

Créer une publicité Facebook en sept étapes

La publicité Facebook est un moyen efficace de faire de la publicité qui vous permet de définir votre audience en ciblant des données démographiques et des intérêts personnels spécifiques. Vous pouvez créer votre publicité Facebook en 20 minutes environ en suivant simplement les sept étapes suivantes :

1. Allez sur le gestionnaire de publicités Facebook sur votre ordinateur ou votre téléphone

- Définissez votre audience. Utilisez votre feuille de planification pour vous aider.
- Connectez-vous à votre compte Facebook.
- Allez à la page <https://www.facebook.com/advertising/>
- Cliquez sur « Créer une publicité »

2. Définissez les objectifs et les résultats de la publicité

- Vous pouvez créer une publicité pour promouvoir votre page ou une publication spécifique de votre page.
- Choisissez la destination de votre publicité en répondant à la question : « Vers quoi les personnes qui cliquent sur ma publicité seront-elles dirigées ? »
 - Pour diriger les visiteurs vers votre site web, tapez l'URL du site web.
 - Pour diriger les visiteurs vers votre page Facebook, sélectionnez-la dans la liste qui apparaît.
- Sélectionnez ce que les gens verront : une nouvelle publicité à propos de votre page ou des histoires à propos de leurs amis qui aiment votre page.
- Choisissez « Aimer ma page » si vous voulez que la publicité soit vue par le plus de personnes possible parmi votre public cible pour que ces personnes cliquent sur le bouton « J'aime » de votre page.
- Choisissez « Cliquer sur la publicité ou la publication sponsorisée » si votre objectif est que l'on clique sur la publicité.
- Nommez votre campagne. Ce nom sera celui de votre page Facebook.

3. Créez la publicité en sélectionnant une image et en l'accompagnant d'un texte

- Modifiez l'apparence de votre publicité. Prévisualisez votre publicité dans la colonne de droite. Elle changera chaque fois que vous apportez des modifications à votre publicité. Ajustez le texte, l'image et la page d'accueil.

4. Sélectionnez les caractéristiques votre public cible

- Définissez votre pays, état/province, ville ou code postal.
- Définissez la tranche d'âge et le sexe de la cible.
- Définissez les intérêts ou les catégories d'intérêt de votre public cible.
- Choisissez des connexions.

5. Établissez le budget de la campagne

- Déterminez la campagne, le prix et le calendrier.
- Déterminez un budget de votre campagne :
 - Par jour : Facebook dépensera un certain montant d'argent par jour.
 - Budget sur une durée limitée : Facebook dépensera un certain montant sur une période de temps déterminée.
- Programmez votre campagne sur une période déterminée ou en continu.

6. Passez votre commande

- Si vous voulez tester votre publicité, révisiez-la et cliquez sur « Confirmer » Vous serez invité à donner votre numéro de carte pour payer.

7. Commencez à suivre les résultats !

- Après avoir soumis la publicité, vous serez dirigé vers le tableau de bord des publicités Facebook pour suivre l'évolution de votre publicité.
- L'une des meilleures façons de savoir ce qui fonctionne ou pas pour votre entreprise est d'essayer différentes publicités et populations cibles. Une fois que vous trouvez une combinaison qui fonctionne, vous pouvez créer de nouvelles campagnes publicitaires qui vous assureront le succès.