

এ বইটি শুরু করার আগে কিছু কথা
বলতে চাই । একদিনের ১০ লক্ষ টাকা
সেল করা কোন ঘটনাই না । এর থেকে
আরও বেশি সেল করা সম্ভব ।



আমি আপনাদেরকে এটাই দেখাতে চাই
যে আমি যদি একদিনে ১০ লক্ষ টাকা
সেল করতে পারি তাহলেও আপনারাও
কেন আমার দেখানো strategy ফলো
করে আপনারা কেন পারবেন না । আমি
চাই আপনারা আমার দেখানো ফর্মুলাতে
এপ্লাই করে আপনারা আমার মত সেল
করা শুরু করুন ।

ফেসবুকে একদিনে ১০ লক্ষ টাকা
সেল করা আসলেই অনেক সহজ
। আপনি চাইলে একদিনে এর
থেকে আরও বেশি সেল করতে
পারবেন । আমি শুধু
আপনাদেরকে দেখানোর জন্য
আমি দশ লক্ষ টাকার সেল
চ্যালেঞ্জ গ্রহণ করেছি ।





আমি এই পিডিএফে আপনাদেরকে একদম পুঙ্খানুর পুঙ্খানু ভাবে সম্পূর্ণ প্রথম দিন থেকে শুরু করে একদম শেষ দিন পর্যন্ত অর্থাৎ ১০ লক্ষ টাকা সেল করা পর্যন্ত আমি আপনাদেরকে প্রতিটা স্টেপ খুব সুন্দর ভাবে দেখাবো।

আশা করি এই জর্নিতে আপনারা আমার সাথে থাকবেন। এমনকি আমার স্টুডেন্ট যারা আছে তারা একদিনের সর্বোচ্চ ৩০ লক্ষ টাকা সেল পর্যন্ত করেছে।



তাহলে চলুন শুরু করা যাক।

একদিনের ১০ লাখ টাকার সেল চ্যালেঞ্জ



CHAPTER 01

চ্যাপ্টার একে আমরা দেখব যে কিভাবে ফেসবুকে Ads run করতে হয়। এবং আমরা আমাদের ১০ লক্ষ টাকা সেল করার জন্য আমরা ফেসবুকে কিভাবে Ads run করি সেটা আপনাদেরকে দেখাবো। এবং আমরা ফেসবুকের কোন কোন objective ওপর Ads run করি সেটাও আপনাদেরকে দেখাবো।

এবং ফেসবুকে Ads run করার পরে কি রকম রেজাল্ট আসলো সেটা আপনারা দেখতে পারবেন। অর্থাৎ আপনাদেরকে ডলার খরচ করে বা টেস্টিং করে Ads run করা লাগবে না।



আমি এইখানে দেখিয়ে দিব যে আসলে কোন objective Ads run করলে ভালো ফলাফল পাওয়া যায়।

এবার আমরা দেখে নেই ফেসবুক Ads অবজেক্টিভ কেমন দেখতে হয়।

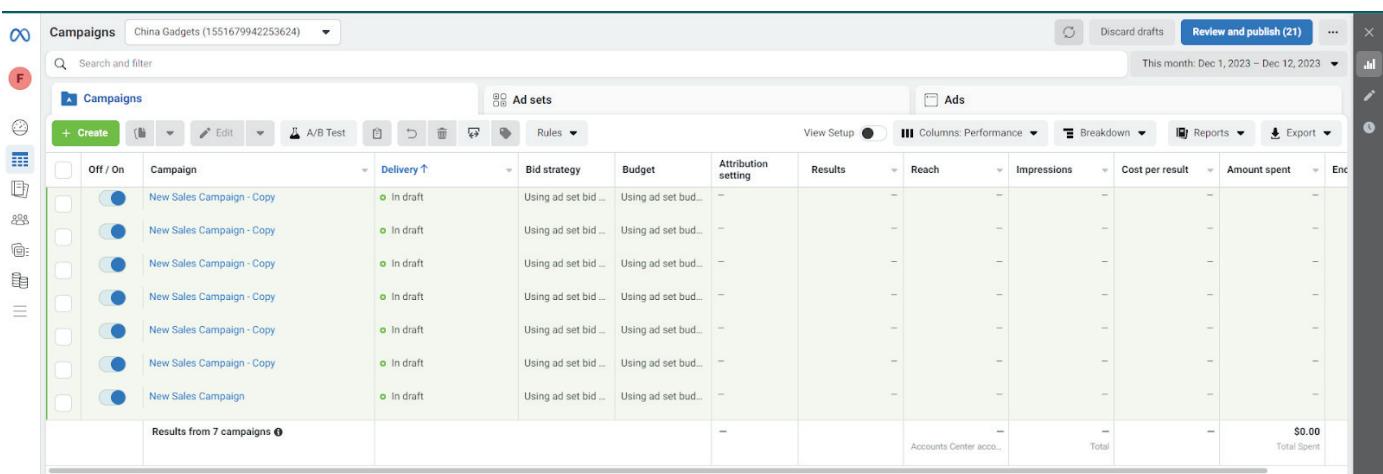
X X X X
X X X X



FACEBOOK CAMPAIGN OBJECTIVE পরিচিতি

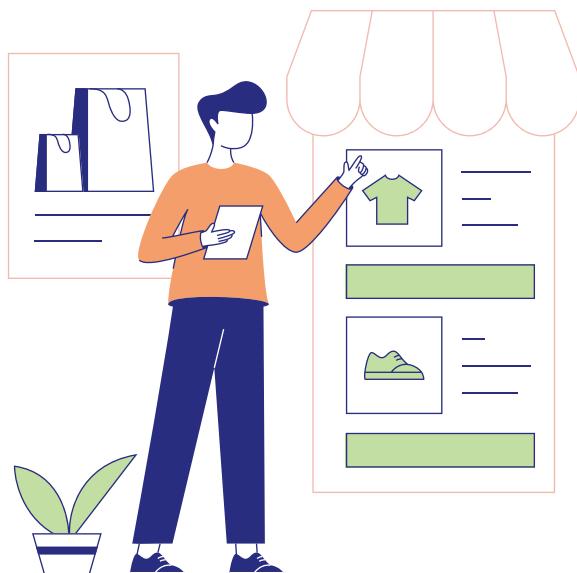
X X
X X
X X

আমি নিচে একটি ফেসবুকে অ্যাডস ক্যাম্পেইনের ওভারভিউ দিয়ে দিচ্ছি আপনারা দেখলে বুঝতে পারবেন যে ফেসবুকে অ্যাডস campaign আসলে দেখতে কি রকম হয় যারা begennier আর তাদের জন্য এটা অনেক কার্যকর ।

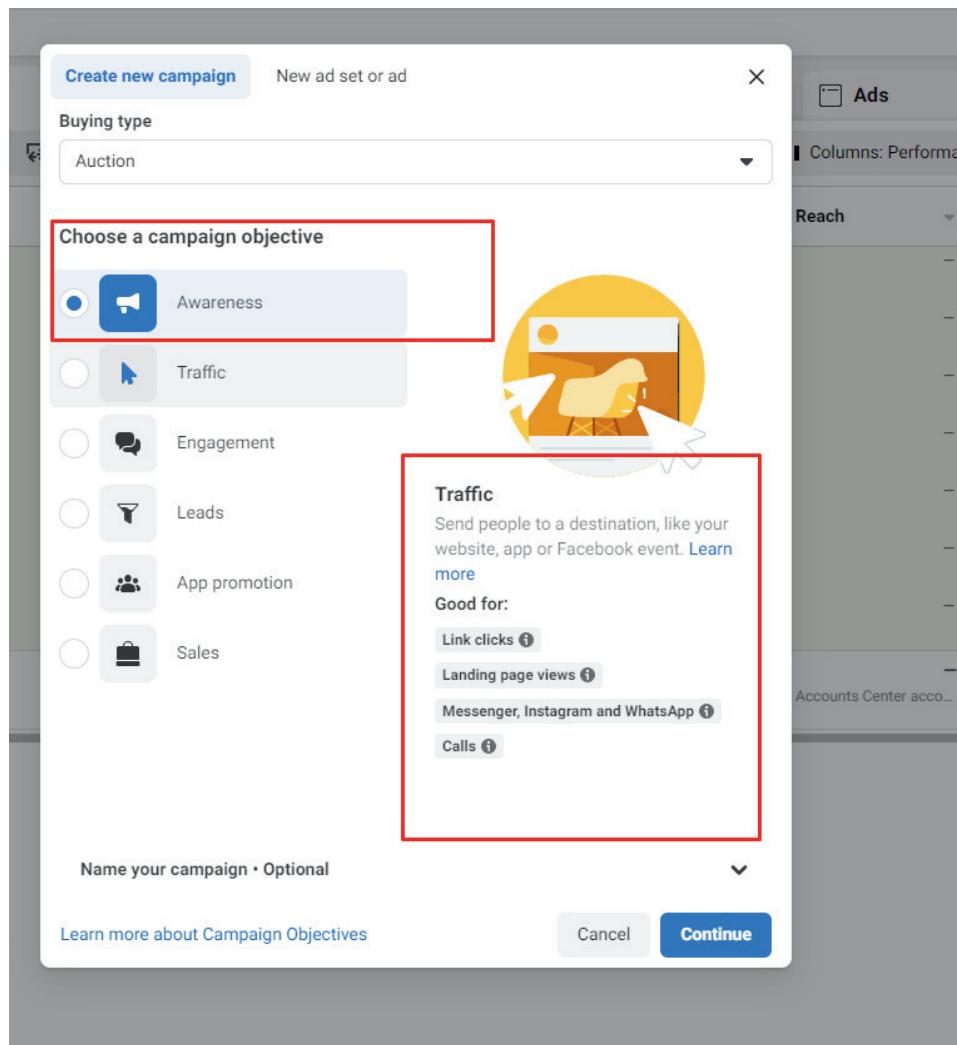


The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, it says 'Campaigns China Gadgets (1551679942253624)'. On the right, there are buttons for 'Discard drafts', 'Review and publish (21)', and a date range 'This month: Dec 1, 2023 – Dec 12, 2023'. The main area is titled 'Campaigns' and shows a table with the following columns: Off / On, Campaign, Delivery ↑, Bid strategy, Budget, Attribution setting, Results, Reach, Impressions, Cost per result, Amount spent, and End. There are seven rows, each labeled 'New Sales Campaign - Copy' and marked as 'In draft'. The 'Results' column shows '-' for all rows. The 'Amount spent' column shows '\$0.00' and the 'Total Spent' column also shows '\$0.00'. A sidebar on the left has icons for campaigns, ads, and metrics.

এখন আমরা একটি ads ক্যাম্পেইন রান করব । ক্যাম্পেইন রান করার জন্য ফেসবুক আমাদের কয়েকটি অবজেক্টিভ দিয়ে দেয় যে আমরা কোন ভিত্তিতে বা আমরা আসলে কি চাই ফেসবুকে কাছ থেকে সেটি ফেসবুক সিলেক্ট করতে বলে ।

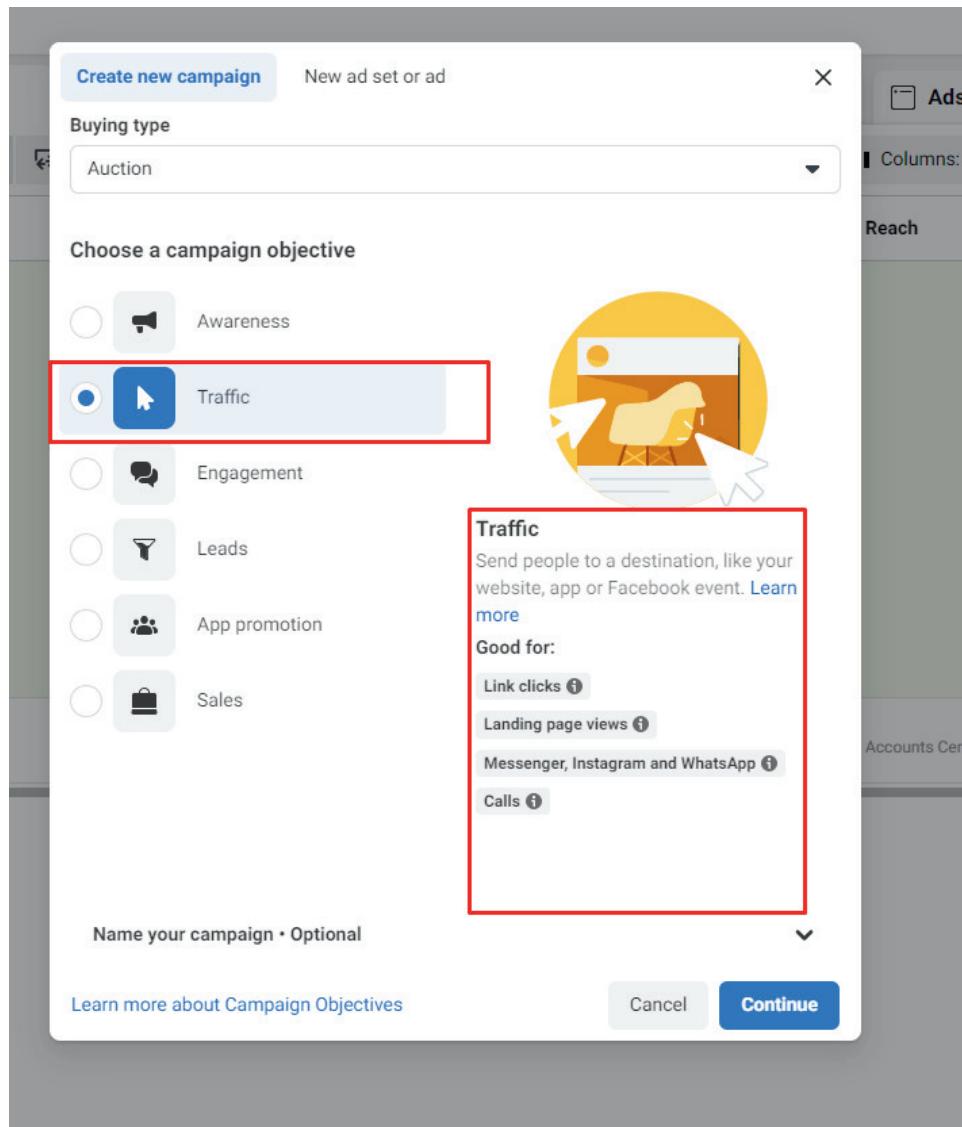


Awareness Campaign



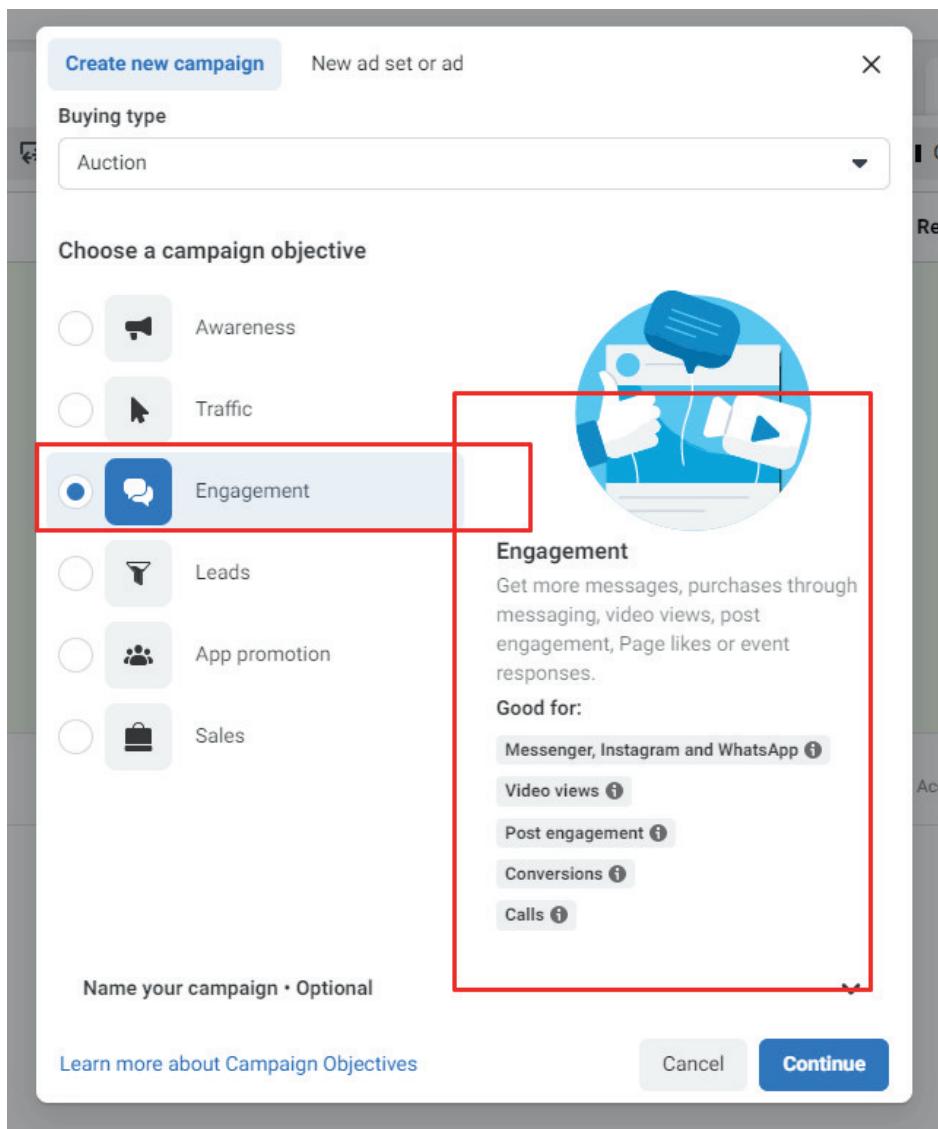
আজকের প্রথম সাবজেক্টিভ হচ্ছে Awareness অবজেক্টিভ। এই ক্যাম্পেইনেই ads run করেন তাহলে আপনি আপনার ব্রান্ডের পরিচিতি আরও বাড়াতে পারবেন। এবং ফেসবুক এমন মানুষদের কাছে নিয়ে যাবে যারা আপনার ব্রান্ড বা আপনার পেজ সম্পর্কে অবগত নয় বা যারা জানেনা। আশা করি আপনারা বুঝতে পেরেছেন যে ফেসবুকে অ্যাওয়ারনেস অবজেক্টিভের রান করলে আসলে কি ফলাফল পাওয়া যায়।

Traffic Campaign



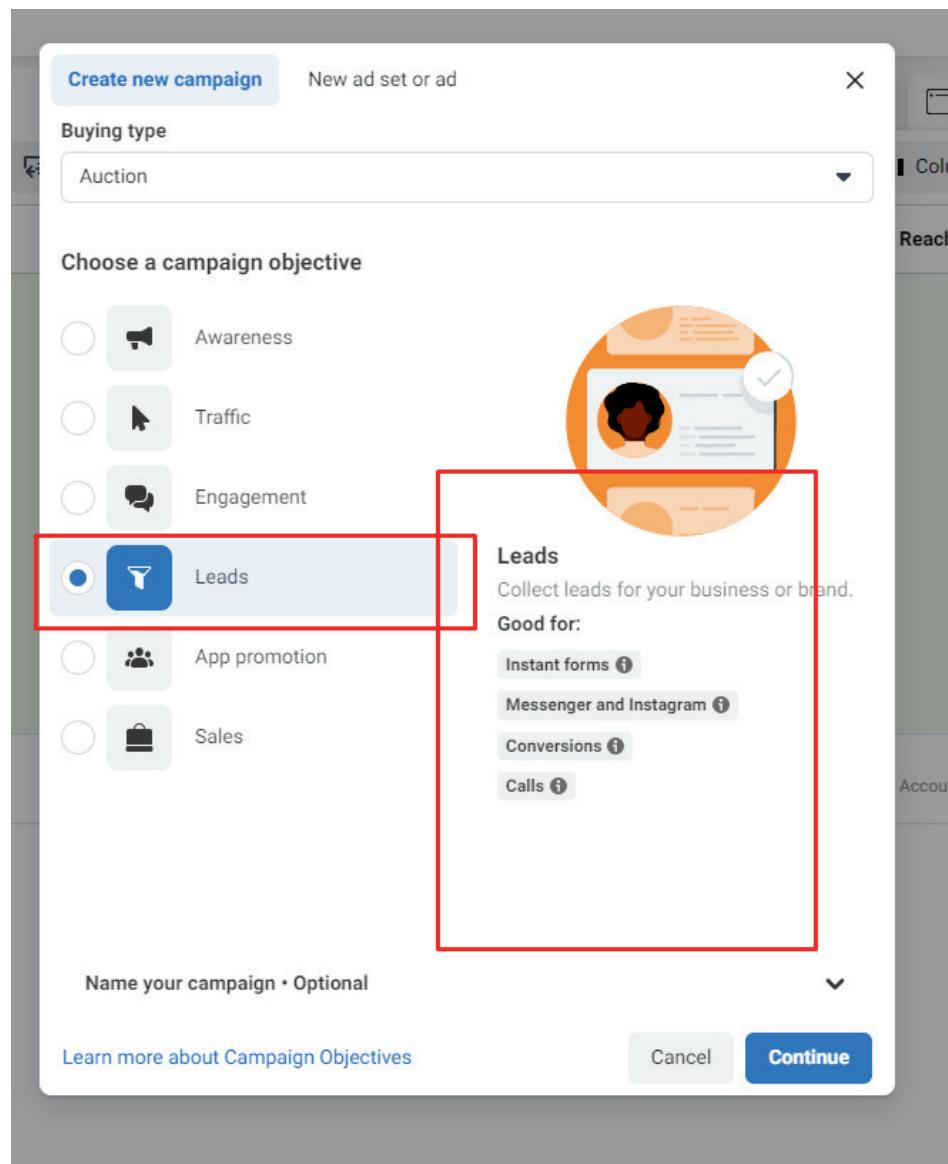
ট্রাফিক ক্যাম্পেইনের আন্তরে আপনি যদি ads run করেন তাহলে আপনি ওয়েবসাইটে ট্রাফিক পাবেন অর্থাৎ আপনি যদি চান যে আমার ওয়েবসাইটে বা ল্যান্ডিং page শুধু ট্রাফিক ভিজিট করুন তাহলে আপনি এই অবজেক্টিভিটা সিলেক্ট করতে পারেন।

Engagement Campaign



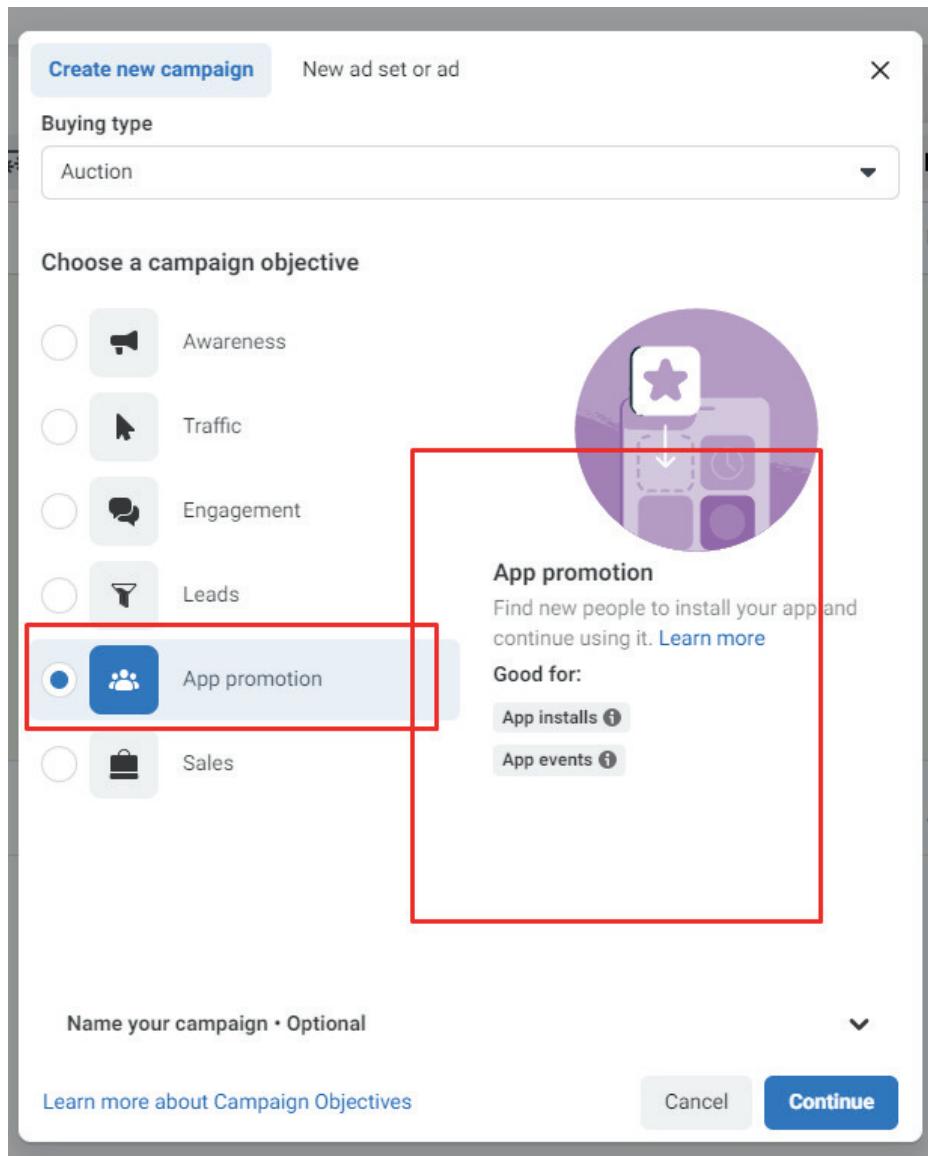
এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন হলো যদি আপনি আপনার প্রোডাক্ট এর জন্য আপনি মেসেজ ক্যাম্পেইন করতে চান তাহলে আপনি এটি সিলেক্ট করবেন। অর্থাৎ মেসেজ ক্যাম্পেইন চালানোর জন্য বাংলাদেশের বেশিরভাগ ই-কমার্স উদ্যোক্তারা এটি সিলেক্ট করে থাকে।

Leads Campaign



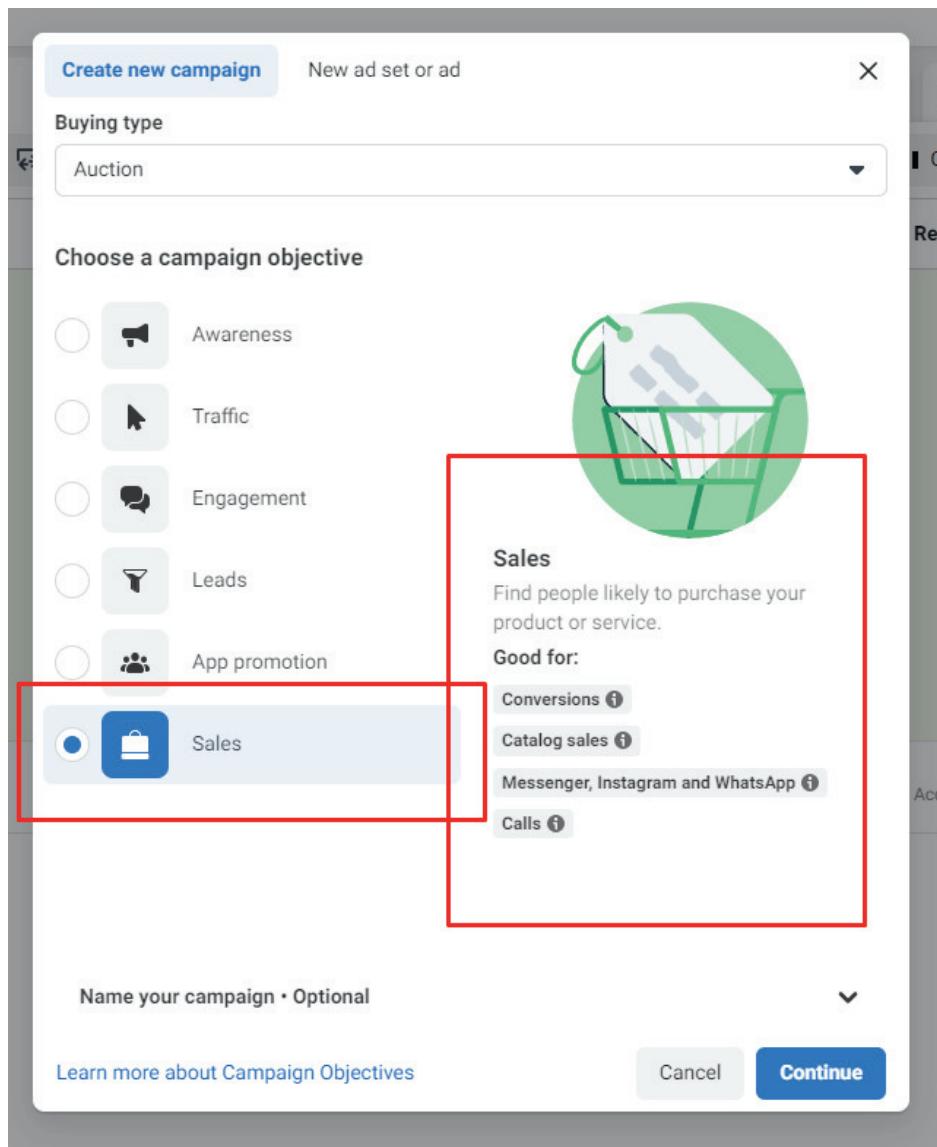
লিড ক্যাম্পেইন হলো যদি আপনি আপনার ব্রান্ডের জন্য মানুষের ফোন নাম্বার কিংবা তার নাম কিংবা তার ইমেল অ্যাড্রেস কালেক্ট করতে চান তাহলে আপনি এই Leads ক্যাম্পেইনটি সিলেক্ট করবেন।

App install Campaign



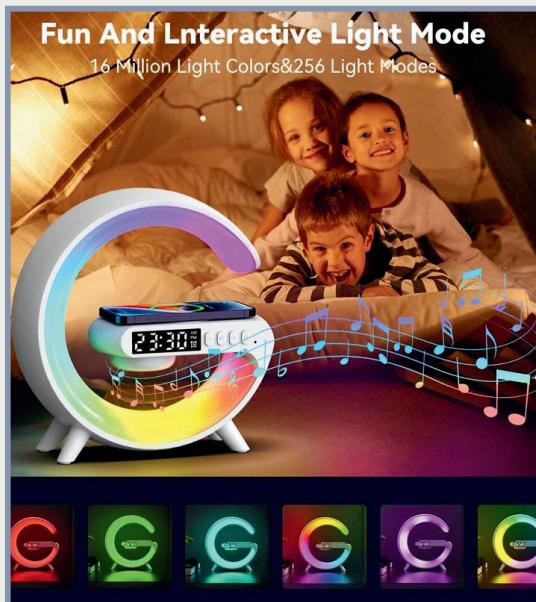
এই ক্যাম্পেইন রান করার জন্য আপনাকে অবশ্যই একটি এন্ড্রয়েড অ্যাপস থাকতে হবে। যদি আপনার একটি এন্ড্রয়েড অ্যাপস থাকে এবং আপনি যদি চান যে এটি আমার কাস্টমাররা ইনস্টল করুন তাদের ফোনে তাহলে আপনি এই ক্যাম্পেইন টি সিলেট করবেন।

Sells Campaign



সেলস ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে আপনি যেকোনো প্রোডাক্ট সেল করতে পারবেন। অর্থাৎ আপনি চাচ্ছেন যে আমার এই প্রোডাক্টটা কাস্টমার কিনবে তাহলে আপনি এই ক্যাম্পেইনটি সিলেক্ট করতে পারেন। এবং মজার ব্যাপার হচ্ছে বাংলাদেশের অধিকাংশ ই-কমার্স উদ্যোক্তারা এই ক্যাম্পেইনটি তারা সিলেক্ট করে থাকে।

তার আগে চলুন আমরা দেখে নেই যে আমরা কোন প্রোডাক্ট সেল করতে চাচ্ছি । অর্থাৎ আমরা যে ১০ থেকে ১০ লক্ষ টাকা সেল করব যে প্রোডাক্ট দিয়ে সেটা আমরা এখন দেখব ।



HABILLÉ

Search for products

SELECT CATEGORY

LOGIN / REGISTER

0.00tk

BROWSE CATEGORIES

HOME SHOP ABOUT US CONTACT US

Home / Shop / Gadget /
G63 Atmosphere RGB Light Bluetooth Speaker With Wireless Charging

G63 Atmosphere RGB Light Bluetooth Speaker With Wireless Charging

Tk 1,900.00 Tk 1,390.00

Specifications

- Bluetooth Version: V5.2
- Speaker Power: 3w
- Battery: 3.7V/300mA
- Wireless Charging: 5w/10w
- Seven Color Selection
- Use Time: 2-3 Hours
- Charging Port: Type C

সারা দেশে রয়েছে হোম ডিলিভারি সুবিধা।
ডেলিভারি টাইম:
ঢাকায় স্থিত ২৪-৪৮ ঘণ্টা এবং
ঢাকায় বাস্তীতে স্থিত ৪৫-৭২ ঘণ্টা।
অর্ডার করতে এবন্দুই পদক্ষেপ করুন অথবা সরাসরি কল করুন।
Contact Us : ০৯৬৯৭৪৩৪৩৯৬

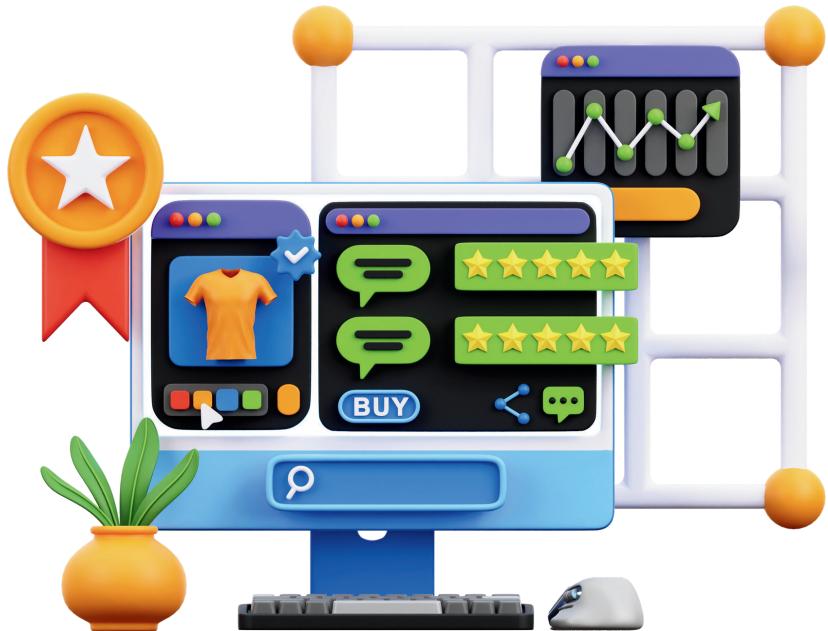
কালার সিলেক্ট করুন

Black, White

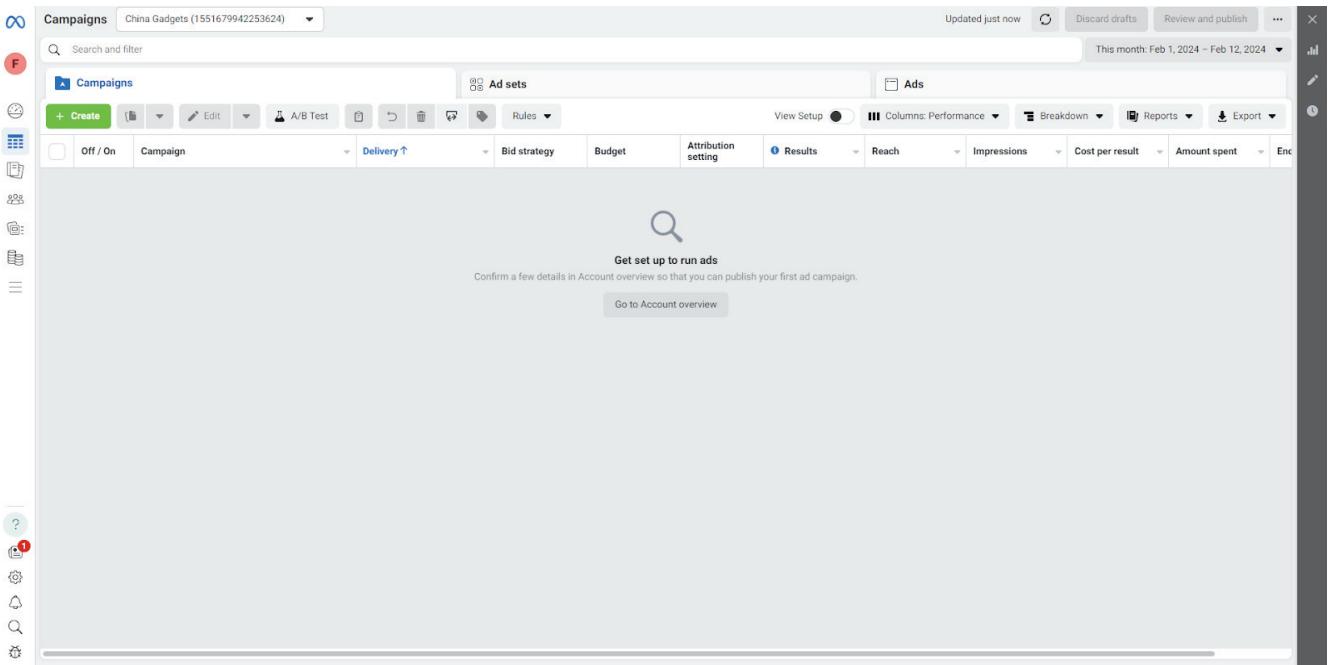
ADD TO CART BUY NOW

উপরে ছবিতে আপনারা দেখতে পাচ্ছেন যে প্রোডাক্টটি এই প্রোডাক্টটি আমরা সেল করতে চাচ্ছি ।

Product Price - 1390tk



এবার আমরা প্রত্যেকটা Ads Objective থেকে Ads run করব ।

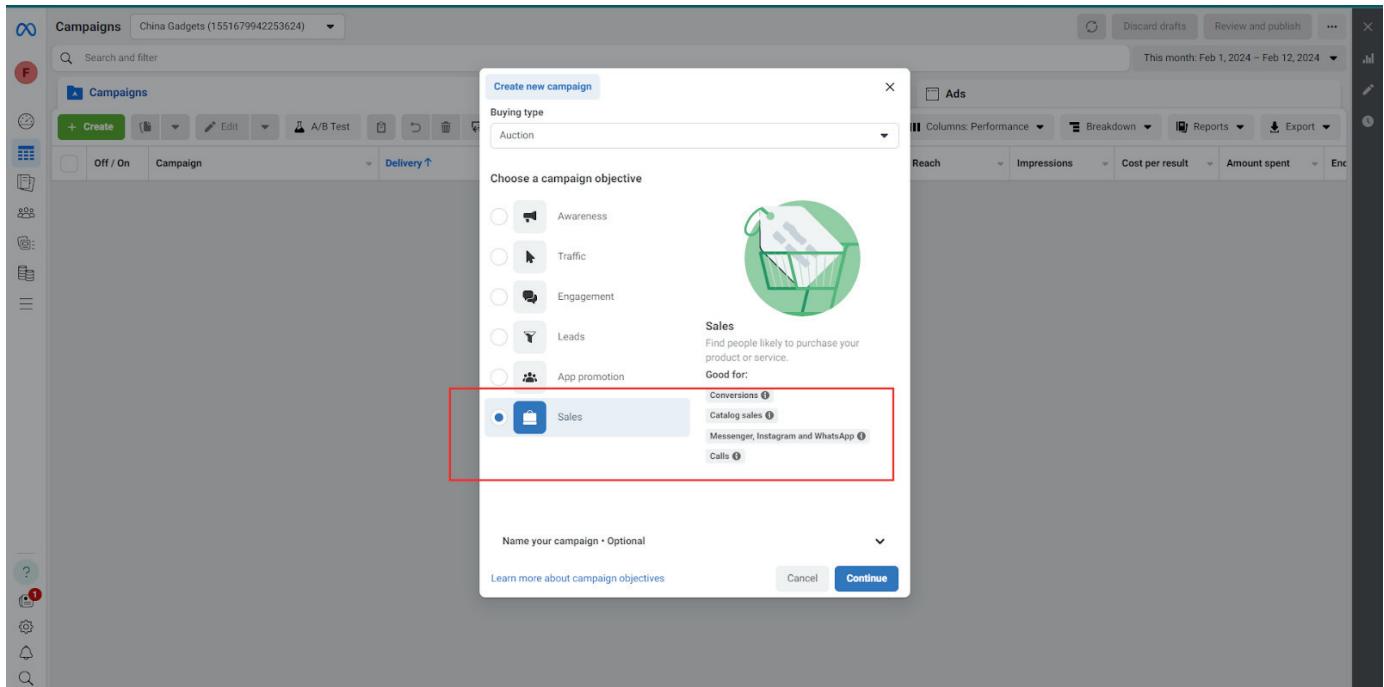


আমরা প্রথমে ফেসবুকে Ads manager আসলাম । এখানে এখানে সব কিছু ফাঁকা দেখাচ্ছে কারণ আমরা এখনো Ads রান করি নাই ।

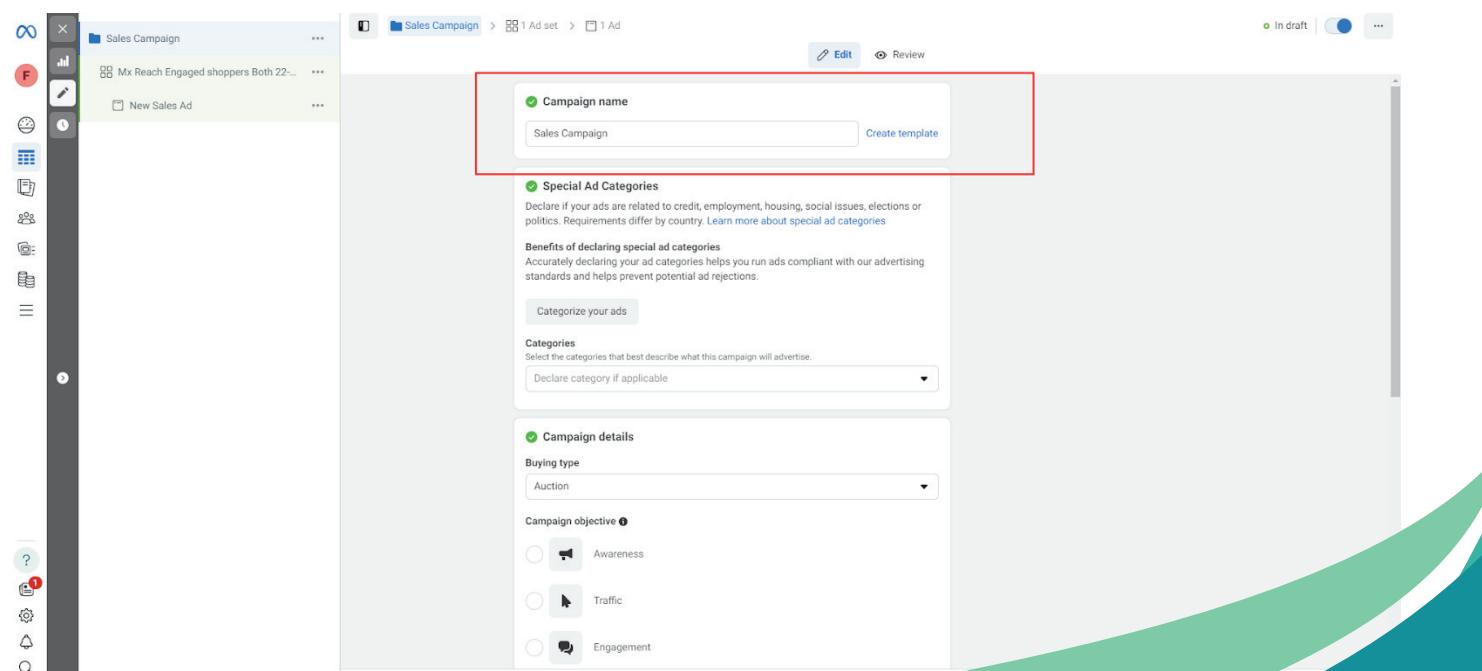


আমরা উপরে যে কয়টা Ads Objective দেখেছি সব কয়টা আমরা run করব । আমরা দেখতে চাই যে ফেসবুক আসলে কোন অবজেক্টিভ সিলেক্ট করলে আমাদের সেল দেয় ।

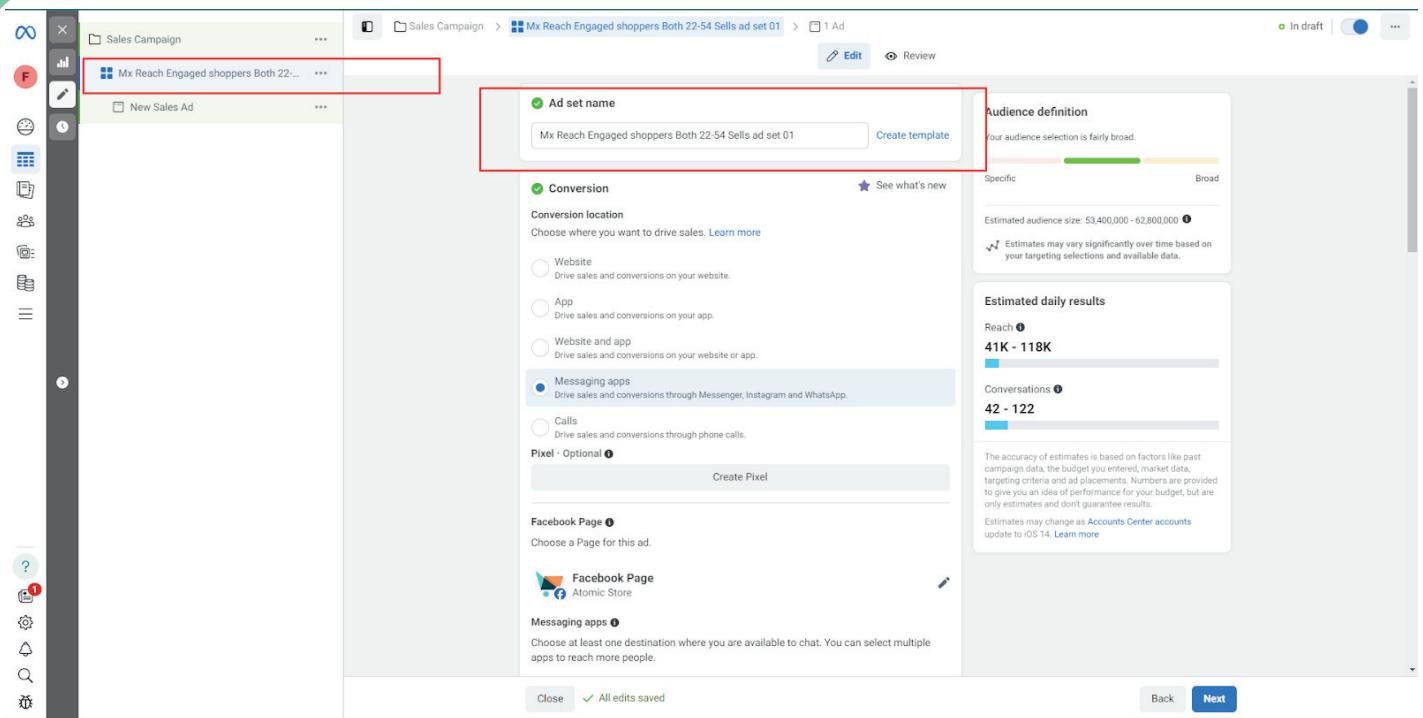
তাহলে চলুন আমরা প্রথমেই সেলস এড দিয়ে শুরু করি। আমরা প্রথমে সেলস অবজেক্টিভ সিলেক্ট করলাম।



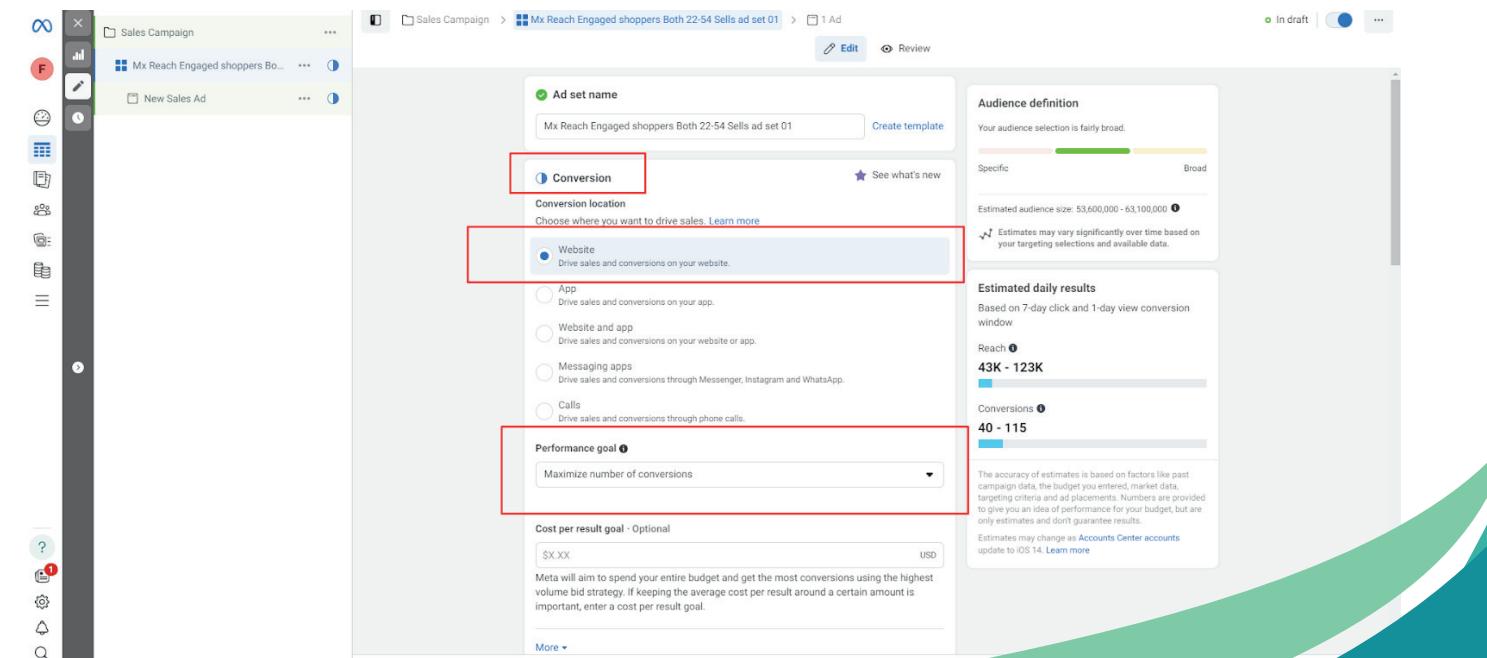
Sales Objective সিলেক্ট করার পর আমাদের ক্যাম্পেইনের নাম দিতে হবে :



এরপরে আপনি Ads Set নাম দিবেন।



এরপরে আপনি কনভার্শন ওয়েবসাইটে দিবেন। অর্থাৎ আমরা ওয়েবসাইটে Pixel সেটআপ করেছি। তাই আমাদের ওয়েবসাইট সিলেক্ট করতে হবে। এবং Performance goal অবশ্যই Maximum Performance goal দিবেন। দেখুন আমি নিচে ছবিতে সবকিছু দেখিয়ে দিয়েছি।



এবার দেখুন আমার আমাদের Daily বাজেট দিয়েছি ৫০ ডলার।
অর্থাৎ আমাদের প্রতিদিন ৫০ ডলার করে Ads চলবে।

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. A red box highlights the 'Budget & schedule' section where a daily budget of \$50.00 is set. A red arrow points from the text above to this highlighted area. To the right, there's an 'Audience definition' section indicating a fairly broad audience selection, with a specific/broad slider set towards 'Specific'. Below that is the 'Estimated daily results' section, which provides estimates based on a 7-day click and 1-day view conversion window. The reach is listed as 106K - 308K and conversions as 100 - 288.

Budget & schedule

Daily Budget: \$50.00

Audience definition

Reach: 106K - 308K

Conversions: 100 - 288



আমরা নিচের এইগুলো দিয়ে টার্গেট করেছি ।

Age : 20 - 45

Gender : All

Targeting : Engaged Shoppers

The screenshot shows the targeting configuration for a Facebook ad set. The targeting parameters are highlighted with a red box:

- Age:** Set between 20 and 45.
- Gender:** Set to "All genders".
- Detailed targeting:** Under "Behaviors > Purchase behavior", "Engaged Shoppers" is selected. Other options like "Add demographics, interests or behaviors" and "Advantage detailed targeting" are also visible.

On the right side, the "Audience definition" section indicates a fairly broad selection with an estimated audience size of 10,600,000 - 12,500,000. The "Estimated daily results" section provides performance estimates based on a 7-day click and 1-day view conversion window, showing a reach of 99K - 286K and conversions of 110 - 318.

আমরা Ads Placement করেছি নিউজফিল্ড , স্টোরিস, Reels, এবং ফেসবুক ভিডিও প্লাটফর্মের মাধ্যমে । এই কয়টা জায়গায় আমরা টার্গেট করেছি । বা আমাদের Ads প্লেসমেন্ট করেছে । অর্থাৎ আমরা এই জায়গাগুলোতে আমরা আমাদের Ads গুলো দেখাতে চাচ্ছি । ,

Audience definition
Your audience selection is fairly broad.
Estimated audience size: 10,400,000 - 12,200,000
Estimates may vary significantly over time based on your targeting selections and available data.

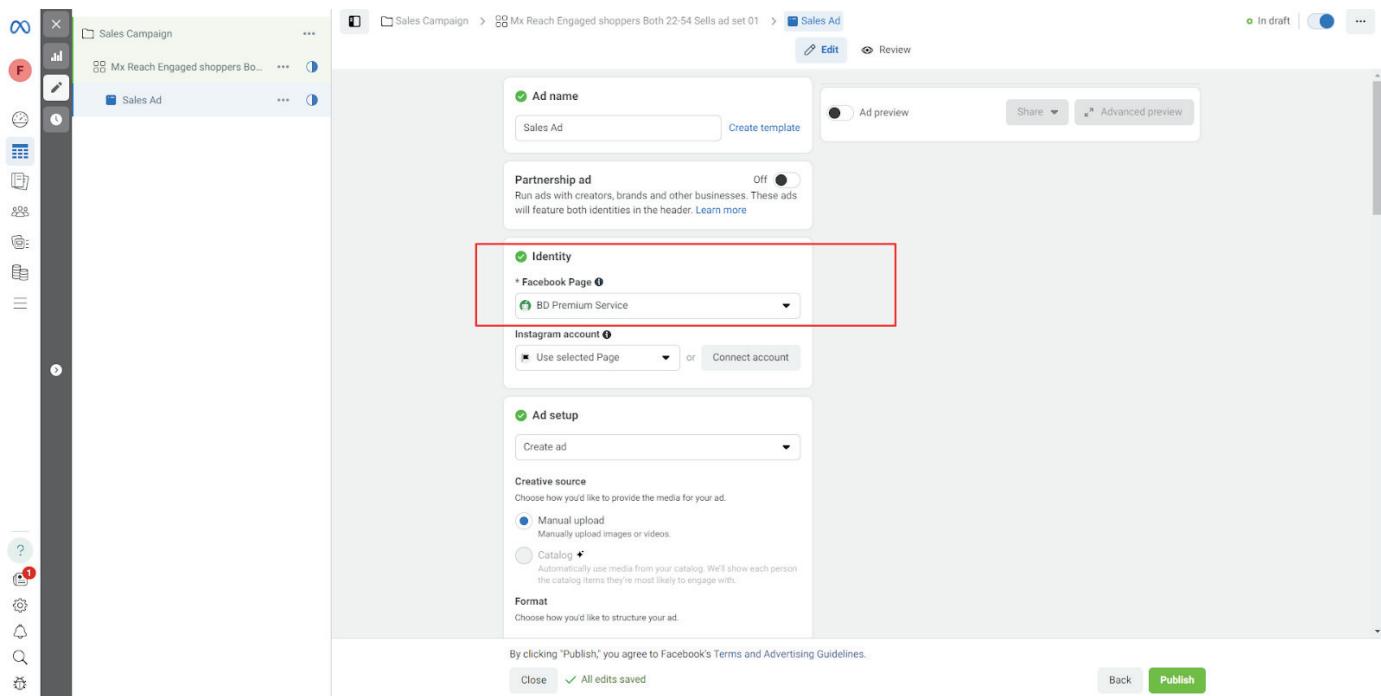
Estimated daily results
Based on 7-day click and 1-day view conversion window
Reach 99K - 287K
Conversions 110 - 317

এবং আমরা চাছি সব আমাদের Ads সব ডিভাইসে দেখানোর জন্য অর্থাৎ মোবাইল ল্যাপটপ ডেস্কটপ সব ডিভাইসে দেখানোর জন্য আমরা All Device Select করেছি।

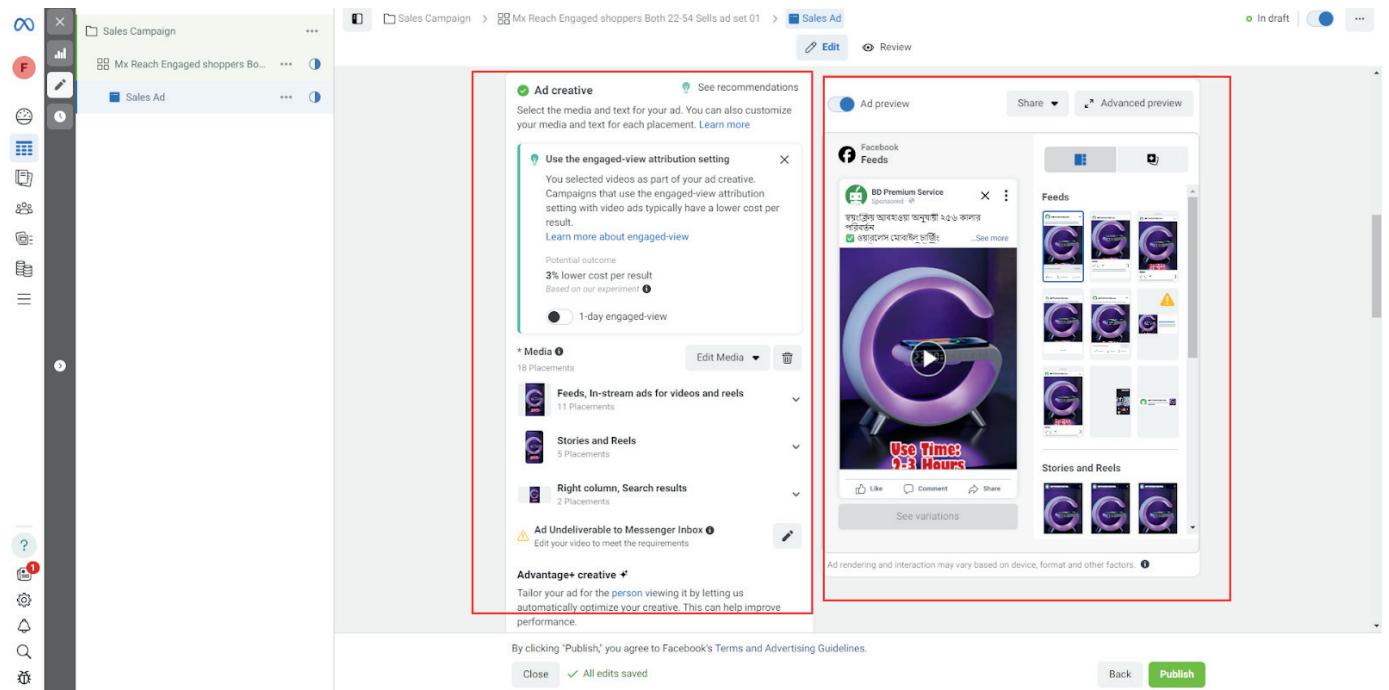
Audience definition
Your audience selection is fairly broad.
Estimated audience size: 10,400,000 - 12,200,000
Estimates may vary significantly over time based on your targeting selections and available data.

Estimated daily results
Based on 7-day click and 1-day view conversion window
Reach 99K - 287K
Conversions 110 - 317

এবার আপনি এখানে আপনার ফেসবুক পেজ সিলেক্ট করে দিবেন



দেখুন আমরা আমাদের প্রোডাক্টিভ ভিডিও সেটা আপলোড করে দিয়েছি। এবং সেটা Ads জন্য তৈরি হয়ে গিয়েছে।



আমরা এখানে প্রাইমারি টেক্সট দিয়ে দিয়েছি এবং অর্ডার নাও বাটন দিয়ে দিয়েছে।

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface for creating a sales ad. The primary text section is highlighted with a red box. It contains a list of 10 bullet points in Bengali, which are part of a larger text block labeled "Primary text (1 of 5)". Below this is a headline input field and a description input field. Further down is a section titled "Optimize text per person" with a dropdown set to "Enabled". A "Call to action" section follows, with a dropdown currently showing "Order now". At the bottom of the text area is an "Info labels" section with a note about using labels to highlight business information.

আমরা এখানে ওয়েবসাইটে লিংক দিয়ে দিয়েছি

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface for creating a sales ad. The destination URL section is highlighted with a red box. It includes fields for "Website URL" (set to <https://habillebd.com/shop/g3-atmosphere-rgb-light-bluetooth-speaker-with-wireless-charging/>) and "Display link" (set to <https://habillebd.com/>). Below these are sections for "Browser add-ons" (with "None" selected) and "Languages" (set to "Off"). To the right, the ad preview shows a feed post with a video thumbnail for a speaker and a "Battery 3300mAh" offer.

এবার চলুন আমরা আমাদের অ্যাড পাবলিশ করে দেই।

https://habillebd.com/

Browser add-ons

People will see your website when they tap on your ad. You can add an additional contact method in the browser to help people connect with you.

- None
Don't add a button.
- Call 
Add a call button on your website.
- WhatsApp 
Add a WhatsApp button on your website.
- Instant Experience 
Send people to a fast-loading, mobile-optimized experience.
- Facebook event 
Send people to an event on your Facebook Page.

Languages Off
Add your own translations or automatically translate your ad to reach people in more languages. [Learn more](#)

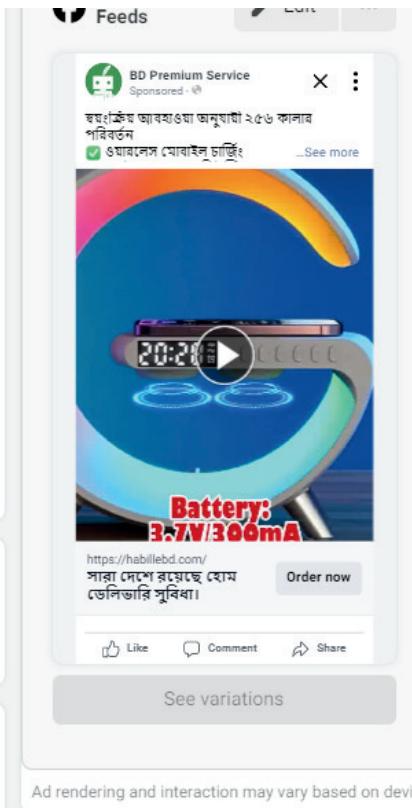
Tracking

Track event datasets that contain the conversions your ad might motivate. The dataset that contains the conversion selected for the ad account will be tracked by default.

Website events 

By clicking "Publish," you agree to Facebook's Terms and Advertising Guidelines.

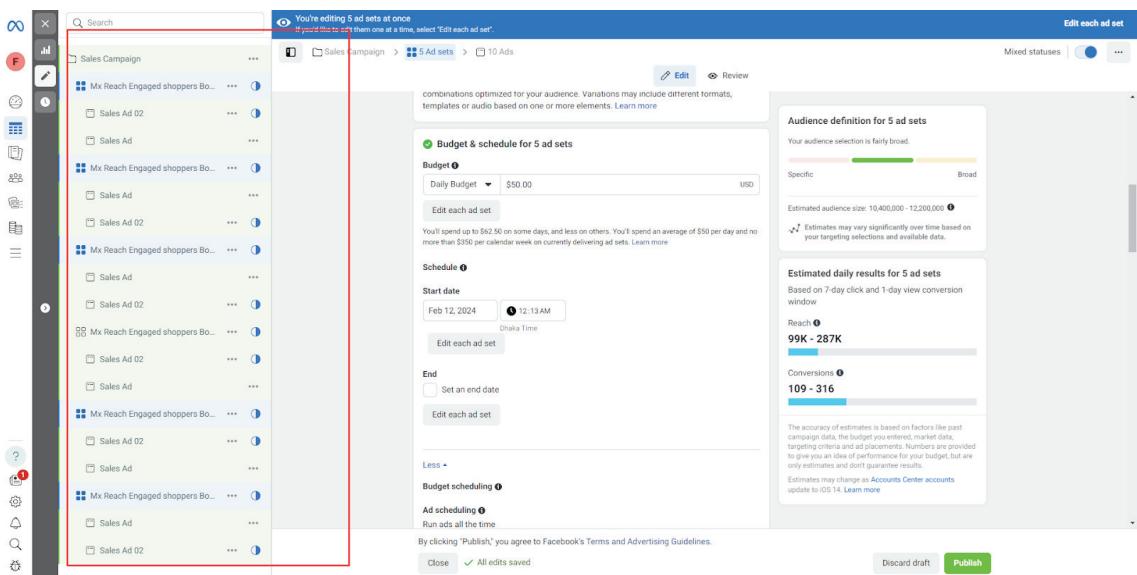
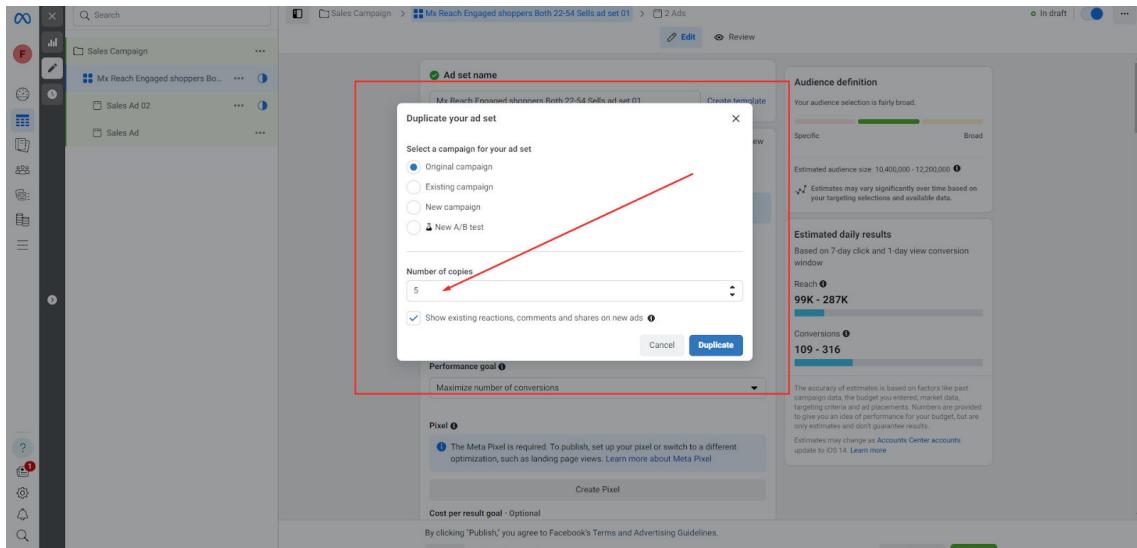
 All edits saved



The screenshot shows a Facebook ad preview for a battery advertisement. The ad features a smartphone displaying a digital clock at 20:20. Below the phone, the text 'Battery: 3.7V/300mA' is visible. The ad includes a 'See more' link, a 'Order now' button, and standard social sharing options (Like, Comment, Share). A note at the bottom states: 'Ad rendering and interaction may vary based on device, format and other factors.' To the right of the main ad, there is a grid of smaller variations of the same ad, each with a yellow warning icon. A red arrow points from the 'Publish' button in the bottom right corner towards this grid of variations.



আমরা আমাদের Adset ডুপ্লিকেট করে দিয়েছি মোট আরো পাঁচটা Adset তৈরি করেছি।



আমরা উপরে যেমন করে সেলস ক্যাম্পেইন চালু করেছি ঠিক তেমন করে আরো যে কয়টা ফেসবুকে অবজেক্টিভ আছে যেমন অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইন, এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন, ট্রাফিক ক্যাম্পেইন, ভিডিও ভিডিও ক্যাম্পেইন, এবং সেলস ক্যাম্পেইন, আমরা এখানে প্রত্যেকটা সেলস ক্যাম্পেইন এর মতো করে ছবিই সেম টু সেম এক্সাম করেছে।

যেহেতু প্রত্যেকটার ভিডিও বা ছবি আকারে দিতে গেলে অনেক বড় হয়ে যাবে তাই আমি একেবারে সব করে দিয়েছি।

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. The top navigation bar includes 'Campaigns' (selected), 'China Gadgets (1551679942253624)', 'Updated just now', 'Discard drafts', and date range 'This month: Feb 1, 2024 – Feb 12, 2024'. Below the navigation is a search bar 'Search and filter' and a sidebar with various icons. The main content area has tabs for 'Campaigns' (selected), 'Ad sets', and 'Ads'. A green 'Create' button is visible. The 'Campaigns' table lists five campaigns: 'video views Campaign', 'Traffic Campaign', 'Awareness Campaign', 'Engagement Campaign', and 'Sales Campaign', all marked as 'Active'. The table includes columns for 'Off / On', 'Campaign', 'Delivery', 'Bid strategy', 'Budget', 'Attribution setting', 'Results', 'Reach', 'Impressions', 'Cost per result', 'Amount spent', and 'Ends'. A red box highlights the first five rows of the campaign table.

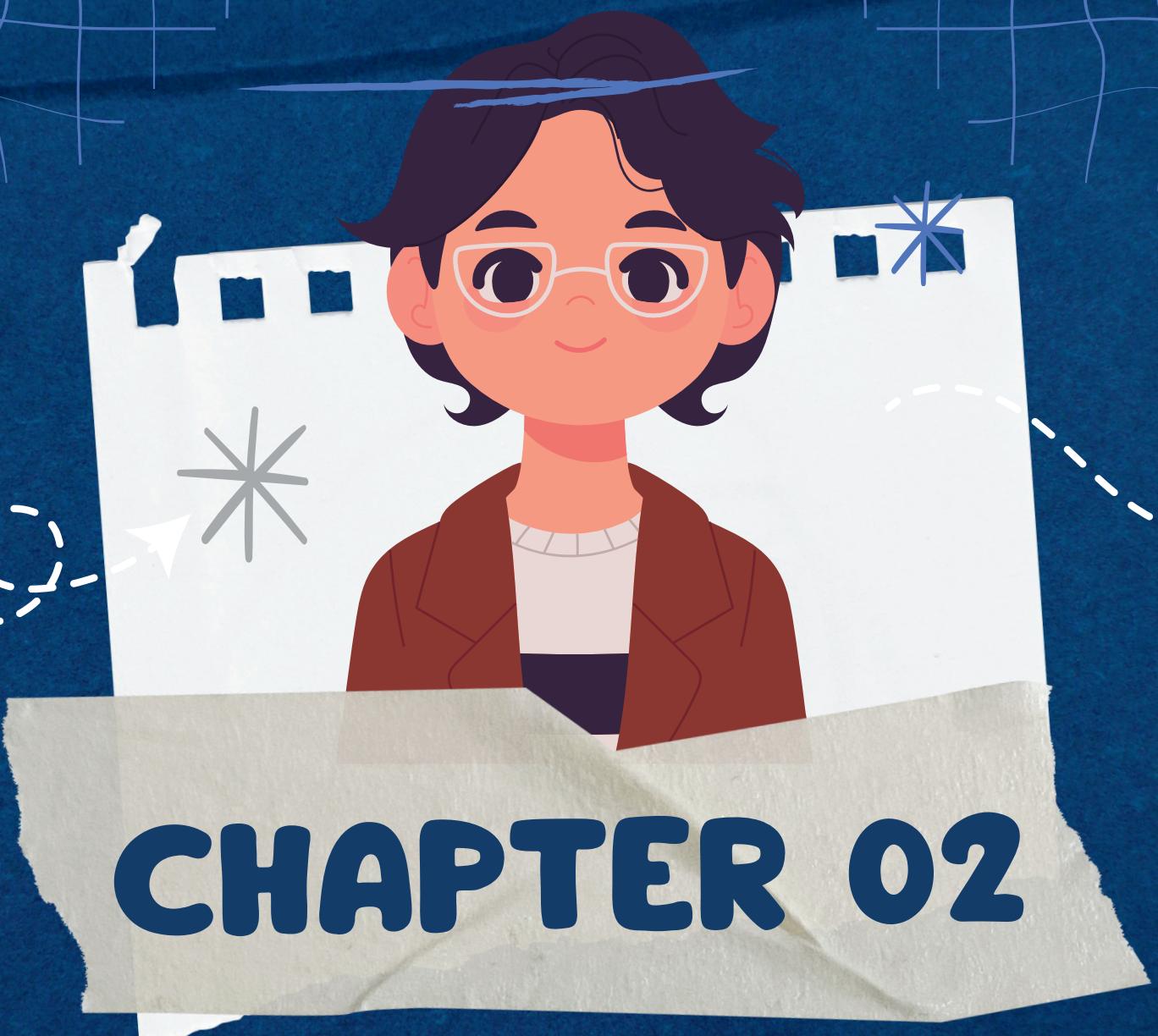
Off / On	Campaign	Delivery	Bid strategy	Budget	Attribution setting	Results	Reach	Impressions	Cost per result	Amount spent	Ends
<input type="checkbox"/>	video views Campaign	Active	Using ad set bid ...	Using ad set bud...	-	-	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/>	Traffic Campaign	Active	Using ad set bid ...	Using ad set bud...	-	-	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/>	Awareness Campaign	Active	Using ad set bid ...	Using ad set bud...	-	-	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/>	Engagement Campaign	Active	Using ad set bid ...	Using ad set bud...	-	-	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/>	Sales Campaign	Active	Using ad set bid ...	Using ad set bud...	-	-	-	-	-	-	-
Results from 5 campaigns					-		Accounts Center acco...	Total		\$0.00	Total Spend

দেখুন আমরা মোট দশটা এড চালু করেছি । আমরা sells ক্যাম্পেইনের মত অংগোয়ারনেস ক্যাম্পেইন , ভিডিও ভিউস ক্যাম্পেইন , এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন , ট্রাফিক ক্যাম্পেইন , এবং সেলস 5 টা এ্যাড ক্যাম্পেইন চালু করেছি । তাহলে আমাদের মোট দশটায় এড ক্যাম্পেন হলো ।

Campaigns		Ad sets		Ads	
		View Setup		Columns: Performance	
		Breakdown		Reports	
Off / On	Ad set	Bid strategy	Budget	Last significant edit	Attribution setting
		Results	Reach	Impressions	Cost per result
		Amo			
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions Daily	\$50.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions Daily	\$50.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions daily	\$50.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions Daily	\$50.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions Daily	\$50.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions Daily	\$20.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	video views Campaign	Active	Highest volume Conversions Daily	\$20.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	New Traffic Ad set with recommended settings	Active	Highest volume Link clicks Daily	\$20.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	New Awareness Ad Set	Active	Highest volume Daily unique reach Daily	\$50.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	New Engagement Ad Set	Active	Highest volume Conversions Daily	\$20.00	—
<input checked="" type="checkbox"/>	Mx Reach Engaged shoppers Both 22-54 Sells ...	Active	Highest volume Conversions Daily	\$50.00	—
Results from 10 ad sets		—	—	—	—
		Accounts Center acco...	Total		

তাহলে আমাদের চ্যাপ্টার এক
কাজ শেষ। আমাদের এই Ads
result কি আসলো সেটা আমরা
পরবর্তী চ্যাপ্টারে দেখব।





CHAPTER 02

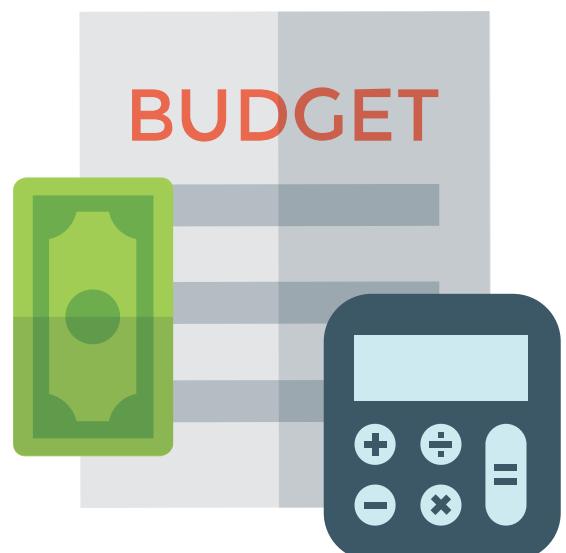
FACEBOOK ADS ANALYSIS

আজকের ক্লাসে আমরা দেখব আমরা যে প্রথম চ্যাপ্টারে Ads run করেছিলাম সেটার ফলাফল কি হয়েছে আজকে সেটা আমরা বিশ্লেষণ করবো। চলুন প্রথমে দেখিনি facebook Ads রেজোল্ট

তার আগে আমাদের কিছু বিজনেস ট্রাম শিখতে হবে।

বাজেট (Budget): বিজ্ঞাপন প্রচারণার জন্য আপনি যে সর্বোচ্চ পরিমাণ অর্থ বরাদ্দ করতে ইচ্ছুক তাই বাজেট। এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ পরিকল্পনা সরঞ্জাম যা আপনাকে আপনার প্রচারণার আকার এবং সম্ভাব্য রিচ নির্ধারণে সহায়তা করে।

বাজেট সেট করার সময়, আপনার বিজ্ঞাপন লক্ষ্য, লক্ষ্য দর্শক এবং প্রতিযোগিতামূলক বিজ্ঞাপনের ব্যয় বিবেচনা করা গুরুত্বপূর্ণ।



খরচকৃত পরিমাণ (Amount Spent) :

আপনার বাজেটের যে টাকা খরচ করবেন অর্থাৎ আপনার বাজে যদি হয়ে থাকে ৫০ ডলার এবং তার থেকে যদি ৪০ ডলার খরচ হয়ে যায় সেটাই হচ্ছে Amount Spent। এবং এই খরচের পরিমাণ এর উপর নির্ভর করবে আপনার Ads এর ফলাফল কি রকম হবে।



ফলাফল (Results):



ফেসবুক Ads এর ফলাফল বা রেজাল্ট হচ্ছে আপনি যেই টাকা খরচ করবেন সেই টাকা খরচ করার পরিপ্রেক্ষিতে আপনি কতগুলো সেল জেনারেট করতে পেরেছেন, বা আপনি কতগুলো আপনার ব্যবসার জন্য লিড পেয়েছেন সেটাই হচ্ছে ফেসবুক Ads এর রেজাল্ট।

রিচ (Reach):

রিচ হচ্ছে আপনার বিজ্ঞাপন টি কতজন মানুষের সামনে গিয়েছে অথবা কতজন মানুষ দেখেছে আপনার বিজ্ঞাপন কি সেটি হচ্ছে মূল রিচ। আপনার রিচ নির্ভর করে আপনার বিজ্ঞাপন গুলো কাদের সামনে প্লেস করতে চাচ্ছেন।



কার্টে সংযোজন (Adds to Cart)

এই মেট্রিকটি দ্বারা বুঝা যায় যে একজন কাস্টমার আপনার প্রোডাক্টটি আপনার ওয়েবসাইটে add to cart করেছে কিনা।

এতে দ্বারা বোঝা যায় যে কাস্টমারের কেনার আগ্রহ আছে কিন্তু তার কাছে ওই সময় টাকা না থাকার কারণে সে কিনতে পারে নাই যার কারণে সে এটা add to cart করে রেখে দিয়েছে। পরবর্তীতে হয়তো সে এটি কিনবে।

ইমপ্রেশন (Impressions)

এটি একটি বিজ্ঞাপন দেখা হওয়ার মোট সংখ্যা নির্দেশ করে। একজন ব্যক্তি যদি একই বিজ্ঞাপন একাধিকবার দেখেন, তাহলে প্রতিটি ভিট একটি ইমপ্রেশন হিসাবে গণনা করা হবে। ইম্প্রেশনগুলি ব্র্যান্ড সচেতনতা বাড়ানোর জন্য খুবই দরকারি একটি টুল।



ফ্রিকোয়েন্সি (Frequency)



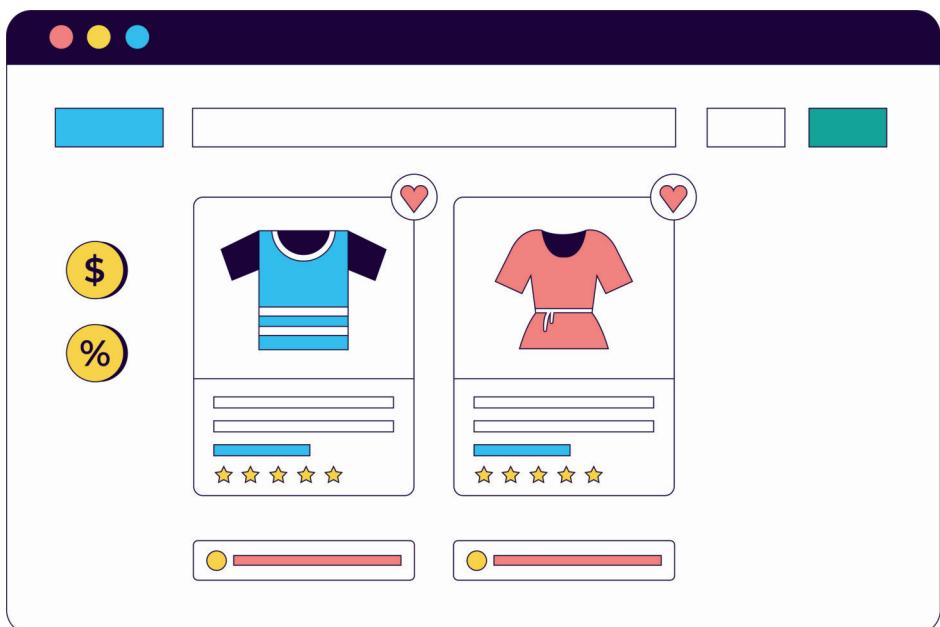
এই মেট্রিকটি গড়ে একজন ব্যক্তি আপনার বিজ্ঞাপনটি কতবার দেখেছেন তা বোঝায়। যখন আপনার বিজ্ঞাপনে ফ্রিকোয়েন্সি কম থাকবে তখন বুঝতে হবে যে আপনার কাস্টমার আপনার বিজ্ঞাপন কি বারবার দেখতেছে এতে করে সে বিরক্ত হতে পারে।

কন্টেন্ট ভিউ (Content Views)

এটি নির্দেশ করে যে একটি নির্দিষ্ট বিজ্ঞাপনের ভিডিও, ছবি বা টেক্সট কন্টেন্ট কতবার দেখা হয়েছে। কন্টেন্ট ভিডিয়ার বিজ্ঞাপনের গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হচ্ছে যে আপনার বিজ্ঞাপনটি কতজন মানুষ দেখল সেটা পরিমাপ করতে সাহায্য করে।



এবার আমরা যে প্রথম চ্যাপ্টারে ফেসবুক এডস run করেছিলাম সেগুলোর প্রত্যেকটা ক্যাম্পেইনের রেজাল্ট দেখব। এবং প্রত্যেকটা ক্যাম্পেইনের ভেতরে যে এক সেট গুলো থাকে সেগুলোর এডস এনালাইসিস করব।



Video Views Campaign

Campaign	Budget	Amount spent	Reach	Adds to cart	Impressions	Frequency	Content views
video views Campaign	\$41.45	—	319,248	129	320,452	1.15	7,523
Traffic Campaign	\$42.18	29,089 Link Clicks	238,490	183	240,856	1.07	6,632
Awareness Campaign	\$44.69	—	754,182	101	760,745	1.25	1,581
Engagement Campaign	\$43.37	—	569,148	114	570,264	1.02	1,976
Sales Campaign	\$48.96	—	133,503	476	135,663	1.07	8,796
Results from 5 campaigns	\$220.65	Total Spent	2,014,571	1,003	2,024,980	1.09	26,508
		Multiple Conversion	Accounts Center acco...	Total	Total	Per Accounts Center a...	Total

- ✓ Budget : \$50
- ✓ Amount spent : \$41.45
- ✓ Results :
- ✓ Reach : 319,248
- ✓ Adds to cart : 129
- ✓ Impressions : 320,452
- ✓ Frequency: 1.15
- ✓ Content views : 7,523



Traffic Campaign

Campaign	Budget	Amount spent	Results	Reach	Adds to cart	Impressions	Frequency	Content views
video views Campaign	\$41.45	Using ad set bud...	—	319,248	129	320,452	1.15	7,523
Traffic Campaign	\$42.18	Using ad set bud...	29,089 Link Clicks	238,490	183	240,856	1.07	6,632
Awareness Campaign	\$44.69	Using ad set bud...	—	754,182	101	760,745	1.25	1,581
Engagement Campaign	\$43.37	Using ad set bud...	—	569,148	114	570,264	1.02	1,976
Sales Campaign	\$48.96	Using ad set bud...	—	133,503	476	135,663	1.07	8,796
Results from 5 campaigns	\$220.65	Total Spent	—	2,014,571	1,003	2,024,980	1.09	26,508
		Multiple Conversion	Accounts Center acco...	Total	Total	Total	Per Accounts Center a...	Total

- ✓ Budget : \$50
- ✓ Amount spent : \$42.18
- ✓ Content views : 6,632
- ✓ Reach : 238,490
- ✓ Adds to cart : 183
- ✓ Impressions : 240,856
- ✓ Frequency : 1.07
- ✓ Results : Link Clicks 29,089



Awareness Campaign

Screenshot of a digital marketing campaign management interface showing the "Campaigns" section for "China Gadgets".

The interface includes:

- Header: "Campaigns" and "China Gadgets (1551679942253624)".
- Search bar: "Search and filter".
- Date range: "This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024".
- Toolbar: "Create", "Edit", "A/B test", "Rules", "View Setup", "Columns: ebbok 2", "Breakdown", "Reports", "Export".
- Left sidebar: "F" (Filters), "Create", "Edit", "A/B test", "Rules", "View Setup", "Columns: ebbok 2", "Breakdown", "Reports", "Export".
- Table: "Campaigns" (Ad sets) and "Ads".
- Data rows (Campaigns):
 - video views Campaign: Budget \$41.45, Results 319,248, Reach 129, Impressions 320,452, Frequency 1.15, Content views 7,523.
 - Traffic Campaign: Budget \$42.18, Results 29,089 Link Clicks, Reach 238,490, Impressions 240,856, Frequency 1.07, Content views 6,632.
 - Awareness Campaign**: Budget \$44.69, Results 754,182, Reach 101, Impressions 760,745, Frequency 1.25, Content views 1,581.
 - Engagement Campaign: Budget \$43.37, Results 569,148, Reach 114, Impressions 570,264, Frequency 1.02, Content views 1,976.
 - Sales Campaign: Budget \$48.96, Results 133,503, Reach 476, Impressions 135,663, Frequency 1.07, Content views 8,796.
- Total summary:
 - Results from 5 campaigns**: Total Spent \$220.65, Total Reach 2,014,571, Total Impressions 2,024,980, Total Frequency 1.09, Total Content views 26,508.
 - Total Spent: \$220.65 (Total Spent), Total Reach: 2,014,571 (Multiple Conversion), Total Impressions: 2,024,980 (Accounts Center acc...), Total Frequency: 1.09 (Total), Total Content views: 26,508 (Per Accounts Center a...).

- ✓ **Budget: \$50**
- ✓ **Amount spent: \$44.69**
- ✓ **Results: Null**
- ✓ **Reach: 754,182**
- ✓ **Adds to cart: 101**
- ✓ **Impressions: 760,745**
- ✓ **Frequency: 1.25**
- ✓ **Content views: 1,581**



Engagement Campaign

The screenshot shows a digital marketing dashboard for a campaign titled "China Gadgets". The main view displays a table of campaign results across various metrics. A specific row for the "Engagement Campaign" is highlighted with a red border. The table includes columns for Budget, Amount spent, Results, Reach, Adds to cart, Impressions, Frequency, and Content views. The "Engagement Campaign" row shows a budget of \$43.37, a total spent of \$220.65, and a reach of 569,148. The "Results" column indicates null values. The "Frequency" metric is listed as 1.02, and the "Content views" metric is 1,976.

Off / On	Campaign	Budget	Amount spent	Results	Reach	Adds to cart	Impressions	Frequency	Content views
On	video views Campaign	Using ad set bud...	\$41.45	—	319,248	129	320,452	1.15	7,523
On	Traffic Campaign	Using ad set bud...	\$42.18	29,089 Link Clicks	238,490	183	240,856	1.07	6,632
On	Awareness Campaign	Using ad set bud...	\$44.69	—	754,182	101	760,745	1.25	1,581
On	Engagement Campaign	Using ad set bud...	\$43.37	—	569,148	114	570,264	1.02	1,976
On	Sales Campaign	Using ad set bud...	\$48.96	—	133,503	476	135,663	1.07	8,796
Results from 5 campaigns			\$220.65	Total Spent	—	2,014,571	Multiple Conversion	1,003	2,024,980
					Accounts Center acco...		Total	Total	Per Accounts Center a...
									Total

- ✓ Budget : \$50
- ✓ Amount spent : \$43.37
- ✓ Results : Null
- ✓ Reach : 569,148
- ✓ Adds to cart : 114
- ✓ Impressions : 570,264
- ✓ Frequency : 1.02
- ✓ Content views : 1,976



Sales Campaign

Campaigns China Gadgets (1551679942253624) Updated today at 9:10 AM Discard drafts ...

Search and filter This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024

Campaigns Ad sets Ads

+ Create Edit A/B test Rules View Setup Columns: ebbok 2 Breakdown Reports Export

Off / On	Campaign	Budget	Amount spent	Results	Reach	Adds to cart	Impressions	Frequency	Content views
video views Campaign	Using ad set bud...	\$41.45	—	319,248	129	320,452	1.15	7,523	
Traffic Campaign	Using ad set bud...	\$42.18	29,089 Link Clicks	238,490	183	240,856	1.07	6,632	
Awareness Campaign	Using ad set bud...	\$44.69	—	754,182	101	760,745	1.25	1,581	
Engagement Campaign	Using ad set bud...	\$43.37	—	569,148	114	570,264	1.02	1,976	
Sales Campaign	Using ad set bud...	\$48.96	—	133,503	476	135,663	1.07	8,796	
Results from 5 campaigns		\$220.65 Total Spent	Multiple Conversion	2,014,571 Accounts Center acc...	1,003 Total	2,024,980 Total	1.09 Per Accounts Center a...	26,508 Total	

- ✓ Budget : \$50
- ✓ Amount spent : \$48.96
- ✓ Results : Null
- ✓ Reach : 133,503
- ✓ Adds to cart : 476
- ✓ Impressions : 135,663
- ✓ Frequency : 1.07
- ✓ Content views : 8,796



Total result

Campaign	Budget	Amount spent	Results	Reach	Adds to cart	Impressions	Frequency	Content views
video views Campaign	\$41.45	Using ad set bud...	—	319,248	129	320,452	1.15	7,523
Traffic Campaign	\$42.18	Using ad set bud...	29,089 Link Clicks	238,490	183	240,856	1.07	6,632
Awareness Campaign	\$44.69	Using ad set bud...	—	754,182	101	760,745	1.25	1,581
Engagement Campaign	\$43.37	Using ad set bud...	—	569,148	114	570,264	1.02	1,976
Sales Campaign	\$48.96	Using ad set bud...	—	133,503	476	135,663	1.07	8,796
Results from 5 campaigns	\$220.65	Total Spent	Multiple Conversion	2,014,571	1,003	2,024,980	1.09	26,508

- ✓ Total Budget : \$250
- ✓ Total Amount spent : \$220.65
- ✓ Total Results : Multiple Conversion
- ✓ Total Reach : 2,014,571
- ✓ Total Adds to cart : 1,003
- ✓ Total Impressions : 2,024,980
- ✓ Total Frequency : 1.09
- ✓ Total Content views : 26,508

এই মুহূর্তে, আমরা ফেসবুক বিজ্ঞাপনের ফলাফলের একটি overview দেখেছি। এই overview, আমরা প্রতিটি ক্যাম্পেইনে কত ডলার খরচ হয়েছে এবং গড়ে কতটি রিজাল্ট পেয়েছি তা দেখানো হয়েছে।



এবার আমরা প্রতিটি ক্যাম্পেইনের বিজ্ঞাপন সেটগুলির দিকে মনোযোগ দেব। আমরা দেখব যে সেগুলি কতটা ভালো কাজ করেছে, কতটা রিচ করেছে এবং প্রতিটি ক্যাম্পেইন থেকে আমরা কতগুলি বিক্রয় পেয়েছি।



এই বিশ্লেষণের মাধ্যমে আমরা বুঝতে পারব কোন বিজ্ঞাপন সেটগুলি ভালো কাজ করছে এবং কোনগুলি ভালো করছে না। আমাদের বিজ্ঞাপন প্রচারণার কার্যকারিতা উন্নত করার জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারব।

তবে এবার আমরা দেখে নেই যে প্রত্যেকটা ক্যাম্পেইনের রেজাল্ট থেকে বা ক্যাম্পেইনের adset থেকে আমরা কতগুলো রেজাল্ট পেয়েছি।

ক্যাম্পেইনের রেজাল্ট দেখার আগে
আমি আপনাদের আমার ওয়েবসাইটের
সেলসের রেজাল্ট দেখাতে চাই ।
আমাদের ওয়েবসাইটে অনেকগুলো
অর্ডার আসছে তুমি ফেসবুকে যা
দেখাচ্ছে তার থেকে অনেক বেশি কিছু
আছে ।



তবে এটা ভাল খবর যে প্রথম দিনে ফেসবুকে ads run করার পরে
আমরা সেল জেনারেট করতে পেরেছি ।



কিন্তু সব কয়টা campaign থেকে
আমরা Sell করতে পারেনি । আমরা
আমাদের ওয়েবসাইটের সেলস রেজাল্ট
দেখার পরেই আমরা ফেসবুকে রেজাল্ট
দেখব ।

তাহলে চলুন দেখে নেই আমরা আমাকে ওয়েবসাইটে কতগুলো
সেল আসছে ।

The screenshot shows the WooCommerce Orders page. At the top, there's a navigation bar with 'Orders' and 'Add order' buttons. Below this, a status filter shows 'All (62) | Processing (41) | Completed (2)'. The main area is a table listing 41 processing orders. Each row contains information such as the order number, customer name, date, status (Processing), total amount (1,390.00), and origin (Direct). The table has columns for Order, Date, Status, Total, and Origin.

Order	Date	Status	Total	Origin
#62 Md Alamin	13 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#61 Kohinoor Laila	14 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#60 Arohi Raisha	14 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#59 Gm Khan Hossain	14 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#58 Alomgir Hossain	14 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#57 Md Zahidur Rahman	15 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#56 Md Sayed Hoseain	15 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#55 Maisha Chowdhury	15 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#54 Mokarram Hossain	16 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#53 Kutub Uddin	16 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#52 Md Riydul Amin	16 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#51 Ema Farhad	17 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
#50 Sanzida Rahman	18 mins ago	Processing	1,390.00	Direct
41 more orders	10 mins ago	Processing	1,390.00	Direct

উপরের ছবিটা আপনারা দেখতে পাচ্ছেন যে আমাদের মোট ৬২ টা অর্ডার আসছে। কিন্তু ফেসবুকে কিন্তু ৬২ টা অর্ডার দেখাচ্ছে না সেটা আমরা একটু পরেই দেখব। এবং আমাদের প্রোডাক্টের প্রাইস হচ্ছে ১৩৯০ টাকা।

তাহলে প্রথম দিনেই আমরা ফেসবুকে
অ্যাড দেওয়ার পরে আমরা সেল
জেনারেট করতে পারলাম। এবার
চলুন ফেসবুকের **ADS** এর
এনালাইনিস দেখা যাক।





01

VIDEO VIEWS ADS



CAMPAIGN RESULT

Video views AD Campaign Analysis

ভিডিও ভিউজ ক্যাম্পে আমরা মোটে একটি campaign run করেছিলাম। নিচে ভিডিও ক্যাম্পেইনের এনালাইসিস দেওয়া হলো।

Off / On	Ad set	Budget	Amount spent	Results	Reach	Impressions	Frequency	Add to cart	Content views
✓	Video views campaign 01	\$50.00 Daily	\$41.45	143,705 Thru plays	618,956	618,956	1.03	71	994
	Results from 1 ad set		\$41.45 Total Spent	143,705 Total	618,956 Accounts Center acco...	618,956 Total	1.03 Per Accounts Center a...	71 Total	994 Total

✓ Budget : \$50

✓ Amount spent : \$41.45

✓ Results : 143,705

✓ Reach : 618,956

✓ Adds to cart : 71

✓ Impressions : 618,956

✓ Frequency : 1.03

✓ Content views : 994



আমাদের ভিডিও ভিউ ক্যাম্পেইনের মোট বাজেট ছিল ৫০ ডলার। কিন্তু সেখান থেকে মোট ৪১ ডলার খরচ হয়েছে। রেজাল্ট আমরা পেয়েছি এক লক্ষ ৪৩ হাজার ৭০৫।



আমরা add to cart পেয়েছি ৭১। অর্থাৎ আমাদের এই ভিডিও ভিউজ ক্যাম্পেইনে ৭১ টি add to cart হয়েছে। যেটা একেবারে খুব খারাপ না।



এবং আমাদের ঘাদের ইমপ্রেশন আসছে ৬ লক্ষ ১৮৯৫৬। অর্থাৎ আমাদের এই ভিডিওটির ক্যাম্পেইনটি এতজন মানুষ দেখেছে। এবং এর মধ্য থেকে একজন মানুষ আমাদের একটি 1.03 বার করে দেখেছে অর্থাৎ যেটাকে ফ্রিকোয়েন্সি বলা হয়।

এবং কনটেন্ট ভিউ হচ্ছে ৯৯৪ টি। content ভিউ হচ্ছে আপনার ওয়েবসাইটে যদি কোন কাস্টমার দিয়ে কোন প্রোডাক্ট যতবার ভিউ করবে সেটি হচ্ছে কন্টেন্ট ভিউ।

The screenshot shows a digital marketing dashboard with three main tabs: 'Campaigns', 'Ad sets', and 'Ads for 1 Ad set'. The 'Ad sets' tab is selected, displaying data for a campaign named 'Video views campaign 01'. The data table includes columns for 'Checkout initiated', 'Purchases', 'Cost per result', 'Cost per 1,000 Accounts Center', 'CPM (cost per 1,000 impressions)', 'Post reactions', 'Post comments', and 'Post saves'. The total values for each metric are: Checkout initiated: 30, Purchases: 10, Cost per result: \$4.01, Cost per 1,000 Accounts Center: \$0.23, CPM: \$0.23, Post reactions: 1,465, Post comments: 338, and Post saves: 72.

	Checkout initiated	Purchases	Cost per result	Cost per 1,000 Accounts Center	CPM (cost per 1,000 impressions)	Post reactions	Post comments	Post saves
Results from 1 ad set	30	10	\$4.01	\$0.23	\$0.23	1,465	338	72
Total	Total	Total	Per action	Per 1,000 Accounts Ce...	Per 1,000 Impressions	Total	Total	Total

✓ **Checkout initiated : 30**

✓ **Purchases : 10**

✓ **Cost per result : \$4.01**

✓ **Cost per 1,000 Accounts Center : \$0.23**

✓ **CPM (cost per 1,000 impressions) : \$0.23**

✓ **Post reactions : 1,465**

✓ **Post comments : 338**

✓ **Post saves : 72**

এবং আমাদের সিপিএম হচ্ছে 0.23 ডলার। অর্থাৎ প্রতি এক হাজার মানুষকে আমাদের এই ভিডিও ক্যাম্পেইনটি দেখানোর জন্য ফেসবুক আমাদের কাছ থেকে 0.23 ডলার চার্জ করেছে।
আমাদের চেক আউট হয়েছে মাত্র 30 জন।



এবার চলুন দেখা যাক কয়টি
আমাদের সেল হয়েছে। **আমাদের**
মোট সেল হয়েছে দশটি। এবং
প্রত্যেকটা **Sell** জেনারেট করার
জন্য আমাদের খরচ হয়েছে চার
ডলার করে। **\$**



অর্থাৎ ভিডিও ভিউস ক্যাম্পেইন থেকেও আমরা মোট দশটি সেল
জেনারেট করতে পেরেছি। তাহলে আমরা যদি একটু হিসাব করি
10X1390 = 13900। অর্থাৎ আমরা প্রায় ১৪ হাজার টাকার
সেল ভিডিও ক্যাম্পেইন থেকে করে ফেলেছি। **\$**



এছাড়া আমাদের পোস্টে
এনগেজমেন্ট করেছে ৩ লাখ ৯
হাজার ১৭২ জন। এনগেজমেন্ট
হল কোন কাস্টমার আপনার
ফেসবুকের Ads সাথে কতটুকু
লাইক করলো কমেন্ট করলো
শেয়ার করলো এইগুলাই হচ্ছে
এনগেজমেন্ট।

আমাদের ভিডিও ভিউস ক্যাম্পেইন রিঅ্যাকশন আসছে ১৪৬৫ টি ।
এবং কমেন্ট আসছে ৩৩৮ টি, এবং আমাদের ভিডিও নিউজ
ক্যাম্পেইনটি সেভ করেছে 72 জন ।



China gadgets BD

Sponsored

Like Page

Atmosphere RGB Light Bluetooth Speaker With Wireless Charging

সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

ডেলিভারি টাইম :

তাকার ভিতর ২৪-৪৮ ঘন্টা এবং

তাকার বাইরে সর্বোচ্চ ৭২ ঘন্টা।

অর্ডার করতে এখনই ইনবক্স করুন অথবা সরাসরি কল করুন।



সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

স্বয়ংক্রিয় আবহাওয়া অনুষাঙ্গী ২৫৬ কালার পরিবর্তন

CONTACT US : 09697434874

[Shop Now](#)

1465

338 Comments 59 Shares

এবার এক নজরে দেখে নেওয়া যাক আমাদের এই ভিডিওটি কতজন
মানুষ দেখেছে ।

The screenshot shows a digital marketing platform interface. At the top, it says "Ad sets" and "China Gadgets (1551679942253624)". The date range is "This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024". The main area displays a table of video engagement statistics:

	Post engagements	3-second video plays	ThruPlays	Video plays at 25%	Video plays at 50%	Video plays at 75%	Video plays at 95%	Video plays at 100%
Video ads Campaign 01	309,273	305,716	143,705	209,756	158,998	134,849	117,085	104,806
Results from 1 ad set	309,273 Total	305,716 Total	143,705 Total	209,756 Total	158,998 Total	134,849 Total	117,085 Total	104,806 Total

আমাদের এই ভিডিওটি ১৫% দেখেছে ১ লক্ষ ৯৭৫৬ জন । ৫০%
দেখেছে ১ লক্ষ ৫৮ হাজার ৯৯৮ জন । ৭৫% রেখেছে ১ লক্ষ
৩৪,৮৪৯ জন । ৯৫% দেখেছে ১ লক্ষ ১৭ হাজার ৮৫ জন ।

এবং সর্বশেষ ভিডিওটি সম্পূর্ণ অর্থাৎ ১০০% বেড়েছে মাত্র ১ লক্ষ ৮
হাজার ৮ সো ৬ জন ।



01



Sales update



Video Ads Sells : 14,000 tk



Total Sells : 14,000 tk



তাহলে ভিডিওটি ক্যাম্পিং থেকে আমরা মোট ১৪ হাজার
টাকার মতো সেল করতে পেরেছি। এবার পরবর্তী
ক্যাম্পেইনের রেজাল্ট এনালাইসিস করা যাক।



02

AWARENESS ADS



CAMPAIGN RESULT

AWAWARENESS AD Campaign Analysis

অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইনে আমরা মোট দুইটি Ads ক্যাম্পেইন রান করেছিলাম। নিচে অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইনের এনালাইনিস দেওয়া হলো।

Ad set	Budget	Amount spent	Results	Reach	Content views	Impressions	Frequency	Add to cart
Awareness Ad Set 01	\$50.00	\$29.18	567,958 Reach	567,958	849	665,246	1.19	48
Awareness Ad Set 02	\$50.00	\$15.69	370,825 Reach	370,825	622	375,698	1.08	42
Results from 2 ad sets	\$44.88	Total Spent	938,783 Reach	938,783	1,471 Total	1,040,944 Total	1.18	90 Total

✓ Budget : \$50

✓ Amount spent : \$44.88

✓ Results : 938,783

✓ Reach : 938,783

✓ Adds to cart : 90

✓ Impressions : 1,040,944

✓ Frequency : 1.18

✓ Content views : 1,471



অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইনে আমাদের বাজার ছিল ৫০ ডলার। সেখান থেকে আমাদের ডলার খরচ হয়েছে ৪৪ ডলার। এবং আমরা মোট রেজাল্ট পেয়েছি ৯ লক্ষ ৩৮ হাজার ৭৮৩ টি।



ওয়েবসাইট থেকে কাস্টমার add to cart করেছি ৯০ জন। যেটা ভিডিও ক্যাম্পিং এর থেকে অনেকটা বেশি।

An illustration of a person with blue hair and a blue shirt, pointing at a digital interface. The interface features various data charts and graphs, including a bar chart, a line graph, and a pie chart, all in shades of blue and red. The person appears to be interacting with the data on the screen.

এবং মোট ইম্প্রেশন পড়েছে ১০ লক্ষ ৪০ হাজার। এবং কনটেন্ট ভিউ হয়েছে ১৪০৩। এবং ফ্রিকোয়েন্সি হচ্ছে ১.১৮। ফ্রিকোয়েন্সি বলতে বোঝায় একজন মানুষ আমাদের বিজ্ঞাপ ১.১৮ বার করে দেখেছে।

এবং কনটেন্ট ভিউ হচ্ছে ১৪০৩ টি। content ভিউ হচ্ছে আপনার ওয়েবসাইটে যদি কোন কাস্টমার দিয়ে কোন প্রোডাক্ট যতবার ভিউ করবে সেটি হচ্ছে কন্টেন্ট ভিউ।

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface with the following details:

	Checkout initiated	Purchases	Cost Per purchases	Cost per 1,000 Accounts Center	CPM (cost per 1,000 impressions)	Post reactions	Post comments	Post saves
Awareness Ad Set 01	55	15	\$1.93	0.35	0.32	400	98	29
Awareness Ad Set 02	28	3	\$5.02	0.79	0.67	217	51	17
Results from 2 ad sets	83	18	\$2.60	0.36	0.34	617	149	46
	Total	Total	Per action	Per 1,000 Accounts Ce...	Per 1,000 Impressions	Total	Total	Total

✓ **Checkout initiated : 83**

✓ **Purchases : 18**

✓ **Cost per result : \$2.60**

✓ **Cost per 1,000 Accounts Center : 0.36**

✓ **CPM (cost per 1,000 impressions) : 0.34**

✓ **Post reactions : 617**

✓ **Post comments : 149**

✓ **Post saves : 46**

এবং আমাদের অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইনে সিপিএম হচ্ছে 0.34 ডলার। অর্থাৎ প্রতি এক হাজার মানুষকে আমাদের এই ভিডিও ক্যাম্পেইনটি দেখানোর জন্য ফেসবুক আমাদের কাছ থেকে 0.34 ডলার চার্জ করেছে। আমাদের চেক আউট হয়েছে মাত্র 83 জন



এবার চলুন দেখা যাক কয়টি
আমাদের সেল হয়েছে। **আমাদের**
মোট সেল হয়েছে ১৮টি। এবং
প্রত্যেকটা **Sell** জেনারেট করার
জন্য আমাদের খরচ হয়েছে **দুই**
ডলার ৬০ সেন্ট করে। \$



অর্থাৎ অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইন থেকেও আমরা মোট **১৮টি** সেল
জেনারেট করতে পেরেছি। তাহলে আমরা যদি একটু হিসাব করি
18X1390 = 25200। অর্থাৎ আমরা প্রায় **২৫ হাজার ২০০**
টাকার সেল অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইন থেকে করে ফেলেছি। **\$**



এছাড়া আমাদের **পোস্টে**
এনগেজমেন্ট করেছে **২ লক্ষ ২৯**
হাজার ১১৮ জন। এনগেজমেন্ট
হল কোন কাস্টমার আপনার
ফেসবুকের Ads সাথে কতটুকু
লাইক করলো কমেন্ট করলো
শেয়ার করলো এইগুলাই হচ্ছে
এনগেজমেন্ট।

আমাদের অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইন রিঅ্যাকশন আসছে 617 টি ।
এবং কমেন্ট আসছে 149 টি, এবং আমাদের অ্যাওয়ারনেস
ক্যাম্পেইনটি শেয়ার করেছে 43 জন ।



Atmosphere RGB Light Bluetooth Speaker With Wireless Charging

সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

ডেলিভারি টাইম :

ঢাকার ভিত্তির ২৪-৪৮ ঘণ্টা এবং

ঢাকার বাইরে সর্বোচ্চ ৭২ ঘণ্টা।

অর্ডার করতে এখনই ইনবক্স করুন অথবা সরাসরি কল করুন।



সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

হ্যাংক্রিয় আবহাওয়া অনুযায়ী ২৫৬ কালার পরিবর্তন

CONTACT US : 09697434874

Shop Now

617

149 Comments 43 Shares

তাহলে অ্যাওয়ারনেস ক্যাম্পেইন থেকে আমরা মোট ১৫ হাজার
১০০ টাকার মতো সেল করতে পেরেছি । এবার পরবর্তী
ক্যাম্পেইনের রেজাল্ট এনালাইসিস করা যাক।

02



Sales update

+

Video Ads Sells : 14,000 tk

+

Awarness Ads Sells : 25,000 tk

+

Total Sells : 39,000 tk

উপরে আপনারা দেখতে পাচ্ছেন যে আমাদের দুইটা
ক্যাম্পেইনের মোট সেলস। এখনো পর্যন্ত আমাদের দুইটা
ক্যাম্পেইন থেকে মোট ৩৯ হাজার টাকার মত সেলস এর
জেনারেট করতে পেরেছি।



03

ENGAGEMENT ADS



CAMPAIGN RESULT

Engagement AD Campaign Analysis

এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইনে আমরা একটা মাত্র ক্যাম্পেইন রান করেছিলাম। নিচে এনগেজমেন্ট অ্যাড ক্যাম্পেইনের ফলাফল দেওয়া হল।

Off / On	Ad set	Budget	Amount spent	Results	Reach	Content views	Impressions	Frequency
✓	Engagement campaign 01	\$5.00 Daily	\$43.37	244,850 Post engagement	491,840	2,840	493,230	
	Results from 1 ad set		\$43.37 Total Spent	244,850 Multiple conversion	491,840 Accounts Center acco...	2,840	493,230 Total	Per Accounts C...

Analysis - 01

Budget : \$50

Amount spent : \$43.37

Results : 244,850

Reach : 491,840

Impressions : 493,230

Content views : 2,840



Engagement AD Campaign Analysis

আমাদের এনগেজমেন্ট অ্যাড ক্যাম্পেইনের মোট বাজেট ছিল ৫০ ডলার। তার থেকে খরচ হয়েছে ৪৩ ডলার। এবং আমরা মোট রেজাল্ট পেয়েছি ১ লক্ষ ৪৪ হাজার ৮৫০।



আমাদের এই এনগেজমেন্টটি ক্যাম্পেইনটি মোট রিচ হয়েছে ৪ লক্ষ ৯১ হাজার মানুষের কাছে। রিচ হচ্ছে আপনার বিজ্ঞাপনটি কতজন মানুষের কাছে পৌঁছেছে সেটাই হচ্ছে রিচ। এবং আমাদের ইম্প্রেশন আসছে ৪ লক্ষ ৯৩ হাজার। ইম্প্রেশন হচ্ছে কতজন মানুষ আমাদের এই বিজ্ঞাপনটি দেখেছে।

এবং কন্টেন্ট ভিউ হচ্ছে ১ লক্ষ ৮ হাজার ৪০ বার। content ভিউ হচ্ছে আপনার ওয়েবসাইটে যদি কোন কাস্টমার দিয়ে কোন প্রোডাক্ট যতবার ভিউ করবে সেটি হচ্ছে কন্টেন্ট ভিউ।

Engagement AD Campaign Analysis

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, it displays 'Ad sets' and 'China Gadgets (1551679942253624)'. The top right shows 'Updated 29 minutes ago', 'Discard drafts', and a date range 'This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024'. Below the header, there's a search bar and a toolbar with various icons. The main area is titled 'Campaigns' and shows one selected ad set: 'Engagement campaign 01'. This row includes columns for 'Off / On', 'Ad set', 'Frequency' (1.07), 'Add to cart' (150), 'Checkout initiated' (90), 'Purchases' (19), 'Cost Per purchases' (\$2.21), 'Cost per 1,000 Accounts Center accounts...' (0.29), and 'CPM (cost 1,000 impressions)' (0.29). Below this row, a summary section titled 'Results from 1 ad set' provides a breakdown of the data by account type.

Analysis - 02

- ✓ Adds to cart : 150
- ✓ Frequency : 1.07
- ✓ Checkout initiated : 90
- ✓ Purchases : 19
- ✓ Cost per result : \$2.21
- ✓ Cost per 1,000 Accounts Center : 0.29

Engagement AD Campaign Analysis

এবার চলুন দেখা যাক কয়টি
আমাদের সেল হয়েছে। আমাদের
এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন থেকে
মোট সেল হয়েছে ১৯টি। এবং
প্রত্যেকটা **Sell** জেনারেট করার
জন্য আমাদের খরচ হয়েছে ২ ডলার
২১ সেন্ট করে। **\$**



অর্থাৎ এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন থেকেও আমরা মোট ১৯টি সেল
জেনারেট করতে পেরেছি। তাহলে আমরা যদি একটু হিসাব করি
18X1390 = 26,410। অর্থাৎ আমরা প্রায় ২৬ হাজার ৪১০
টাকার সেল এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন থেকে করে ফেলেছি। **\$**



এছাড়া আমাদের **পোস্টে**
এনগেজমেন্ট করেছে ২ লক্ষ ৩৯
হাজার ১১৫ জন। এনগেজমেন্ট
হল কোন কাস্টমার আপনার
ফেসবুকের Ads সাথে কতটুকু
লাইক করলো কমেন্ট করলো
শেয়ার করলো এইগুলাই হচ্ছে
এনগেজমেন্ট।

Engagement AD Campaign Analysis

The screenshot shows a digital marketing interface for managing ad sets. At the top, it displays "Ad sets" and "China Gadgets (1551679942253624)". The status bar indicates the data is "Updated 39 minutes ago" and the time period is "This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024". The main area shows a table for "Campaigns" with one selected ad set named "Engagement campaign 01". The table includes columns for CPM (cost per 1,000 impressions), Post reactions, Post comments, Post saves, Post shares, and Post engagements. The total values for these metrics are 0.29, 1,430, 322, 90, 69, and 239,155 respectively.

Analysis - 03

- ✓ Post reactions : 1,430
- ✓ Post comments : 322
- ✓ Post saves : 90
- ✓ Post shares : 69
- ✓ Post engagements : 239,155
- ✓ CPM (cost per 1,000 impressions) : 0.26

এবং আমাদের এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইনে সিপিএম হচ্ছে 0.26 ডলার। অর্থাৎ প্রতি এক হাজার মানুষকে আমাদের এই ভিডিও ক্যাম্পেইনটি দেখানোর জন্য ফেসবুক আমাদের কাছ থেকে 0.26 ডলার চার্জ করেছে।

Engagement AD Campaign Analysis

আমাদের এনগেজমেন্ট ক্যাপ্সেইন রিঅ্যাকশন আসছে 1430 টি। এবং কমেন্ট আসছে 322 টি, শেয়ার করেছে 69 জন। এবং আমাদের এনগেজমেন্ট ক্যাপ্সেইনটি সেভ করেছে ৯০ জনের মতো



Chinga Gadgets BD

Sponsored

Atmosphere RGB Light Bluetooth Speaker With Wireless Charging

সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

ডেলিভারি টাইম:

ঢাকার ভিতর ২৪-৪৮ ঘণ্টা এবং

ঢাকার বাইরে সর্বোচ্চ ৭২ ঘণ্টা।

অর্ডার করতে এখনই ইনবক্স করুন অথবা সরাসরি কল করুন।



সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

CCHINGA GADGETS BD

CONTACT US : 09697434396

Order Now

1430

322 Comments 69 Shares

Like

Comment

Share

Engagement AD Campaign Analysis

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, it displays 'Ad sets' and 'China Gadgets (1551679942253624)'. The status bar indicates 'Updated 45 minutes ago' and the date range 'This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024'. The main area shows a table for 'Campaigns' with one selected ad set named 'Engagement campaign 01'. The table includes columns for 'Off / On', 'Ad set', '3-second video plays', 'ThruPlays', and various percentage-based video play metrics (25%, 50%, 75%, 95%, 100%). The total values for each metric are listed at the bottom of the table.

Off / On	Ad set	3-second video plays	ThruPlays	Video plays at 25%	Video plays at 50%	Video plays at 75%	Video plays at 95%	Video plays at 100%
✓	Engagement campaign 01	239,155	230,462	123,909	172,250	138,780	129,354	103,741
	Results from 1 ad set	239,155 Total	230,462 Total	123,909 Total	172,250 Total	138,780 Total	129,354 Total	103,741 Total

Analysis - 04

- ✓ 3-second video. plays : 230,462
- ✓ ThruPlays : 123,909
- ✓ Video plays at 25% : 172,250
- ✓ Video plays at 50% : 138,780
- ✓ Video plays at 75% : 129,354
- ✓ Video plays at 95% : 103,741
- ✓ Video plays at 100% : 90,458

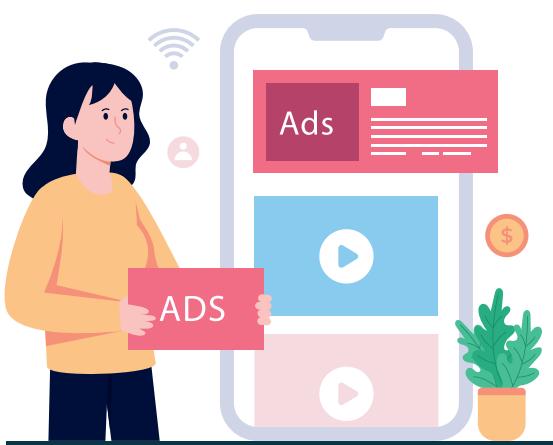
এবার আমাদের ভিডিওটি কত ভিউ হয়েছে এবং কতজন মানুষ
কত পারসেন্ট পর্যন্ত ভিডিও দেখেছে সেটা নিয়ে আলোচনা করা
যাক।

Engagement AD Campaign Analysis

আমাদের ভিডিওটি মানুষ তিন সেকেন্ড দেখেছে ১ লক্ষ ৩০ হাজার ৪০০ জন। ভিডিওটি ২৫% দেখেছে ১ লক্ষ ৭২ হাজার ১৫০ জন। ভিডিওটি ৫০% দেখেছে অর্থাৎ অর্ধেক দেখেছে ১ লক্ষ ৪৮ হাজার ৭৮০ জন।



ভিডিওটি ৭৫ পার্সেন্ট মানুষ দেখেছে ১ লক্ষ ১৯ হাজার ৩৫৪ জন। আপনারা একটা জিনিস খেয়াল করেছেন কিনা জানিনা যে ভিডিও সম্পূর্ণ দেখা কাস্টমার কিন্তু আস্তে আস্তে কমে যাচ্ছে। কারণ এটাই স্বাভাবিক।



একটা ভিডিও ১০০% মানুষ খুবই কম দেখবে। এবং যারা ১০০% দেখবে তারাই হচ্ছে আমাদের রিয়েল কাস্টমার। বা টার্গেটেড কাস্টমার। কারণ তাদের সামনে যদি আমরা আবার রি টার্গেট করতে পারি তাহলে আমরা আরো ভালো সেল করতে পারবো।

Engagement AD Campaign Analysis

এবার দেখে নেওয়া যাক ভিডিওটি ৯৫% মানুষ দেখেছে মাত্র এক লক্ষ তিন হাজার ৭৪১ জন। এবং সর্বশেষ ভিডিওটি সম্পূর্ণ অর্থাৎ ১০০% দেখেছে মাত্র ৯০ হাজার ৪৫৮ জন।

তাহলে বুঝতে পারছেন যে আমাদের ভিডিওটি সম্পূর্ণ মাত্র কর্তজন দেখেছে। অর্থাৎ খুবই কম মানুষই ভুল সম্পূর্ণ ভিডিওটি দেখে।



তাহলে এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইন থেকে আমরা মোট ১৬ হাজার ৪১০ মতো সেল করতে পেরেছি। এবার পরবর্তী ক্যাম্পেইনের রেজাল্ট এনালাইসিস করা যাক।

03



Sales update

+

Video Ads Sells : 14,000 tk

+

Awarness Ads Sells : 25,000 tk

+

Engagement Ads Sells : 26,410 tk

+

Total Sells : 65,410 tk

উপরে আপনারা দেখতে পাচ্ছেন যে আমাদের দুইটা
ক্যাম্পেইনের মোট সেলস। এখনো পর্যন্ত আমাদের দুইটা
ক্যাম্পেইন থেকে মোট 65,410 টাকার মত সেলস এর
জেনারেট করতে পেরেছি।



04

TRAFFIC ADS



CAMPAIGN RESULT

Traffic AD Campaign Analysis

Traffic ক্যাম্পেইনে আমরা একটা মাত্র ক্যাম্পেইন রান করেছিলাম।
নিচে Traffic অ্যাড ক্যাম্পেইনের ফলাফল দেওয়া হল।

The screenshot shows a digital marketing interface with the following details:

Ad set	Budget	Amount spent	Results	Reach	Add to cart	Impressions	Frequency	Content views
Traffic Ad Set 01	\$50.00 Daily	\$42.18	28,618 Link clicks	237,472	182	250,447	1.07	6,604
		\$42.18 Total Spent	28,618 Total Clicks	237,472 Accounts Center acco...	182 Total	250,447 Total	1.07 Per Accounts Center a...	6,604 Total

Analysis - 01

Budget : \$50

Amount spent : \$42.18

Results : Link clicks (28,618)

Reach : 237,472

Adds to cart : 182

Impressions : 250,447

Frequency : 1.07

Content views : 6,604



Traffic AD Campaign Analysis

আমাদের Traffic অ্যাড ক্যাম্পেইনের মোট বাজেট ছিল ৫০ ডলার। তার থেকে খরচ হয়েছে ৪২ ডলার ১৮ সেন্ট। এবং আমরা মোট রেজাল্ট পেয়েছি ১৮ হাজার ৬১৮। অর্থাৎ এত হাজার জন আমাদের ওয়েবসাইটে ক্লিক করেছে



এবং আমাদের ওয়েবসাইটে Add to cart করেছে মাত্র ১৮২ জন। Add to cart করার মানে হল যখন তারা কিনতে গিয়েছিল তখন তাদের কাছে হয়তো কোন টাকা পয়সা ছিল না তারা হয়তো পরে কিনবে।

আমাদের এই Traffic ক্যাম্পেইনটি মোট রিচ হয়েছে ১ লক্ষ ৩৭ হাজার ৪৭২ মানুষের কাছে। রিচ হচ্ছে আপনার বিজ্ঞাপনটি কতজন মানুষের কাছে পৌঁছেছে সেটাই হচ্ছে রিচ। এবং আমাদের ইম্প্রেশন আসছে ১ লক্ষ ৫০ হাজার ৪৪৭। ইম্প্রেশন হচ্ছে কতজন মানুষ আমাদের এই বিজ্ঞাপনটি দেখেছে।



Traffic AD Campaign Analysis

এবং আমাদের ট্রাফিক এডসের ক্রিকোয়েন্সি হচ্ছে 1.07। অর্থাৎ আমাদের এই বিজ্ঞাপনটি গড়ে একজন মানুষ 1.07 বার করে দেখেছে।



এবং কনটেন্ট ভিউ হচ্ছে ৬ হাজার ৬০৪ বার। content ভিউ হচ্ছে আপনার ওয়েবসাইটে যদি কোন কাস্টমার দিয়ে কোন প্রোডাক্ট যতবার ভিউ করবে সেটি হচ্ছে কন্টেন্ট ভিউ।



Traffic AD Campaign Analysis

The screenshot shows a digital marketing interface with a sidebar on the left containing icons for search, filters, and account management. The main area displays a table for an 'Ad sets' campaign named 'China Gadgets'. The table includes columns for 'Checkout initiated', 'Purchases', 'Cost Per purchases', 'Cost per 1,000 Accounts Center', 'CPM (cost per 1,000 impressions)', 'Post reactions', 'Post comments', and 'Post saves'. The data for 'Traffic Ad Set 01' shows 142 checkout initiations, 0 purchases, 0.35 cost per 1,000 accounts, 0.34 CPM, 304 post reactions, 90 post comments, and 79 post saves. The table also includes a summary row for 'Results from 1 ad set'.

Off / On	Ad set	Checkout initiated	Purchases	Cost Per purchases	Cost per 1,000 Accounts Center	CPM (cost per 1,000 impressions)	Post reactions	Post comments	Post saves
<input checked="" type="checkbox"/>	Traffic Ad Set 01	142	—	—	0.35	0.34	304	90	79
Results from 1 ad set		142	—	—	0.35	0.34	304	90	79
		Total	Total	Total	Per 1,000 Accounts Ce...	Per 1,000 Impressions	Total	Total	Total

Analysis - 02

- ✓ **Checkout initiated : 142**
- ✓ **Purchases : N/A**
- ✓ **Cost per result : N/A**
- ✓ **Cost per 1,000 Accounts Center : 0.35**
- ✓ **CPM (cost per 1,000 impressions) : 0.34**
- ✓ **Post reactions : 304**
- ✓ **Post comments : 90**
- ✓ **Post saves : 79**

Traffic AD Campaign Analysis

ট্রাফিক ADS এ আপনা খেয়াল করবেন যে আমাদের একটাও সেল আসে নাই । এর কারণ হচ্ছে আমরা ফেসবুকের কাছে শুধুমাত্র চেয়েছিলাম যে তুমি আমার ওয়েবসাইটে শুধু ট্রাফিক পাঠাবা ।



অর্থাৎ ফেসবুক শুধু আমাদের ওয়েবসাইট ট্রাফিক পাঠিয়েছে সেল হলো কি হলো না সেটা ফেসবুকের দেখার বিষয় না । এই কারণে আমাদের একটাও সেল আসে নাই ।



তাহলে এ পর্যন্ত আমরা এনগেজমেন্ট ads থেকে , অ্যাওয়ারনেস ads , এবং ভিডিও ভিউজ ads থেকে সেল করতে পেরেছি । কিন্তু ট্রাফিক ads এর মাধ্যমে আমরা একটাও sell জেনারেট করতে পারলাম না ।

Traffic AD Campaign Analysis

এবং আমাদের Traffic ক্যাম্পেইনে সিপিএম হচ্ছে 0.34 ডলার। অর্থাৎ প্রতি এক হাজার মানুষকে আমাদের এই ভিডিও ক্যাম্পেইনটি দেখানোর জন্য ফেসবুক আমাদের কাছ থেকে 0.34 ডলার চার্জ করেছে।



Traffic AD Campaign Analysis

আমাদের Traffic ক্যাম্পেইন রিঅ্যাকশন আসছে 304 টি। এবং কমেন্ট আসছে 90 টি, শেয়ার করেছে 27 জন। এবং আমাদের এনগেজমেন্ট ক্যাম্পেইনটি সেভ করেছে 79 জনের মতো



Chinga Gadgets BD

Sponsored

Atmosphere RGB Light Bluetooth Speaker With Wireless Charging

সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

ডেলিভারি টাইম:

ঢাকার ভিতর ২৪-৪৮ ঘন্টা এবং
ঢাকার বাইরে সর্বোচ্চ ৭২ ঘন্টা।

অর্ডার করতে এখনই ইনবক্স করুন অথবা সরাসরি কল করুন।

A Facebook post from 'Chinga Gadgets BD' featuring a blue and white Bluetooth speaker with an RGB light ring. A play button icon is overlaid on the speaker. Below the image, a caption in Bengali promotes home delivery across the country. The post includes contact information and an 'Order Now' button. The engagement metrics at the bottom are highlighted with red boxes: 304 likes, 90 comments, and 27 shares.

Like Comment Share

304

90 Comments 27 Shares

Order Now

CONTACT US: 09697434396

CCHINGA GADGETS BD

সারা দেশে রয়েছে হোম ডেলিভারি সুবিধা।

Traffic AD Campaign Analysis

The screenshot shows a digital marketing platform's interface for campaign analysis. At the top, it displays "Ad sets" and "China Gadgets (1551679942253624)". The top right shows "Updated 45 minutes ago" and "Discard drafts". Below this is a search bar and a date range "This month: Feb 1, 2024 – Feb 22, 2024". The main area is titled "Campaigns" and "Ad sets". It shows one selected ad set named "Engagement campaign 01". The interface includes various buttons like "+ Create", "Duplicate", "Edit", "A/B test", "Rules", "View Setup", "Reports", and "Export". A detailed table provides performance metrics:

Off / On	Ad set	3-second video plays	ThruPlays	Video plays at 25%	Video plays at 50%	Video plays at 75%	Video plays at 95%	Video plays at 100%
<input checked="" type="checkbox"/>	Engagement campaign 01	239,155	230,462	123,909	172,250	138,780	129,354	103,741
Results from 1 ad set		239,155 Total	230,462 Total	123,909 Total	172,250 Total	138,780 Total	129,354 Total	103,741 Total

Analysis - 03

- ✓ Post engagements :54,948
- ✓ 3-second video. plays : 24,832
- ✓ ThruPlays : 14,164
- ✓ Video plays at 25% : 18,753
- ✓ Video plays at 50% : 15,277
- ✓ Video plays at 75% : 13,524
- ✓ Video plays at 95% : 11,560
- ✓ Video plays at 100% : 9,369

এবার আমাদের ভিডিওটি কত ভিউ হয়েছে এবং কতজন মানুষ
কত পারসেন্ট পর্যন্ত ভিডিও দেখেছে সেটা নিয়ে আলোচনা করা
যাক।

Engagement AD Campaign Analysis

ট্রাফিক অ্যাপস এর ভিডিও ৩ সেকেন্ড ধরে মানুষ দেখেছে মোট ১৪ হাজার ৮৩২ জন। এবং Thru Plays করেছে ১৪ হাজার ১৬৪ জন। এবং ভিডিওটি ৫৫% দেখেছে ১৮ হাজার ৭৫৩ জন।

ভিডিওটি ৫০% মানুষ দেখেছে মোট ১৫ হাজার ১৭৭ জন। ভিডিওটি ৭৫ পার্সেন্ট দেখেছে ১৩ হাজার ৫৬৪ জন।

এবং ভিডিওটি ৯৫% মানুষ দেখেছে মোট ১১ হাজার ৫৬০ জন। এবং সর্বশেষ ভিডিওটি সম্পূর্ণ দেখেছে অর্থাৎ ১০০% দেখেছে মোট ৯ হাজার ৩০০ জন।





Sales update



Video Ads Sells : 14,000 tk



Awarness Ads Sells : 25,000 tk



Engagement Ads Sells : 26,410 tk



Traffic Ads Sells : 0.00 tk



Total Sells : 65,410 tk

আমরা ট্রাফিক এর থেকে একটাও সেল পাইনি । আগে যেটা
ছিল সেটাই আছে । অর্থাৎ ৬৫ হাজার ৪১০ টাকা ।



05

SELLS ADS



CAMPAIGN RESULT

এ বইটি শুরু করার আগে কিছু কথা বলতে চাই । একদিনের ১০ লক্ষ টাকা সেল করা কোন ঘটনাই না । এর থেকে আরও বেশি সেল করা সম্ভব । আমি আপনাদেরকে এটাই দেখাতে চাই যে আমি যদি একদিনে ১০ লক্ষ টাকা সেল করতে পারি তাহলেও আপনারাও কেন আমার দেখানো strategy ফলো করে আপনারা কেন পারবেন না । আমি চাই আপনারা আমার দেখানো ফর্মুলাতে এপ্লাই করে আপনারা আমার মত সেল করা শুরু করতুন ।

ফেসবুকে একদিনে ১০ লক্ষ টাকা সেল করা আসলেই অনেক সহজ । আপনি চাইলে একদিনে এর থেকে আরও বেশি সেল করতে পারবেন । আমি শুধু আপনাদেরকে দেখানোর জন্য আমি দশ লক্ষ টাকার সেল চ্যালেঞ্জ গ্রহণ করেছি । এমনকি আমার স্টুডেন্ট যারা আছে তারা একদিনের সর্বোচ্চ ৩০ লক্ষ টাকা সেল পর্যন্ত করেছে ।

আমি এই পিডিএফে আপনাদেরকে একদম পুঙ্খানুর পুঙ্খানু ভাবে সম্পূর্ণ প্রথম দিন থেকে শুরু করে একদম শেষ দিন পর্যন্ত অর্থাৎ ১০ লক্ষ টাকা সেল করা পর্যন্ত আমি আপনাদেরকে প্রতিটা স্টেপ খুব সুন্দর ভাবে দেখাবো । আশা করি এই জার্নিতে আপনারা আমার সাথে থাকবেন । তাহলে চলুন শুরু করা যাক ।

এ বইটি শুরু করার আগে কিছু কথা বলতে চাই । একদিনের ১০ লক্ষ টাকা সেল করা কোন ঘটনাই না । এর থেকে আরও বেশি সেল করা সম্ভব । আমি আপনাদেরকে এটাই দেখাতে চাই যে আমি যদি একদিনে ১০ লক্ষ টাকা সেল করতে পারি তাহলেও আপনারাও কেন আমার দেখানো strategy ফলো করে আপনারা কেন পারবেন না । আমি চাই আপনারা আমার দেখানো ফর্মুলাতে এপ্লাই করে আপনারা আমার মত সেল করা শুরু করতুন ।

ফেসবুকে একদিনে ১০ লক্ষ টাকা সেল করা আসলেই অনেক সহজ । আপনি চাইলে একদিনে এর থেকে আরও বেশি সেল করতে পারবেন । আমি শুধু আপনাদেরকে দেখানোর জন্য আমি দশ লক্ষ টাকার সেল চ্যালেঞ্জ গ্রহণ করেছি । এমনকি আমার স্টুডেন্ট যারা আছে তারা একদিনের সর্বোচ্চ ৩০ লক্ষ টাকা সেল পর্যন্ত করেছে ।

আমি এই পিডিএফে আপনাদেরকে একদম পুঙ্খানুর পুঙ্খানু ভাবে সম্পূর্ণ প্রথম দিন থেকে শুরু করে একদম শেষ দিন পর্যন্ত অর্থাৎ ১০ লক্ষ টাকা সেল করা পর্যন্ত আমি আপনাদেরকে প্রতিটা স্টেপ খুব সুন্দর ভাবে দেখাবো । আশা করি এই জার্নিতে আপনারা আমার সাথে থাকবেন । তাহলে চলুন শুরু করা যাক ।