

Mis à jour le 19/01/2024

S'inscrire

# Formation Facebook Ads 2024 : SMA

2 jours (14 heures)

## Présentation

Le SMA pour Social Media Advertising représente tous les outils de création de publicité payante sur les réseaux sociaux. Il est aujourd'hui au cœur de la création de valeur et touche n'importe quel business. Avec 35 millions d'utilisateurs actifs sur Facebook et 17 millions sur Instagram, quel que soit votre activité, B2B ou B2C, les Facebook ads doivent faire partie intégrante de votre stratégie de communication.

Apprenez à gérer efficacement vos campagnes publicitaires sur le plus puissant réseau social du monde !

L'avantage des publicités Facebook et Instagram réside dans le fait que vous n'avez pas besoin de dépenser des centaines de milliers d'euros pour obtenir des résultats. Quelques centaines d'euros par mois bien investis suffisent pour voir de vrais impacts sur votre business. En effet grâce à un ciblage granulaire et aux algorithmes Facebook vous pouvez cibler uniquement les personnes qui peuvent être intéressées par votre entreprise. Pour obtenir de bons résultats, il ne suffit pas de « booster les publications » comme le propose Facebook, il faut utiliser l'outil professionnel qu'utilisent toutes les grandes entreprises : le Facebook Business Manager. À ce sujet nous vous invitons à lire préalablement à cette formation, [dans cet article, les limites du bouton boost](#).

Durant la formation je vous présenterais les différentes fonctionnalités de l'outil Facebook Business manager en 2024 et nous créerons ensemble votre campagne publicitaire qui répond à vos objectifs commerciaux. Si vous souhaitez investir intelligemment et efficacement votre budget publicitaire, cette formation devrait vous aider à y arriver !

## Objectifs

- Comprendre l'écosystème publicitaire Facebook et Instagram
- Savoir construire une campagne publicitaire efficace avec Facebook Business Manager
- Être capable d'analyser et d'évaluer les performances d'une campagne

## Public visé

- Facebook Business Manager, Chef d'entreprise, Responsable acquisition, Responsable marketing et communication

## Pré-requis

- Avoir une page Facebook et en être l'administrateur
- Disposer d'une carte bleue ou d'un compte PayPal qui servira à payer la diffusion des campagnes publicitaires
- Avoir des accès pour poser un pixel sur votre site (pas indispensable, mais fortement conseillé pour maximiser la performance des campagnes)

## Programme de notre Formation Facebook Ads 2024 : Gérer vos campagnes publicitaires

### Jour 1 - Prise en main et construction du socle nécessaire à la mise en place d'une campagne

- Facebook , Instagram et Messenger un écosystème parfaitement adapté à la publicité
- Le principe de la publicité Facebook et Instagram
- La puissance du ciblage
- Comprendre la structure de campagne
- Vocabulaire Facebook Ads
- La création du compte publicitaire
- Familiarisation avec le Business manager
- Installation du pixel Facebook
- Création des audiences
- Les règles de la publicité sur Facebook

### Les clés d'une campagne efficace

- Rôle de l'objectif publicitaire
- Présentation des objectifs
- Identifier les indicateurs de performance
- Les options de ciblage basiques
- Les options de ciblage avancées
- Les placements Facebook
- Les placements Instagram
- Les placements Messenger
- Les placements audience network

### Jour 2 - Construction de votre campagne

- Fixer le budget de la campagne
- Choisir la planification

- Déterminer une stratégie d'enchère adaptée
- Choix du format
- Quel message ?
- Quel Visuel ?
- Choix des cibles

## Optimisation de campagne : Campaign Advertising

- Analyse, mesure et optimisation de campagne
- Générer un rapport de campagne publicitaire
- Lecture des résultats
- Optimisations

## Sociétés concernées

Cette formation s'adresse à la fois aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, petites ou grandes, souhaitant former ses équipes à une nouvelle technologie informatique avancée ou bien à acquérir des connaissances métiers spécifiques ou des méthodes modernes.

## Positionnement à l'entrée en formation

Le positionnement à l'entrée en formation respecte les critères qualité Qualiopi. Dès son inscription définitive, l'apprenant reçoit un questionnaire d'auto-évaluation nous permettant d'apprécier son niveau estimé sur différents types de technologies, ses attentes et objectifs personnels quant à la formation à venir, dans les limites imposées par le format sélectionné. Ce questionnaire nous permet également d'anticiper certaines difficultés de connexion ou de sécurité interne en entreprise (intraentreprise ou classe virtuelle) qui pourraient être problématiques pour le suivi et le bon déroulement de la session de formation.

## Méthodes pédagogiques

Stage Pratique : 60% Pratique, 40% Théorie. Support de la formation distribué au format numérique à tous les participants.

## Organisation

Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de réflexions, et de travail en groupe.

## Validation

À la fin de la session, un questionnaire à choix multiples permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

## Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.