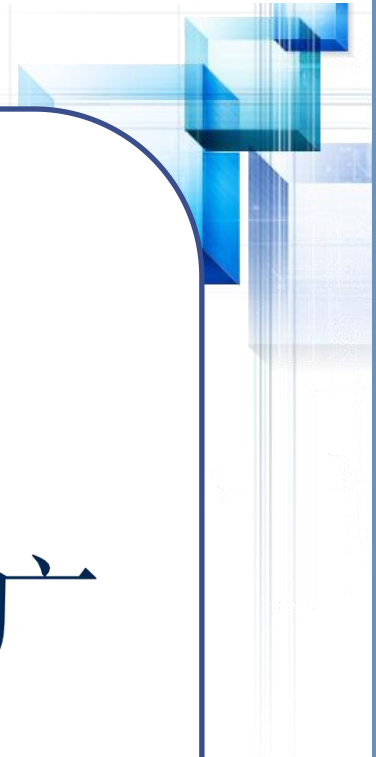
社交



晒图



便捷



6.1 Facebook营销推广

教学目标

Teaching goals



知识目标

To know Facebook and its functions.

Knowledge goals

能力目标

To register a Facebook account and learn to find and communicate with customers.

Ability goals

素质目标

To cultivate the spirits of self-study after class & the awareness of cross-culture communication.

Quality goals



❖ **教学重点:**

Teaching focus:

Learn to find and communicate with customers on Instagram

❖ **教学难点:**

Teaching difficulties:

To find and communicate with customers on Instagram

❖ **教学方法:**

Teaching methods:

Task-based Approach

情境导入



情境:

- ❖ 苏州苏菲娜婚纱礼服有限公司打算采用 **Facebook** 等新媒体来开发国外客户，推销产品。现需要用社交网络工具——**Facebook** 来开发和跟踪联系客户。

任务:

- ❖ 登录 **Facebook** 进行注册，在 **Facebook** 上搜索客户，添加好友并尝试与客户用英文进行沟通。

Requirements任务要求:



- ❖ 注册Facebook
- ❖ 关注目标好友
- ❖ 点赞留言
- ❖ 尝试与好友联络
- ❖ 推销产品

1.海外社交媒体平台认知

截至2020年4月的最受欢迎的社交网络

- Most popular social networks[edit] The following of the leading social networks shows the number of active users as of April 2020 (figures for Baidu Tieba, LinkedIn, Viber and Discord are from October 2019)

#	Network Name	Number of Users (in millions)	Country of Origin
1	Facebook	2,498	 United States
2	YouTube	2,000	 United States
3	WhatsApp	2,000	 United States
4	Facebook Messenger	1,300	 United States
6	Instagram	1,000	 United States
11	Reddit	430	 United States
13	Snapchat	398	 United States
14	Twitter	386	 United States
15	Pinterest	366	 United States
17	LinkedIn	310	 United States
19	Discord	250	 United States
18	Viber	260	 Israel
5	WeChat	1,165	 China
7	TikTok	800	 China
8	QQ	731	 China
9	Qzone	517	 China
10	Sina Weibo	516	 China
12	Kuaishou	400	 China
16	Baidu Tieba	320	 China

海外社交媒体 平台认知



Facebook

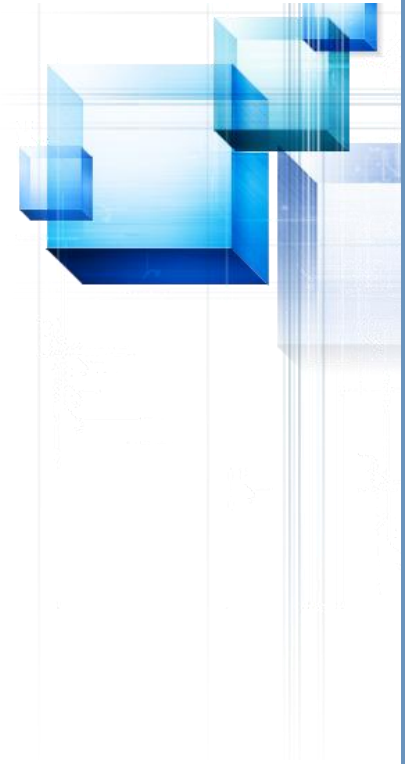
- ★ 性质：一款美国社交软件，类似于微信
- ★ 适用范围流量之王，基数大，付费广告首选
- ★ 发展历程：马克扎克伯格及其校友在哈佛学院创建。由 facemash（一款人像对比软件hotornot，开发于2003年）演变而来，最初的Facebook只具有图片上传和评论两个功能。且只针对哈佛学生，随后拓展到波士顿高校学生。直到2006年，年满13周岁均可注册Facebook。当今世界分布最广、用户最多的社交网络。
- ★ 盈利模式：广告坑位费、第三方付费应用分成（如游戏）

海外社交媒体平台认知



Facebook功能

- ★ 基础功能: 可发布文字、图片、视频、直播, 附带评论、转发、收藏、点赞功能。
- ★ 其他功能:
 1. group: 添加联盟, 寻找“圈内人”
 2. 点击“watch”, 查看小视频
 3. friends, 添加朋友, 线上互动, 私信功能需下载插件“messenger”
 4. events, 查看最新大事记。
 5. memories, 查看回忆。
 6. saved, 收藏夹 7. pages, 建立、收藏商业网页。
 8. gaming, fb小游戏 9. jobs, 找工作。 10. most recent, 朋友圈最新消息。
 11. Weather, 天气预报。
 12. fundraisers, 捐款小助手。



2.FB企业商业 主页创建



Facebook详细介绍

几组数据：

一家全球著名的营销公司在全球范围内对于超过5万家营销机构做调研发现：

在2017年Facebook已经成为**最具价值营销渠道**，这个调研数据分布全球的营销公司，受访人群中**超过95%**的人表示都**使用Facebook作为营销工具**。

使用其他SNS营销工具比例分别如下：

Facebook (95%)

Twitter (68%)
LinkedIn (56%)
Instagram (54%)
YouTube (45%)
Pinterest (30%)
Snapchat (7%)

大部分**B2C营销人员**使用Instagram、Facebook和Pinterest作为营销渠道。大部分**B2B营销人员**使用LinkedIn和Facebook作为营销渠道。

大约**62%**的受访者称，Facebook是他们主要的社交媒体营销工具；**16%**受访者选择LinkedIn；Twitter (9%)；Instagram (7%)；YouTube (4%)

Facebook 详细介绍

www.facebook.com



Facebook是**世界最大**的社交网站



全球用户达**22亿**



Facebook网站上每天的评论达**32亿条**

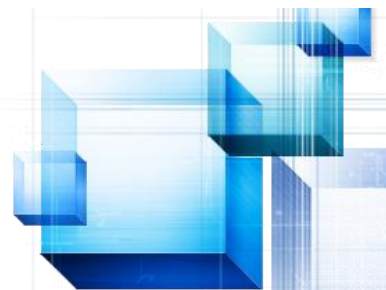


超过50%的用户每天都会登录Facebook



在Facebook上**获取客户、销售产品**已经是一种国际趋势

Facebook 详细介绍



01

账号开通

02

个人profile打造

03

加好友

04

公司主页打造

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

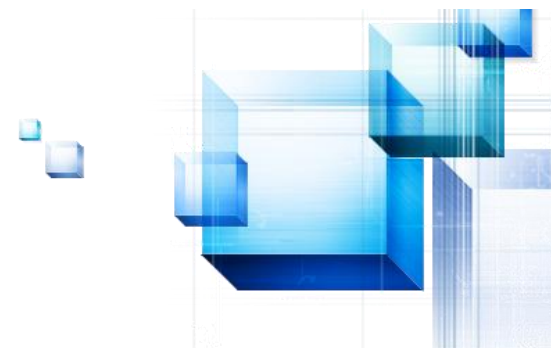
跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

Facebook个人帐户注册



The screenshot shows the Facebook registration interface in Chinese. At the top, there's a blue header with the Facebook logo and login fields for email/phone and password. Below this, the main heading is '创建新帐户' (Create New Account) with the subtext '快速又简便。' (Fast and easy). The registration steps are as follows:

- 输入邮件中的验证码** (Enter the verification code from the email): This step prompts the user to enter a code received via email to verify their email address. A text box shows 'FB-' and a link '再次发送邮件' (Resend email) is available.
- 更新联系方式** (Update contact information): A button to update contact details.
- 继续** (Continue): A button to proceed to the next step.



输入网址: www.facebook.com

根据页面填写资料 (注: 请使用真实的信息注册, 生日, 性别, 中文名或者拼音)

邮箱需输入两次

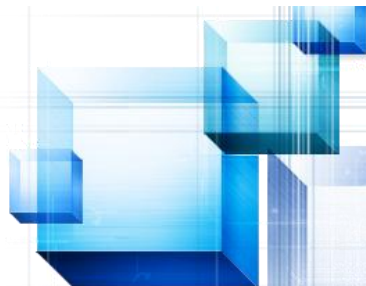
邮箱验证即注册成功

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

Facebook 详细介绍

注意事项:

- ①建议使用**真实姓名**（中英文都可以，英文更好，也可以用拼音）
- ②建议使用**真实生日**（不要随意填写，以后找回账号、Facebook登录验证也会用到）
- ③强烈建议**手机验证**（避免因为不正常登录被锁定账号）
- ④注册时使用**工作邮箱**（利于工作好友导入）



跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书



Facebook 详细介绍

Facebook 头像设置



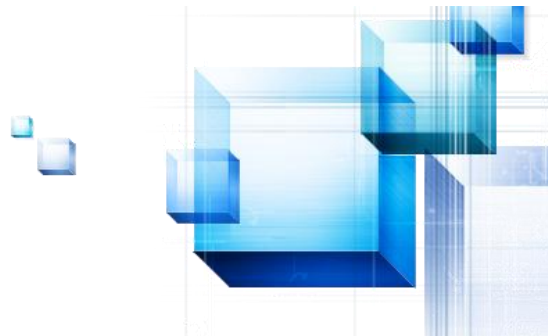


头像设置技巧：

1. 经过专业及美化设计（营销成交的因素）
2. 建议使用上半身照
3. 不要以两人以上为头像
4. 切忌不要用景物、风景、花草、动物
5. 不要用产品当头像
6. 突出个人，人在图片中占比要大

Facebook 详细介绍

吸引力职业化的头像





如何利用头像做主动营销？

每次更换头像，
每个好友都会
收到通知

主动发布动态，
激活老客户

上传两张照片
进行更换，添
加文字描述，
请人互动 尺寸
180*180

Facebook个人主页创建



点击头像，进入个人主页进行编辑

添加头像 封面等基本信息

发帖即可

Facebook企业主页创建

上午11:04 8月6日 周三

facebook.com

上午11:11 8月26日 周三

facebook.com

上午11:26 8月26日 周三

facebook.com

商家或品牌

公共主页名称

为主页命名

类别

零售购物

地址

街道地址

城市、州/省

邮编

手机号 (选项)

手机号 (选项)

☐ 不要显示我的地址。只显示业务所在城市、州/省或地区。

在 Facebook 创建主页时，必须遵守主页、小组和活动政策。

继续

社群或公众人物

通过免费的 Facebook 主页与社群中的新动态。

公共主页名称

为主页命名

类别

添加描述主页的类别

在 Facebook 创建主页时，必须遵守主页、小组和活动政策。

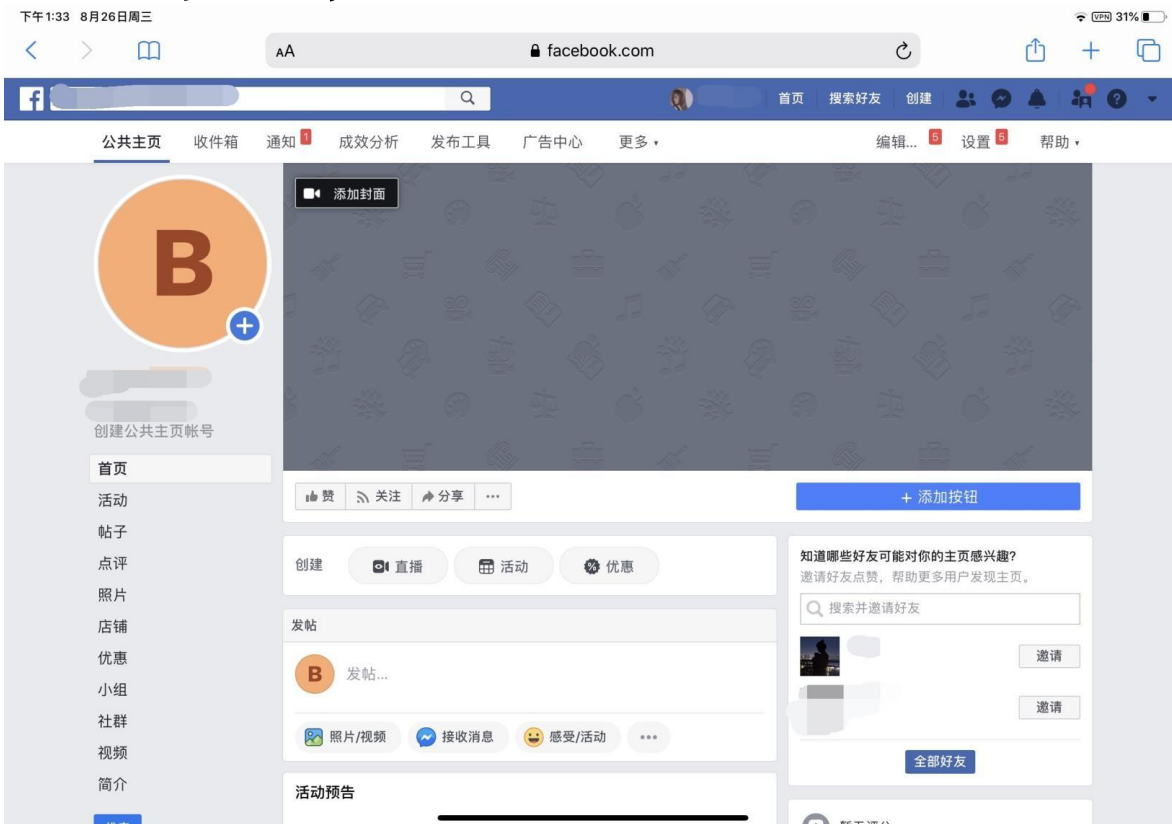
继续

点击右上角创建，选择公共主页

依据页面填写公司信息

B2B数据运营职业技能等级证书

Facebook企业主页创建



每个个人账号创建企业主页
的个数不限且可删除

电商B2B数据运营职业技能等级证书



Facebook详细介绍 个人Profile打造 (Banner设置)



Facebook 详细介绍

个人Profile打造 (Banner设置)

我们的互联网营销方案有效帮你节省50%运营费用

1. 更换后所有人收到通知, 建议**经常更换**
2. 图片上体现文字, **打动用户**的一段话
3. 明确**营销定位**
4. **文案内容建议:**
①展会信息曝光 ②公司、技术、团队优势
③产品特点卖点优势

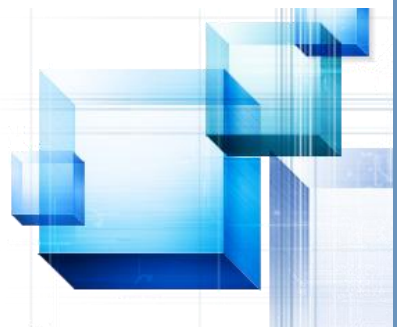
10年专注互联网行业, 打造跨境电商服务第一品牌

帮助外贸企业做强做大, 引领中国企业走向世界舞台

Facebook

详细介绍

Facebook加好友方法



- 1、Whatsapp **好友导入** (手机端登录)
- 2、通过**关键词搜索**，进行好友的搜索添加
(注意：陌生好友一次性添加上限20个左右)
- 3、关于**系统推荐**好友的**筛选添加**，不相关的好友可以选择拒绝添加，
设置为永久不接收类似请求

Facebook

详细介绍

Facebook加好友方法

The image is a collage of various Facebook interface elements, primarily related to finding and adding friends. At the top right, there is a large blue arrow icon pointing right. Below it, a search bar with the text 'Search' is visible. To the left of the search bar, there is a 'Find Friend' button. Below the search bar, there is a section titled 'Respond to Your 109 Friend Requests' with a sub-link 'View sent requests'. This section contains a list of friend requests, each with a profile picture, name, and location, and buttons for 'Confirm' and 'Delete Request'. To the left of the main content, there is a sidebar with navigation options: 'News Feed', 'Messages', 'Events', 'Find Friends', 'Sale Groups', 'PAGES', 'The Mushi Bar', 'Church of Men', and 'Pages Feed'. At the bottom left, there is a section titled 'Add Person' with a search bar and a 'Find Friends' button. The overall layout is a collage of these elements, showing different parts of the Facebook interface.

Find Friend

Search

Respond to Your 109 Friend Requests
View sent requests

Mufeez Mohammed
Works at Najran Airport
Rimaaz Mohamed and Asnaf Ahmed are mutual friends.

Confirm Delete Request

RiBiñg Rā Kēy
Md Irfan and 3 other mutual friends

Confirm Delete Request

Hasan Tekin
Başakşehir Altınşehir Lisesi

Confirm Delete Request

Mohammed Zain
Vidya ashram
Sultan Sultan and Āli Bīñ Khālēd are mutual friends.

Confirm Delete Request

Salluri Sripathi
Dharmaraj Chari is a mutual friend.

Confirm Delete Request

FAVORITES

News Feed

Messages

Events

Find Friends

Sale Groups

PAGES

The Mushi Bar

Church of Men

Pages Feed

Add Person

Choose how it works on Facebook

Apple ID

Search for

Find friends by Name

Search for

Home Town

Shijiazhu

Enter another

Current location

Facebook

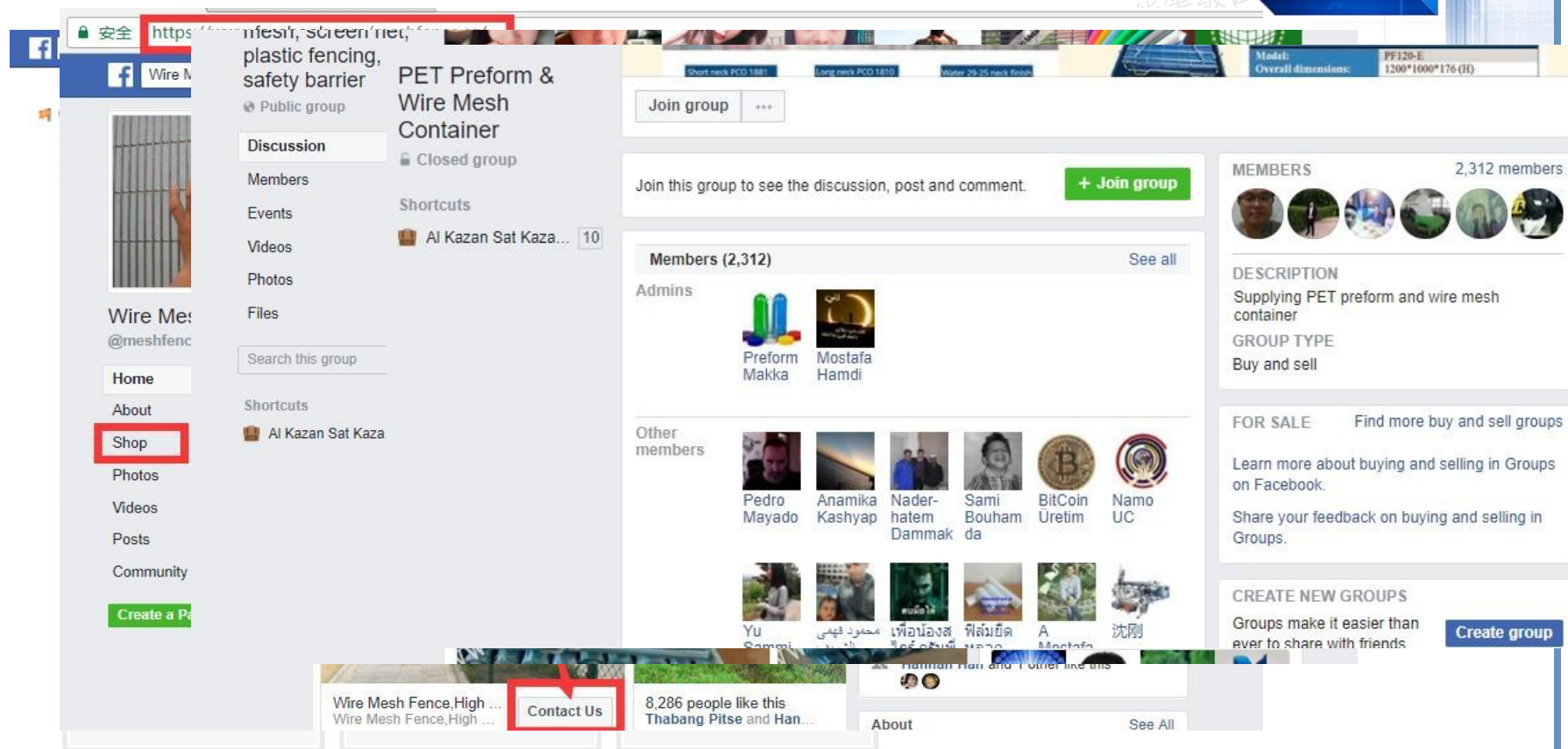
详细介绍

Facebook主页和小组

- 1、**Facebook** 主页是商家与客户建立联系的有效方式（个人账号下创建的企业主页），一个**个人账号可以创建多个公司主页or品牌主页**
- 2、商业化及专业化的**Facebook**主页，更有利于企业进行**产品推广及引流曝光**
- 3、**Facebook**小组是在facebook内部用于交流沟通共同兴趣爱好的空间，FB内部专业的**行业群组**多达150万个，用于相关兴趣爱好的好友沟通交流
- 4、**Facebook**小组分为**公开及封闭小组**，可以选择加入小组及创建小组

Facebook 详细介绍

Facebook 使用方法介绍





客户开发之好友添加

添加好友方法:

1. email账户及whatsapp通讯录导入
2. 系统推荐
3. 好友的好友
4. 关键词查找
5. 小组成员
6. 其他渠道获得
7. 同行及竞对



Facebook 客户开发

客户开发之好友添加

如何让你的客户看不到你的好友信息？

个人首页 > 好友 > 隐私设置 > 好友可见程度 > 私密

Facebook客户开发

通过Facebook顶部搜索栏开发客户

在Facebook顶部搜索栏中输入行业/产品关键词等进行搜索，是开发新客户基本及常用的方式。
(以LED LIGHTS为例)



Facebook 客户开发

通过Facebook顶部搜索栏开发客户
通过【小组】开发客户：

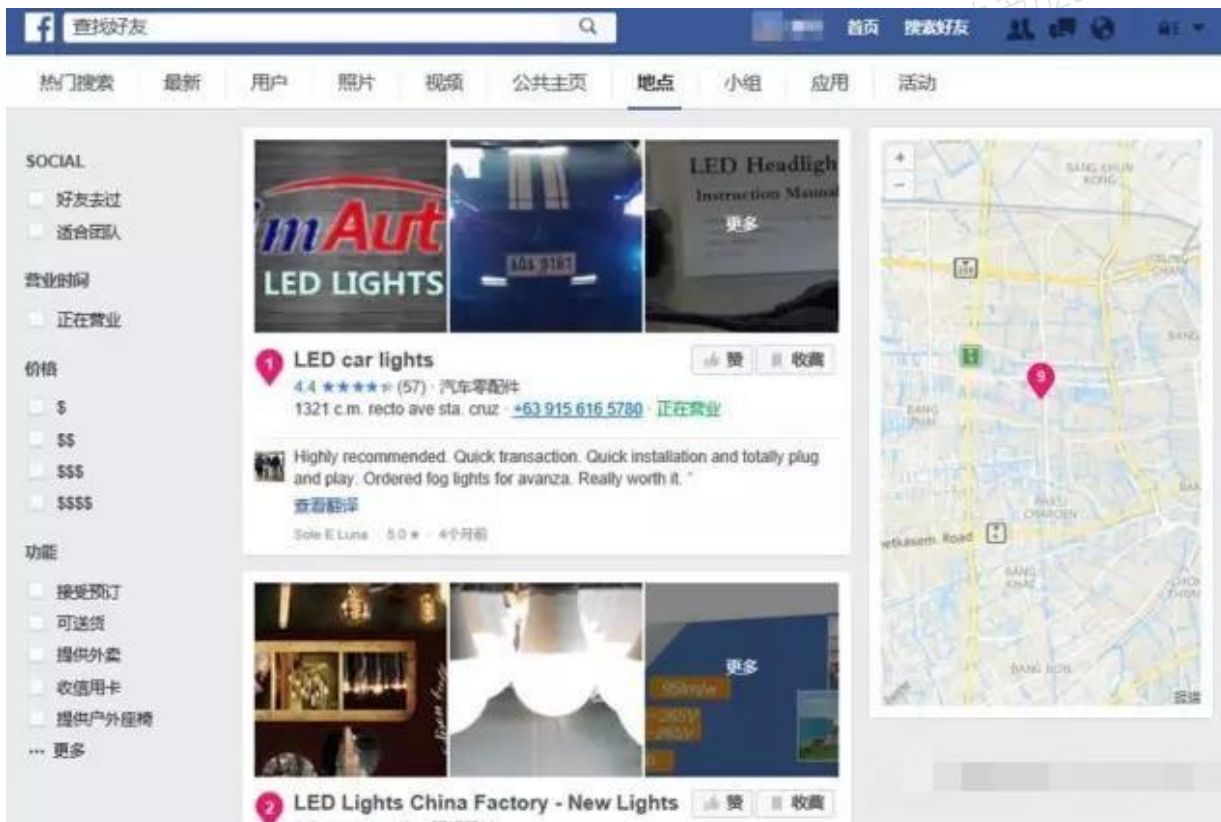
Facebook中的小组都是由相关行业或共同兴趣爱好的人；

也可点击小组里的“成员”栏，通过查看个人页信息，判断是否是潜在客户



跨境电商B2B数据运营职业技能等级

B: 通过【地点】选项，筛选本地商家：



境電商

Facebook 客户开发

通过Facebook顶部搜索栏开发客户
C: 通过【公共主页】，搜集客户信息:



搜索结果列表如左图，很多相关行业或代理商/分销商都有自己的主页，筛选后进入其主页，收集行业/国家地区/公司官网/邮箱等。

Facebook 客户开发

通过Facebook顶部搜索栏开发客户
C: 通过【公共主页】，搜集客户信息：



可通过其主页“消息”按钮直接联系主页管理者说明合作意向；或进入其简介页面寻找官网或邮箱后再联系

Facebook 客户开发

通过【竞争对手公共主页】开发客户



关注竞争对手公共主页发帖及帖子留言回复转发评论等内容，可以在帖子下获得超多资源

Facebook 客户开发

通过【竞争对手公共主页】开发客户



同时要关注的有，竞争对手合作过的单位、公司、分销商等

Facebook 客户开发

案例

折扣少不了，然而产品质量、网站、广告素材和服务不能打折

allheart

Sponsored · 10

Like Page

Do You Want To Save Up To 80%?

LIMITED TIME ONLY!

CLEARANCE SALE!
80% OFF
ALREADY REDUCED ITEMS

\$5
\$7.50
\$10

HUGE Clearance Sale!

The End Of Month Clearance Is On! For a limited time, save up to 80% on scrubs, lab coats, stethoscopes and more. Hundreds and hundreds of products are on sale now!

WWW.ALLHEART.COM | BY KALID

Shop Now

限时

折扣

低价用金额体现，而不是cheap

简洁，直接体现出产品的价格和折扣。

32B数据运营职业技能等级证书

Facebook 客户开发

案例

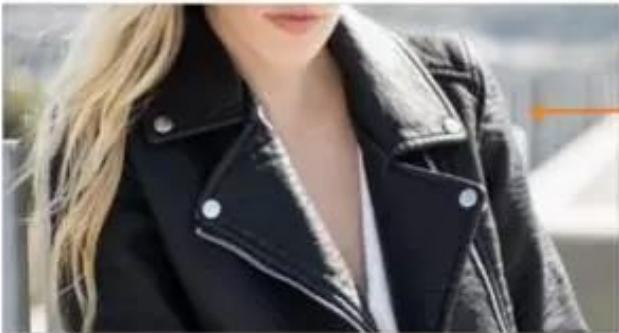
抓住女性的心，从情感上让她感到理解和认同，例如缺衣服的心理，胖姑娘想藏肉的心理，女孩购买衣服是愉悦身心和奖励自己的心理，爱幻想自己穿上新衣去约会的心理，抓住这些细微特点，传播正面信息



S ShopStyle
Sponsored · 18

Like Page

Complete your wardrobe this season with a leather jacket



Shop Leather Jackets Under \$300

Add an instant cool factor to your look this season with a leather jacket. Our top picks — all under \$300 — showcase the best colors and silhouettes. Shop now at ShopStyle.com.

WWW.SHOPSTYLE.COM

抓住心理：
每个女人衣橱里都缺一件衣服

产品特写图，半脸出境即可

商品材质、名称、价格一目了然

抓住了用户的
心理

B2B数据运营职业技能等级证书

Facebook客户开发

案例

另外一个使用情感诉求打动消费者的好案例

品牌风格保持一致
用情感诉求打动消费者

Chubby Chico Charms
Sponsored · 18

Hurry On Sale Today \$21.99 - I'll Remember My Mom's Hugs Forever bangle bracelet set.



In Memory Of Jewelry
We have over 8000 styles. All hand made in USA. Why pay more to get the newest look? Just go to our website where we have something for everyone.

CHUBBYCHICOCHARMS.COM [Shop Now](#)

Chubby Chico Charms
Sponsored · 18

On sale today \$19.99 Half my heart in heaven crystal bracelet.



Half my Heart in Heaven
Crystal bracelet on sale. We have over 8000 styles on our website. Come take a look!

CHUBBYCHICOCHARMS.COM [Shop Now](#)

Chubby Chico Charms
Sponsored · 18

Buy the Daughter Bangle and you will get the I Love you To The Moon and Back Bangle FREE



On Sale Today HURRY BOGO
On sale today. We have over 8000 styles to choose from all Made in USA!

CHUBBYCHICOCHARMS.COM [Shop Now](#)

用情感诉求来
打动消费者

据运营职业技能等级证书

发布产品

素材准备：2-5张照片，视频更好，文字描述

- 1.每张照片都要表达**独立的内容和角度**，不要重复
- 2.最好是**视频**，描述内容标题设置有技巧（比如，到第58秒有惊喜）
- 3.客户对**产品的体验**，能给客户带来什么好处？节省多少成本？（产品+效果照片+客户见证）
- 4.**教客户**如何采购/产品研发故事
- 5.**大事记**，时间轴形式展示
- 6.**团队**打造，技术升级，售后服务

标题党：2020采购7大细节/这个视频帮你多赚100万.....

Facebook客户开发

发生活

素材准备：2-5张照片，视频更好，文字描述

1.生活感悟; 2.时尚; 3.幸福家庭; 4.感恩; 5.名人名言; 6.养生; 7.好习惯.....

出国见客户

素材准备：2-5张照片，视频更好，文字描述

- 1.表达客户人品，分享在一起共度欢乐时光（客户人很好，做事情认真）
- 2.国外美食，与客户合影
- 3.到访客户家里，拜访之后回国给客户写感谢信（注重细节）
- 4.工作状态体现zha

Facebook客户开发



客户见证

素材准备：2-5张照片，视频更好，文字描述

- 1.发客户合影内容（需要积累素材）
- 2.发布客户好评（产品体验/服务/主动要截图）
- 3.表扬信（文案）
- 4.与客户的情感经历，一起做了什么事

客户参观

素材准备：2-5张照片，视频更好，文字描述

- 1.接待客户的流程细节
- 2.参观公司or工厂的过程中细节，引导客户or好友
- 3.大事记
- 4.tag功能利用（圈出客户）

Facebook

客户开发



展会

素材准备：2-5张照片，视频更好，文字描述

1. 创建活动，促销，降价，代金券
2. 展会前进行行情通知，展会后进行标题内容创建（本次展会上不能错过的5个爆款热卖产品）
3. 展会会刊内容及时分享给不能参展客户
4. 设计10个问题，在展会上录制视频内容发布
5. 行情的变化，战报
6. 场景设计，给客户送小礼品（添加fb限时领礼品）
7. 总结参会不足，细节分析（内容素材，参加XX展会需要注意的10大细节）
8. 从客户角度出发，帮助客户



小结

- 1、图片设计，美观，高大上
- 2、社交角度，网红的思维方式，人+物+产品+景色
- 3、直播企业、产品，主要是内容产品体验类
- 4、问话及比较手法，引导评论，让系统认定活跃
- 5、吸引评论的内容发布、标题党
如：2020年十大热销产品，尤其第五类不要错过

Facebook客户开发 社区互动的重要性

同时要跟我们的潜在客户保持一个良性的互动，互动有助于：

- 1.增加我们在客户面前的曝光度；
- 2.可从客户个人主页左侧看到Ta的兴趣爱好，在评论时可以提到，增加话题性，能够让客户加深对我们的印象；
- 3.能从他/她的帖子中了解对方公司的情况；
- 4.情感沟通：节假日、生日送祝福。



3FB广告 简介

FB广告的概念

Facebook不仅仅是社交媒体，更是经营业务的强大平台。FB广告是以人为本的精准营销策略，通过收集、整合跨平台的大数据，对真实用户的人口统计资料、兴趣、使用方式及消费习惯等信息进行分析，从而达至精准的受众定位，发掘最具价值的客户，最大化广告投资回报率。

Facebook的日活跃用户达16.6亿

Facebook的月活跃用户达25亿

Facebook旗下服务中有超过700万活跃广告主

FB广告的特点



跨设备展示广告

- 通过众多可选的移动端或桌面端广告版位，无论受众使用哪种设备，您都可向他们展示广告。

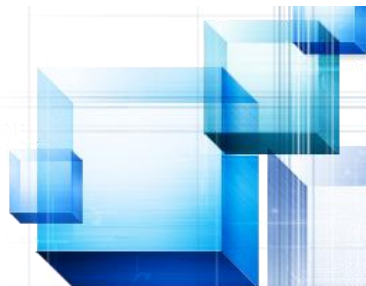
了解目标受众

- 直接切中受众的需求，或消除妨碍受众转化为客户的障碍。建议针对不同的受众考虑使用不同的创意，确保迎合每一个受众群的需求。

视频广告动态展示

- 截至2020年，视频广告预计将吸引82%的移动访问量。Facebook为企业提供不同的视频广告类型、版位和平台，可让您通过与受众上网方式相匹配的内容向他们推广业务。

Facebook广告的优势

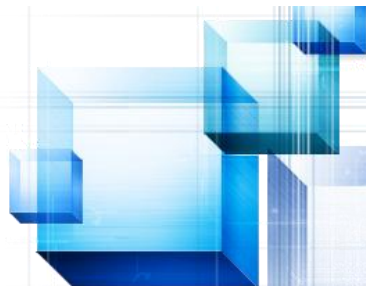


1. 根据用户画像进行定位，与Cookie相比精准度大幅提高
2. 频次控制，跨越移动端和桌面端
3. 内容和潜在客户群高度相关
4. 按顺序推送内容塑造流畅连贯的营销体验
5. 数据监控，打动移动端和桌面端

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

FB广告的功能



增加主页粉丝量

- ✎ 推广主页，向更多用户开展营销，从而提升主页参与度，获得更多赞、评论和分享。

推广商品和服务

- ✎ 直接切中受众的需求，或消除妨碍受众转化为客户的障碍。建议针对不同的受众考虑使用不同的创意，确保迎合每一个受众群的需求。

为本地业务发掘客户

- ✎ 方便附近的居民或访客找到实体店。

推广网站

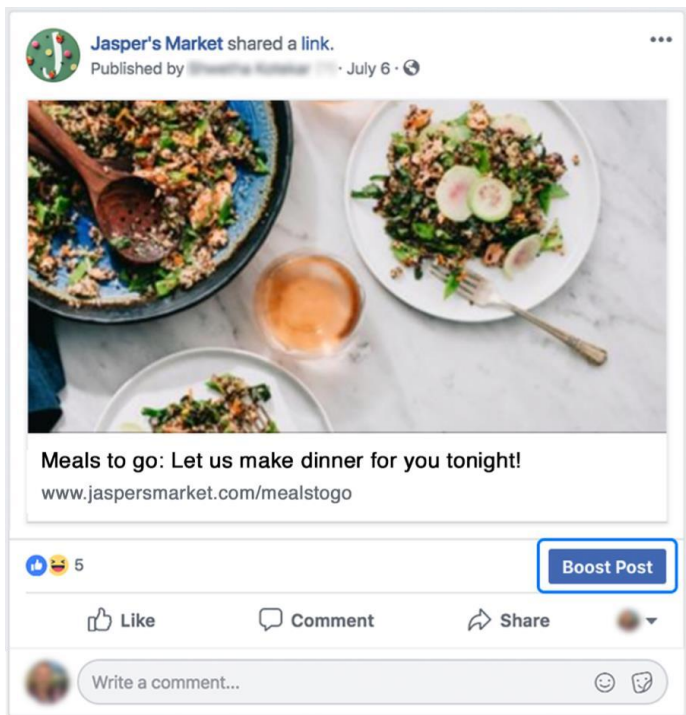
- ✎ 如果您精心打造了一个网站，希望借此推动业务发展，可以使用 Facebook 公共主页来提升网站访问量。

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

Facebook广告的分类

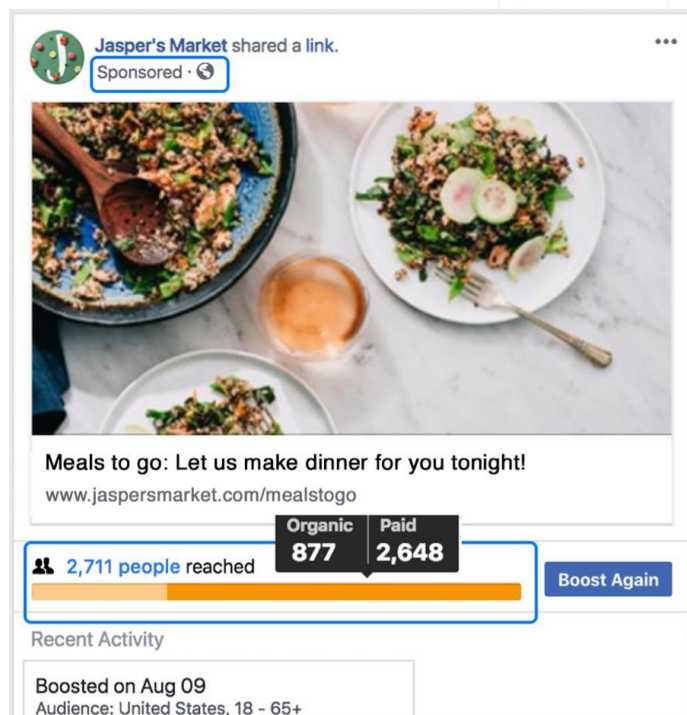
自然覆盖



免费广告



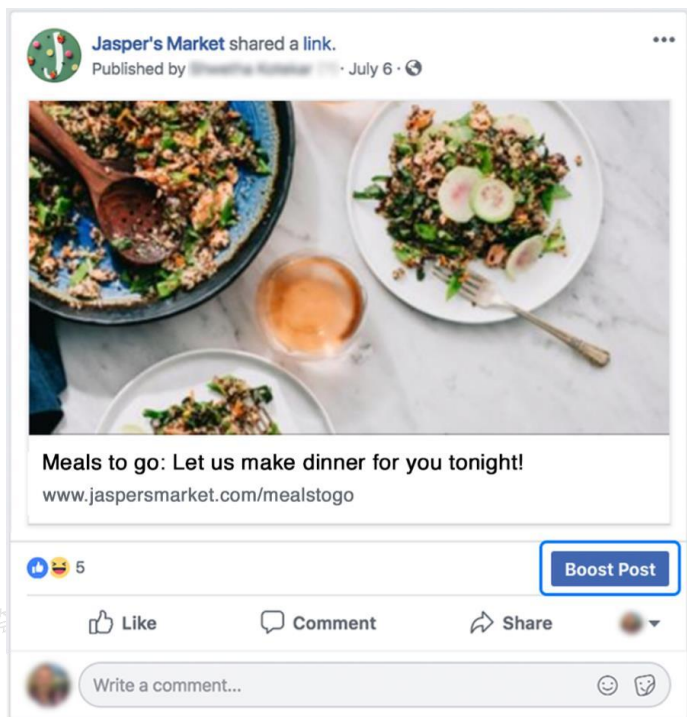
付费覆盖



付费广告

Facebook广告的分类

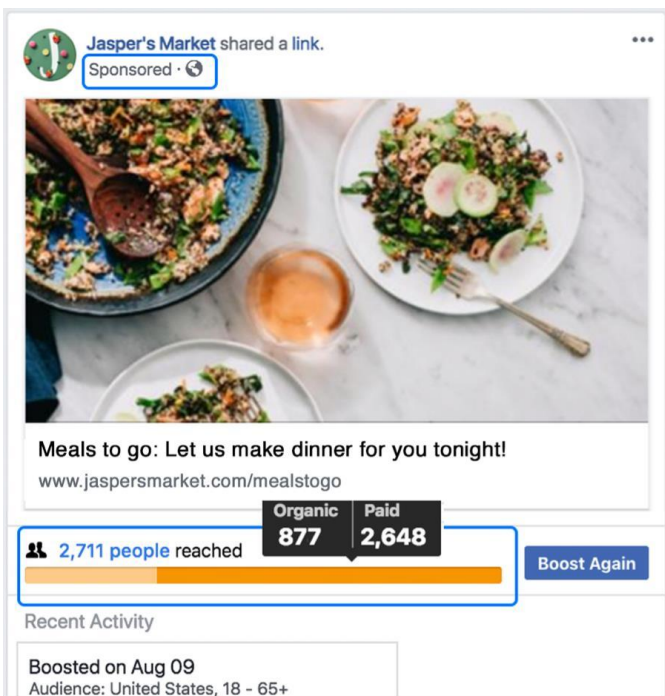
自然覆盖



当您在主页发布帖子时，赞或关注主页的用户都可以看到帖子。对于Facebook商家主页和Instagram帐户来说，都是如此。如果用户愿意，他们可以赞、评论或分享您的帖子。这种覆盖类型便是自然覆盖，换句话说就是免费的。

Facebook广告的分类

付费覆盖

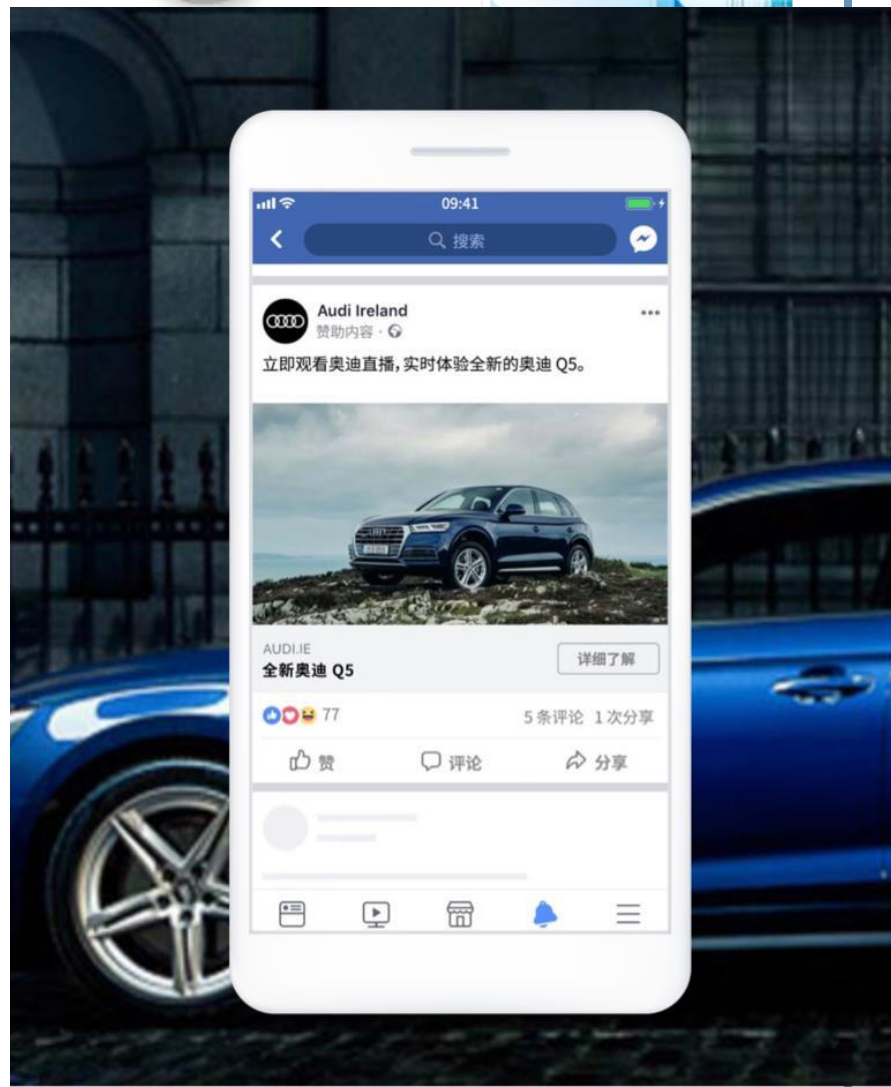


创建一篇帖子，它开始自然地传播，从与之互动的用户传给他们的友好，然后再一步步传给其他人。这个过程是增加主页粉丝数量的重要一环，不过受众的增长速度可能无法满足您的期望。为了扩大受众群和发展业务，您可以通过速推帖和其他类型的主页推广，将自然内容变为付费内容。

Facebook广告的分类

照片广告

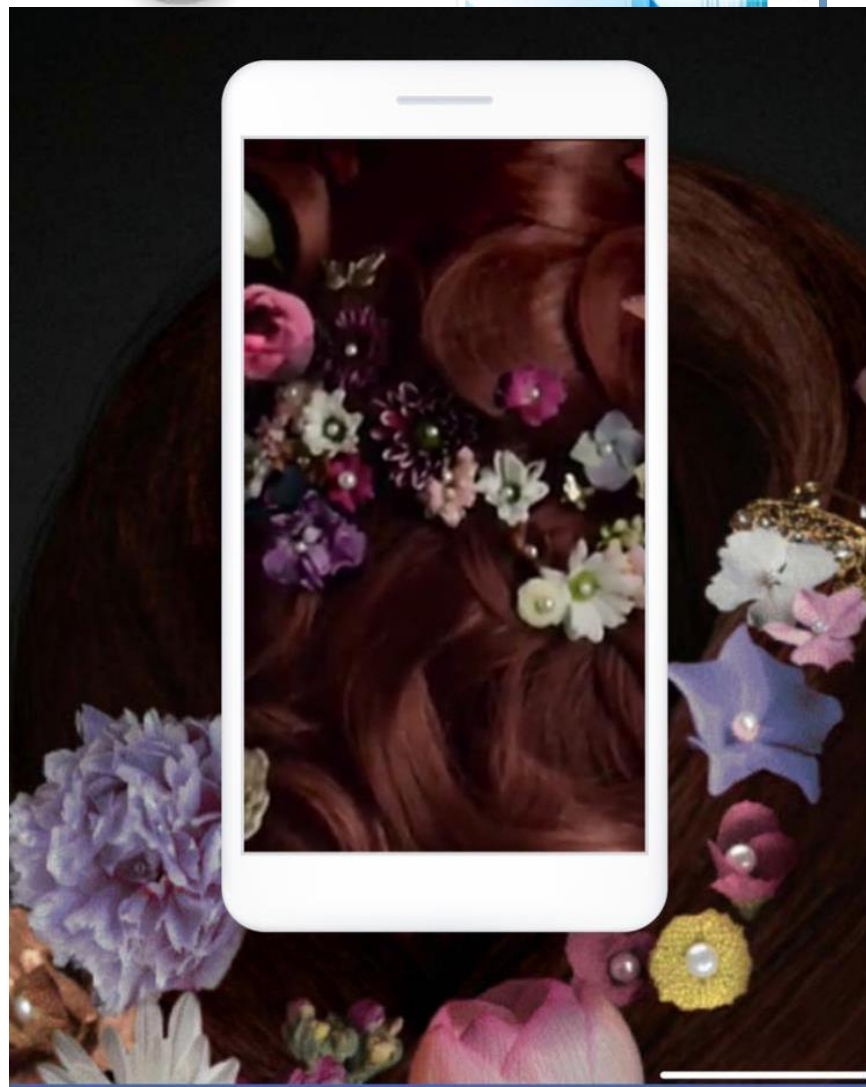
照片广告(PhotoAds)具有简洁明了的特点，可用于展示富有吸引力的图片和文案。这种广告能让您利用高品质图片或插图展示品牌及业务。



Facebook广告的分类

视频广告

视频广告(VideoAds)可通过动态画面和声效体验讲述品牌故事。这种格式可采用各种长度和风格，包括可随时观看的动态消息类短视频，和更适合坐下来慢慢观看的长视频。

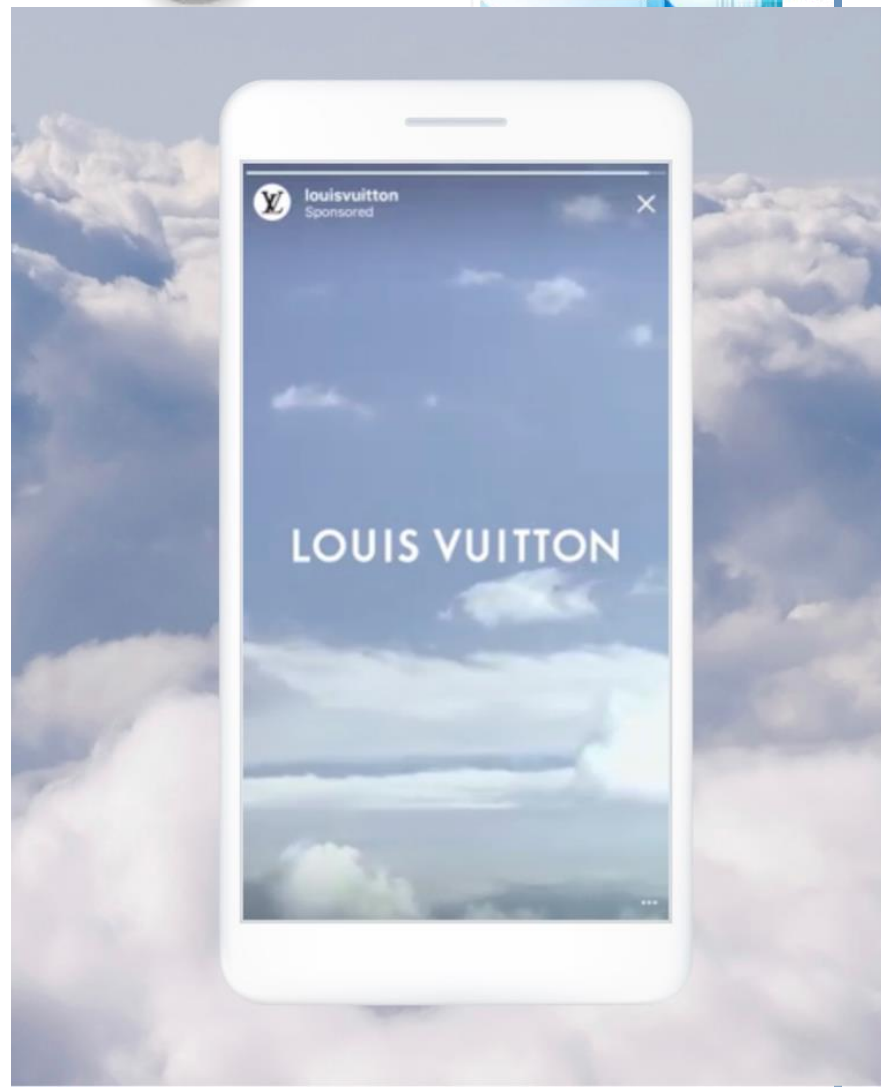


Facebook广告的分类

快拍

快拍是一种可自定义的全屏体验，可供您打造极具沉浸感的内容。利用该格式点燃用户热情，吸引他们在移动端采取操作。

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

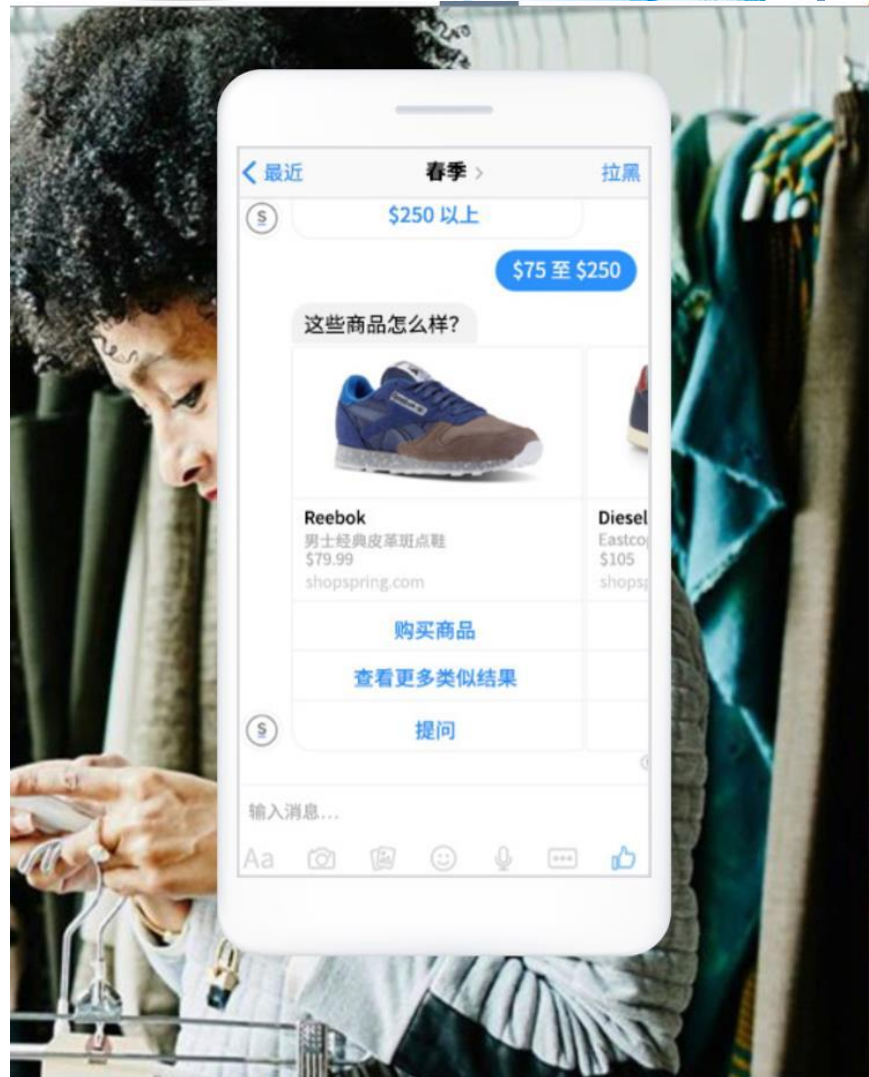


Facebook广告的分类

Messenger

Messenger广告(MessengerAds)方便用户发起与商家的对话。这种广告可助商家与现有或潜在客户建立密切联系，且广告体验中可增加互动或自动功能。

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书



Facebook广告的分类

轮播广告

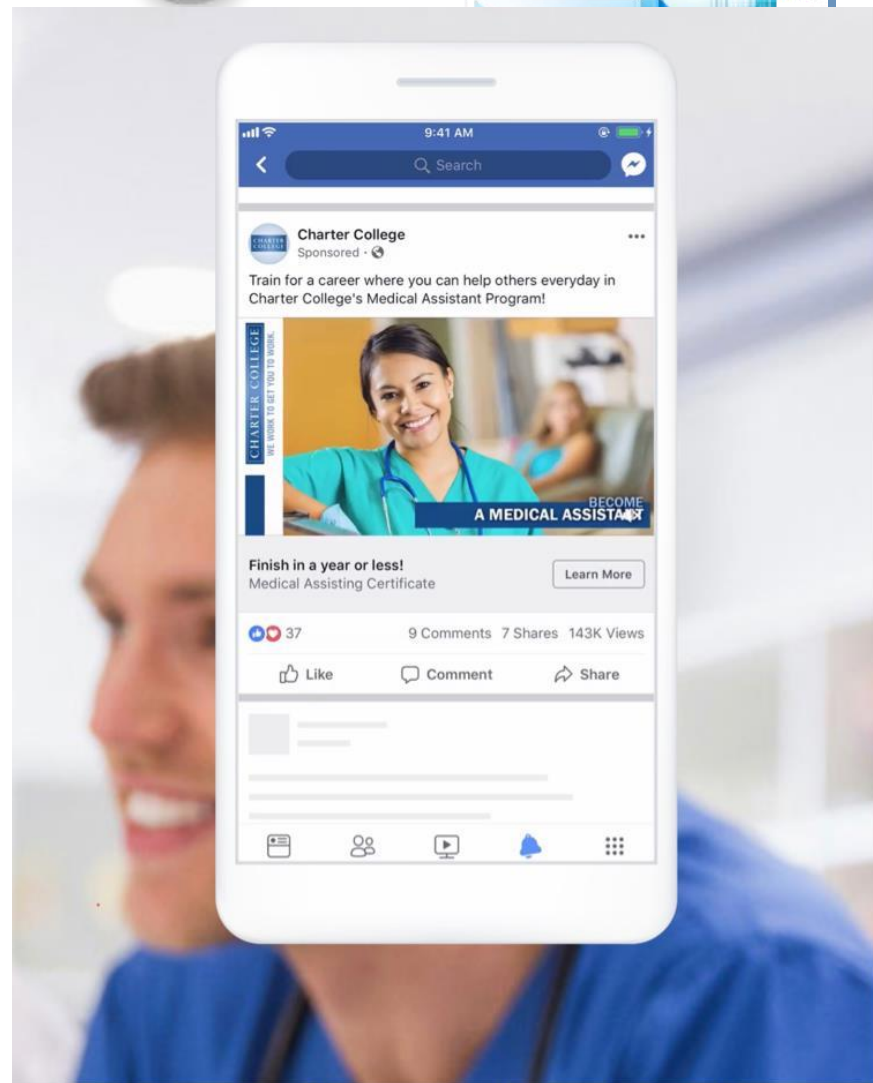
轮播广告(Carousel Ads)可在单条广告中展示多达10张图片或10段视频，且不同的图片或视频可设置独立的链接。这种格式可用于突显不同的商品或跨多张轮播图卡讲述品牌故事。



Facebook广告的分类

幻灯片广告

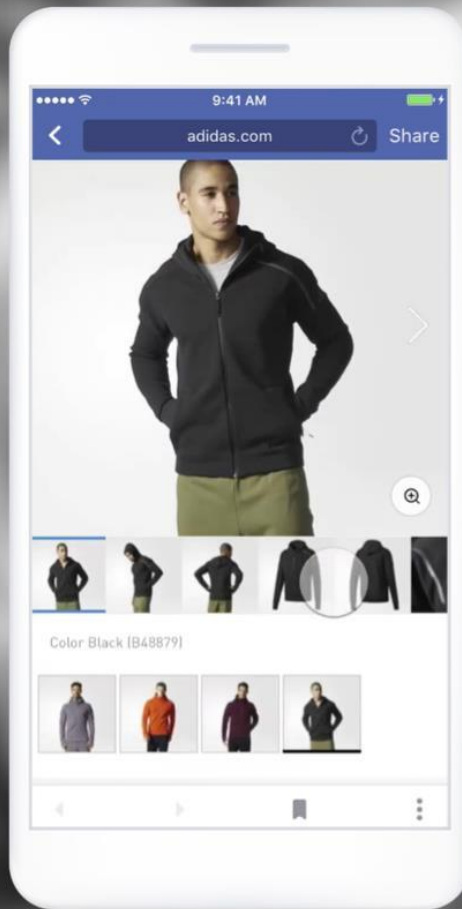
幻灯片广告(Slideshow Ads)是类似于视频的广告，由动态画面、声音和文本组成。这些轻量级视频片段有助于您在任何网速下和各种设备上呈现精彩的品牌故事。



Facebook广告的分类

精品栏广告

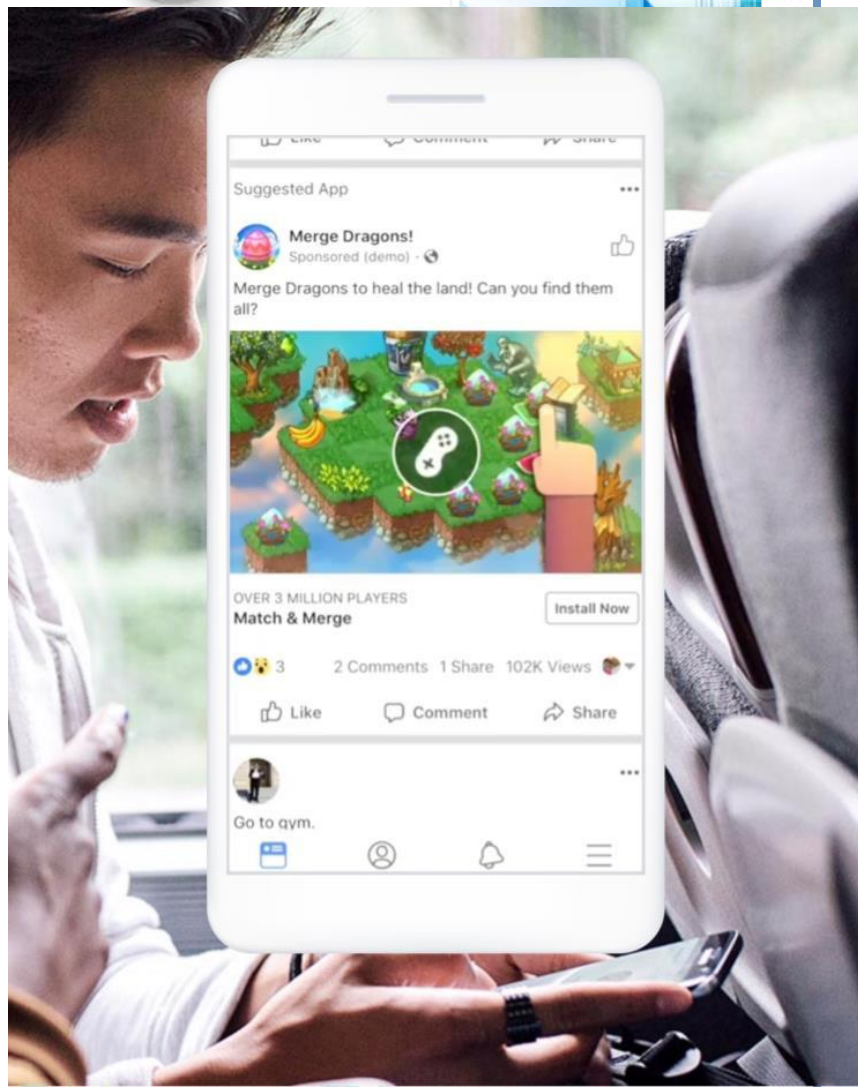
精品栏广告(Collection Ads)让用户可以发现、浏览和购买 您的商品或服务。用户轻触精品栏广告后，即可进入快速加载的广告体验，详细了解具体商品。



Facebook广告的分类

试玩广告

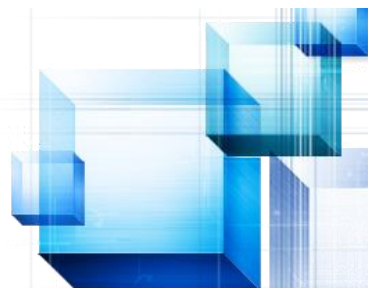
试玩广告(PlayableAds)可让用户在下载之前，先在互动式预览中体验应用。您可利用这种“先试后买”的体验，吸引意向更高的优质用户安装应用。





04FB广告设计与投放

FB广告的 营销目标



提升品牌知名度

开始在线上打造或宣传品牌形象。
详细了解

推广应用

了解如何利用数字营销提升应用安装量和使用率。

提升线上销量

以提升线上销量为目标投放广告，推动消费者下单购买。

提升本地销量

通过线上营销吸引更多人光顾实体店。

开发潜在客户

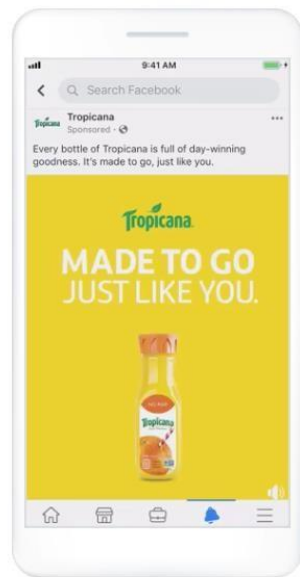
让意向客户能更轻松地表明兴趣。
详细了解

面向现有客户再营销

向有过业务互动的人群再次投放广告。

FB广告的营销目标

提升品牌知名度



宣传造势

培养粉丝

增加覆盖人数

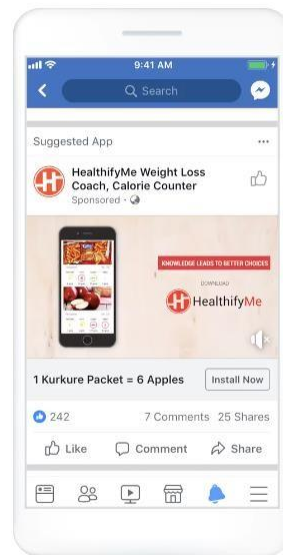
向大众推介新的或即将面市的业务。

给大众留下深刻印象，让他们在购买时能第一时间想到您的品牌。

构建更庞大的受众群体，向与优质客户类似的人群宣传业务。

FB广告的营销目标

推广应用



壮大用户群

吸引用户重新使用应用

向玩家提供游戏演示

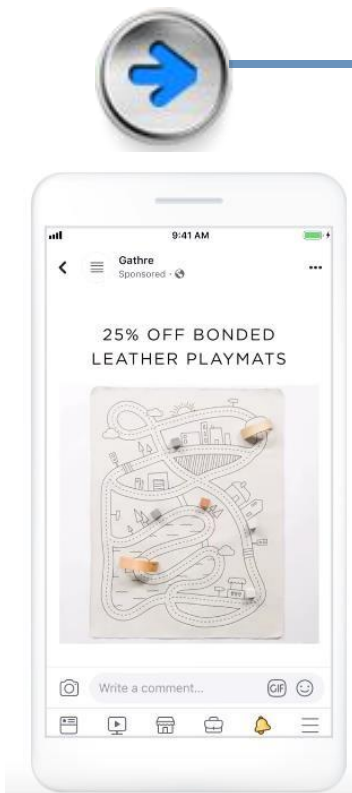
通过投放能直接将用户带到应用商店的广告来推广您的应用

创建广告，吸引用户打开应用并执行特定操作

通过试玩广告让玩家预览和体验您的游戏应用

FB广告的营销目标

提升线上销量



提升FB站内外的业务销量

展示与受众最为相关的商品

实现线上线下购物互联

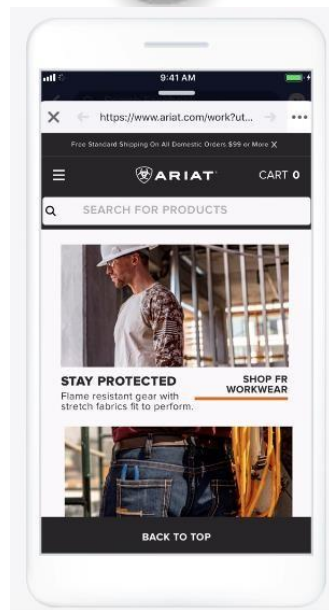
❏ 增加网站的转化量，或直接向Facebook销售商品

❏ 自动向每位受众展示符合其兴趣的定制商品广告

❏ 创建自定义受众，向光顾过门店的人群投放广告

FB广告营销目标

提升本地销量



面向本地消费者推广业务

标记店铺方便客户找到

为实体店打造线上门面

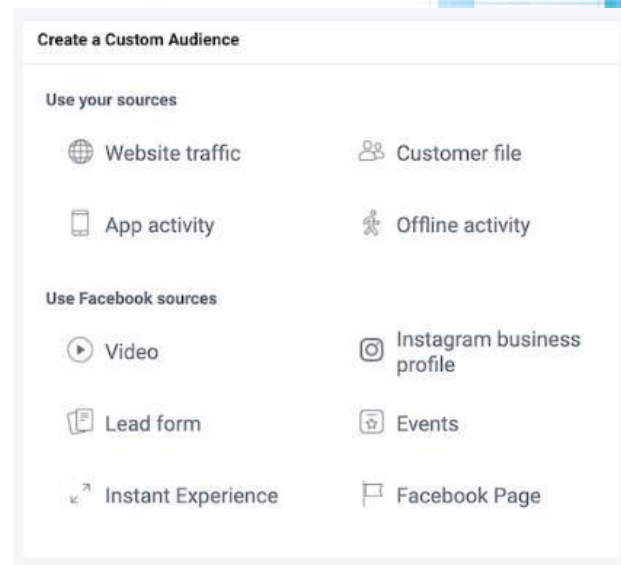
利用“店铺客流量”目标，面向可能会光顾门店的消费者开展营销

标记店铺，吸引周边的客户光临，并方便其余客户进行查询。

通过线上线下结合的模式，让客户先浏览确认意向，而后实地考察提升买家精准度。

FB广告的营销目标

开发潜在客户



简化潜在客户表单

- 即时表单中已预填好部分信息，因此潜在客户可快速完成注册或表明兴趣

获取客户更多信息

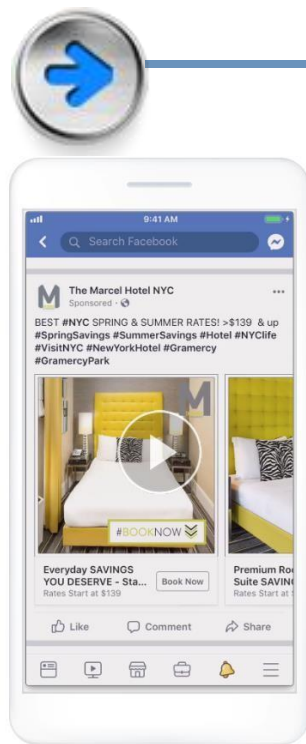
- 自行设计一些问题，由此加深对潜在客户的了解

结合使用CRM开展FB营销

- 潜在客户信息会自动上传至您的客户关系管理(CRM)系统中，方便您及时查看和使用

FB广告营销目标

面向现有客户再营销



面向对品牌已有所了解的受众开展营销

自动向每一位客户投放个性化的广告

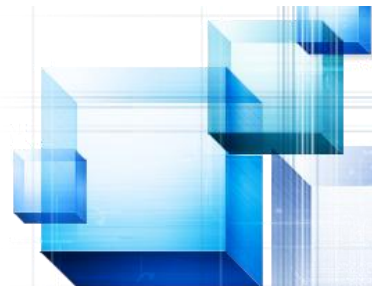
持续吸引忠实客户回购

❏ 面向曾访问过您的网站、应用、店铺或Facebook公共主页的用户推广业务

❏ 利用动态广告(Dynamic Ads)自动向用户展示他们最感兴趣的物品

❏ 面向优质客户推广新款商品，培养品牌忠诚度

FB广告的设计流程



跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

FB广告的设计流程



01

选择目标

若要选择合适的广告目标，问问自己“我最希望从广告中获得什么成效？”比如提升网站销量、应用下载量或品牌知名度

你的营销目标是什么? 帮助: 选择目标

品牌认知	购买意向	行动转化
品牌知名度	访问量	转化量
覆盖人数	参与互动	目录促销
	应用安装量	店铺访问量
	视频观看量	
	潜在客户开发	
	消息互动量	

FB广告的设计流程



02

选择受众

利用已掌握的受众信息（如年龄、地区和其他具体信息），选择与目标受众最相符的人口统计特征、兴趣和行为。

The screenshot shows the Facebook Audience Selection interface. At the top, there's a header '受众' (Audience) with a sub-header '设置广告的目标受众。详细了解。' (Set the target audience for your ad. Learn more.). Below this, there are two tabs: '新建受众' (New Audience) and '使用保存的受众' (Use Saved Audience). The '新建受众' tab is active. The main area contains several input fields and dropdown menus for defining the audience. These include: '自定义受众' (Custom Audience) with a text input '添加自定义受众或类似受众' (Add custom audience or similar audience); '排除' (Exclude) and '新建受众' (New Audience) buttons; '地区' (Location) with a dropdown '该地区内的所有用户' (All users in this location) and a list of countries including '美国' (United States); '年龄' (Age) with a range selector '18' to '30'; '性别' (Gender) with buttons for '全部' (All), '男性' (Male), and '女性' (Female); and '语言' (Language) with a text input '输入语言...' (Enter language...). There are also links for '包含' (Include) and '排除' (Exclude) to refine the audience.

FB广告的设计流程

目标受众是您希望向其传达营销信息，并且在看到营销信息后很有可能采取您所期望操作的人群人。构成目标受众的人会有一些共同的特征。这些特征可分为三大类：

人口统计特征

- ❏ 年龄
- ❏ 性别
- ❏ 家庭收入
- ❏ 职业
- ❏ 受教育程度
- ❏ 地区

兴趣

- ❏ 商品
- ❏ 话题
- ❏ 活动

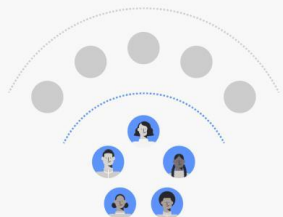
行为

- ❏ 观看行为
- ❏ 访问行为
- ❏ 特定爱好

FB广告的设计流程—— 目标受众的分类

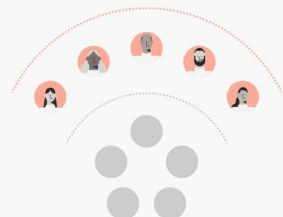
主要目标受众

主要目标受众是您预计会成为最有价值的客户，因而给予大部分关注的人群



次要目标受众

次要目标受众则是可能对商品或服务感兴趣的人拥有相同的特征，但不太可能成为最有价值的客户。



构建次要目标受众有助于您组织营销活动。特别是，当您销售的商品或服务不止一种时，或者当您觉得自己的商品或服务可能对不同人群有吸引力时，构建次要目标受众尤其有用。

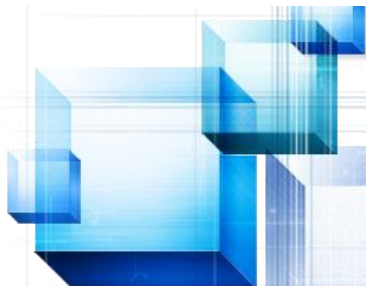
FB广告的设计流程



03

决定广告的投放位置

接下来，选择广告的投放位置，可以是 Facebook、Instagram、Messenger、AudienceNetwork 或同时在以上所有平台投放。在此步骤中，您还可选择向指定的移动设备投放广告。



版位

正确选择版位，高效展示广告。

☐ 自动版位 (推荐)

系统将自动选择最有利于广告表现的版位，向受众营销。为实现这个目标，版位应包括 Facebook、Instagram 和 Audience Network。详细了解。

☐ 编辑版位

移除版位可能会减少覆盖人数，导致你无法完成预期目标。详细了解。

跨境电商B2B数据

FB广告的设计流程



04

设置预算

输入单日预算或总预算以及您希望投放广告的时段。设置预算上限可确保广告花费不超出预期。

预算和排期
设置预算以及广告展示时间。

竞拍 可预计的覆盖和频次

预算 ⓘ 单日预算 ⓘ \$11.00
\$11.00

每日花费的实际金额可能有所不同。 ⓘ

排期 ⓘ ☒ 从今天开始长期投放
☐ 设置开始和结束日期

每周花费将不会超过 \$77.00。

显示高级选项 ▼

FB广告的设计流程



05

选择格式

有六种功能灵活的广告格式可供选择，且它们适用于各种设备和网速条件。您可以选择在广告中展示一张图片或一段视频，也可采用展示空间更充裕的多图片格式。



FB广告的设计流程

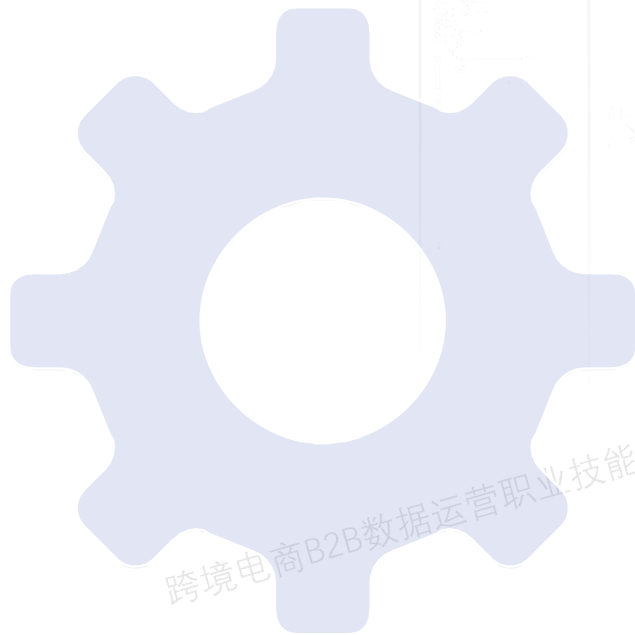
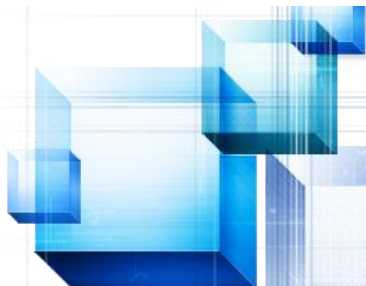


06

下单

广告提交后将进入广告竞拍流程，该流程有助于您将广告展示给相关的目标受众。

跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书



跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书

FB广告的设计流程



07

衡量和管理广告

投放广告后，您可在广告管理工具中追踪广告表现和编辑广告。包括比较多个广告版本的效果，了解广告投放是否高效，并做出相应调整。

广告系列	广告组
Instagram 帖子 6093967228223	全部
Jasper's Market - 主页赞 6043583858623	全部
	美国 - 18 岁以上 6043583858623

任务实施

Task Implementation



- ❖ Now please register an account in Facebook and try to find customers.

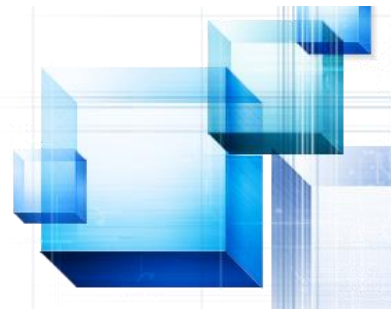


任务展示 Task Presentation

**Please show the
customers you
have searched in
Facebook.**



Comments评价



Enterprise
企业导师点评

School
学校导师点评

