

Kontakty B2B, B2C

Meta Ads (Facebook)

Możliwości i metodyka



Lightcraft Media

Ocena projektu & dopasowanie

Za kluczowy element uznajemy zrozumienie przestrzeni biznesowej klienta. Uruchomienie kampanii reklamowych to tylko jeden z części procesu reklamowego.

Analizujemy produkt i usługi aby przełożyć ich najważniejsze cechy na możliwie skuteczne przekazy w realiach platform reklamowych w tym przypadku Meta Ads.

Gro naszych klientów to **usługi i produkcja**, co daje nam podstawę do wiary w to, iż rozumiemy potrzeby naszych klientów i ich klientów. Dodatkowo jako właściciel agencji Paweł Siergiej, jestem zaangażowany w każdy projekt osobiście.

Dzięki zarządzaniu procesowym firmy i automatyzacji procesów reagujemy na Państwa potrzeby wyjątkowo szybko i sprawnie. (jest to też część naszej oferty).

W zależności od usług jakie realizujemy otrzymują Państwo w pakiecie moje osobiste wieloletnie doświadczenie w sprzedaży i marketingu internetowego.

Ponad 9 000 godzin w Google ads i 8 000 godzin w Meta ads, daje mi silne przekonanie, że wierzę w to co robię i znam istniejące możliwości.

Problem

Sprzedaż

Dotarcie do nowych klientów bywa trudne dla większości. Naturalnie reklama jest potrzebna każdemu, tylko trudno trafić na sprawdzone metody lub faktycznie **wiarygodnych** partnerów.

A kładziemy nacisk na poniższe elementy:

- ✓ Wsparcie merytoryczne
- ✓ Tworzenie treści
- ✓ Spersonalizowane treści graficzne
- ✓ Sprawdzone metody optymalizacji
- ✓ Współpraca z zespołem sprzedażowym
- ✓ Reagowanie na zmiany potrzeb klientów



Sieć reklamowa Meta Ads (Facebook)

Jakość do ceny

Wyciskamy możliwie najwięcej z tej formy reklamy i sprawdza się to w większości przypadków, często skalujemy **budżetem** lub wchodzimy na **Google Ads**.

Wiele biznesów korzysta z tej możliwości z bardzo oczywistych przyczyn ekonomicznych. Sieć Meta daje niebywale możliwości względem **ceny do jakości**, o czym warto wspominać wielokrotnie. Brak SEO w projekcie to jeszcze jeden powód na ten typ reklam.

Ważne: Dzięki metodologii i wypracowanemu doświadczeniu mamy ogromną szansę przewidzieć co się sprawdza a co nie. Reszta jednak pozostaje w rękach realiów rynkowych i Państwa zaangażowaniu, które i tak jest relatywnie niewielkie.



Dlaczego warto dać szansę kampaniom LEAD?

To ile można zyskać ma się nijak do ryzyka

Wiemy, że to produkt czy oferta odgrywa znaczącą rolę w sukcesie sprzedaży. Każdy oczekuje szybkich rezultatów co w rzeczywistości jest mało realne lub dotyczy niewielu projektów.

Dotarcie do nowych grup odbiorców przy jednoczesnej możliwości nawiązania kontaktu biznesowego i sprzedaży to prawdziwa rewolucja. **O to właśnie chodzi...**

Koszt uzyskania potencjalnych szans i wynikające z tego możliwości generują niewielkie ryzyko biznesowe.

Oferta - cykle sprzedaży

Kampanie reklamowe mogą przynosić wymierne korzyści, ale specyfika rynku czy produktu, w rozumieniu sukcesu może być widoczna z opóźnieniem. Niektóre produkty sprzedaje się **w tydzień a niektóre miesiącami**.

Dlatego trzeba też mieć uwagę, że sukces przychodzi z czasem.



Przykładowe kampanie B2B

Miesięczne rezultaty z wybranych projektów

Generujemy setki kontaktów biznesowych miesięcznie dla firm produkcyjnych i usługowych.

Poniżej wybrane pozycje w ujęciu miesięcznych z budżetami wykorzystanymi oraz kosztem kontaktu. Każdy biznes generuje indywidualne wyniki zależne od otoczenia mikro-makro ekonomicznego.

Wyt. / Wt.	Zestaw reklam	Harmonogram	Wydana kwota	Realizacja ↑	Wyniki	Koszt/wynik	Zasięg	Wyświetlenia	CTR (wszystkie)	Unikatowy współczynnik kliknięć link
	Test 1 Kraków	Od 17 lis 2023	3197,49 zł	Aktywna	46 Kontakty na Facebooku	69,51 zł Za kontakty na Facebo...	29 782	120 930	1,08%	
	Polska -> Business	Od 3 lip 2023	7517,58 zł	Aktywna	135 Kontakty na Facebooku	55,69 zł Za kontakty na Facebo...	40 519	190 050	1,76%	

Wyt. / Wt.	Kampania	Wydana kwota	Realizacja ↑	Wyniki	Koszt/wynik	Zasięg	Wyświetlenia	CTR (wszystkie)	Unikatowy CTR (współczynnik kliknięć linku)
	(LEAD) Produkcja kontraktowa B2B	706,57 zł	Aktywna	50 Kontakty na Facebooku	14,13 zł Za kontakty na Facebooku	19 623	49 228	3,08%	1,43%
	(LEAD) Sklepy sportowe B2B suplementy	2885,44 zł	Aktywna	86 Kontakty na Facebooku	33,55 zł Za kontakty na Facebooku	34 324	152 187	1,03%	1,28%

Wyt. / Wt.	Kampania	Wydana kwota	Realizacja ↑	Budżet	Wyniki	Koszt/wynik	Zasięg	Wyświetlenia	CTR (wszystkie)	Unikatowy CTR (współczynnik kliknięć linku)
	(Lead) Produkcja B2B	7610,09 zł	Aktywna	Korzystanie z bud...	64 Kontakty na Facebooku	118,91 zł Za kontakty na Faceboo...	21 281	71 728	2,23%	1,62%

Wyt. / Wt.	Kampania	Wydana kwota	Realizacja ↑	Budżet	Wyniki	Koszt/wynik	Zasięg	Wyświetlenia	CTR (wszystkie)	Unikatowy CTR (współczynnik kliknięć linku)
	Transformacja 01.2024 Updated	3408,07 zł	Aktywna	Korzystanie z bud...	22 Kontakty na Facebooku	154,91 zł Za kontakty na Faceboo...	12 878	48 170	0,95%	1,27%
	Transformacja	4165,67 zł	Aktywna	Korzystanie z bud...	10 Kontakty na Facebooku	416,57 zł Za kontakty na Faceboo...	13 940	40 460	1,07%	0,90%
	Aplikacje Mobilne	2514,98 zł	Aktywna	Korzystanie z bud...	10 Kontakty na Facebooku	251,50 zł Za kontakty na Faceboo...	10 537	32 243	1,18%	1,02%
	Transformacja 12.2023 UK	1800,17 zł	Aktywna	Korzystanie z bud...	6 Kontakty na Facebooku	300,03 zł Za kontakty na Faceboo...	2546	4671	1,22%	0,75%

Zarządzanie reklamą & Analityka

Facebook (Meta) Ads

1. Kompleksowe zarządzanie kampaniami CPM
2. Budowa i rozbudowa lejka sprzedażowego
3. Działania remarketingowe
4. Tworzenie treści i ich wariantów
5. Tworzenie standardów graficznych pod wybrane działania
6. Tworzenie elementów kreatywnych (na zamówienie)
7. Budowa relewantnych dla biznesu podsumowań
8. Omawianie wniosków i rekomendacje



Cel Facebook (Meta) Ads

Nadrzędne i pośrednie

W kampaniach Facebook (Meta) Ads najważniejsze jest znalezienie kompromisu **jakościowo cenowego** do reklamowanych usług lub produktów.

Zwykle na analizy porównawcze potrzeba od 2 do 3 miesięcy pracy na koncie reklamowym.

Możliwości rozbudowy lejka sprzedażowego o komunikaty świadomości marki czy angażujące naturalnie tylko pomagają w osiągnięciu lepszego rezultatu. Te działania jednak zależą już od wielkości budżetu jakim dysponujemy.

Wszelkie działania będziemy synchronizować z wcześniej zaplanowanymi akcjami promocyjnymi, jeżeli takie będą oraz ofertami specjalnymi dla poszczególnych grup odbiorców.

Oczekiwania

Nastawienie i środowisko biznesowe

Na sam koniec pozostają oczekiwania o których zawsze rozmawiamy przed rozpoczęciem współpracy. Jeżeli forma podejścia do projektu i rzeczywistość jaką obrazujemy będzie Państwu odpowiadać - wspólnie określamy realistyczne możliwości działań. Reszta pozostaje już w ramach rozwoju i testowania kolejnych elementów w celu optymalizacji efektów.

W ramach współpracy otrzymują Państwo:



- ✓ Ogromne doświadczenie
- ✓ Transparentność, bez cudotwórstwa
- ✓ Realne wsparcie sprzedażowe
- ✓ Dotarcie do nowych grup odbiorców
- ✓ Dywersyfikacje kanału sprzedaży



Kontakt

Skontaktuj się, aby uzyskać więcej informacji

Zadzwoń: +48 797 823 165

Napisz: pawel@lightcraftmedia.pl

Zachęcamy do zapisu na darmową konsultację

Kliknij w kalendarz -> [Tutaj](#)



Rodo

Obowiązek informacyjny

Zgodnie z art. 13 ust. 1 i 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE informuję, że: Administratorem danych osobowych w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego I Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (dalej Rozporządzenie lub RODO) jest Lightcraft Media Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (00-867), przy ul. Jana Pawła II 27, wpisana do rejestru przedsiębiorców KRS, posiadająca NIP 572 313 59 19, REGON 529980782, adres e-mail: witaj@lightcraftmedia.pl, strona internetowa: www.lightcraftmedia.pl.

W przypadku, gdy do złożenia oferty lub innych podobnych kontaktów handlowych dochodzi na Państwa prośbę, administrator przetwarza podane przez Państwa dane osobowe w celu niezbędnym do podjęcia działań przed zawarciem umowy na żądanie osoby, której dane dotyczą. Podanie danych osobowych jest niezbędne do otrzymania oferty, a ich przetwarzanie odbywa się na podstawie art. 6 ust. 1 lit. b) Rozporządzenia. W przypadku, gdy administrator składa ofertę lub podejmuje lub utrzymuje inne podobne biznesowe kontakty z własnej inicjatywy, przetwarzanie Państwa danych osobowych odbywa się na podstawie art. 6 ust. 1 lit. f) Rozporządzenia, tj. prawnie uzasadnionego interesu administratora rozumianego jako potrzeba przedstawienia oferty w ramach działalności gospodarczej lub za Państwa uprzednią zgodą, na podstawie art. 6 ust. 1 lit. a) Rozporządzenia. Zgodę mogą Państwo wycofać w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem, w takim sam sposób, w jaki została udzielona. W tym celu administrator gromadzi Państwa dane osobowe takie jak: imię, nazwisko, nazwa firmy, NIP, adres e-mail, numer telefonu oraz inne dane kontaktowe.

Administrator może przetwarzać ponadto udostępnione przez Państwa dane osób do kontaktu z Państwa strony, tj. imię i nazwisko, firmę, numer telefonu, adres, adres e-mail, a także w przypadku osoby prawnej - dane osobowe osób upoważnionych do działania w Państwa imieniu, tj. imię i nazwisko na podstawie art. 6 ust. 1 lit. f) Rozporządzenia, tj. prawnie uzasadnionego interesu administratora rozumianego jako konieczność weryfikacji osób upoważnionych do działania w Państwa imieniu oraz konieczność kontaktowania się z Państwem w sprawach związanych ze złożeniem oferty. Udostępniając administratorowi te dane, oświadczają Państwo, że osoby te otrzymały przedstawione przez administratora informacje.

Administrator przechowuje Państwa dane osobowe jedynie przez okres niezbędny do realizacji umowy, w tym

dochodzenia roszczeń oraz zachowania zgodności z wymaganiami wynikającymi z obowiązujących przepisów, w tym przepisów podatkowych, o ile doszło do zawarcia umowy w wyniku złożonej oferty. W przypadku, gdy nie doszło do zawarcia umowy, administrator przechowuje Państwa dane osobowe do czasu upływu terminu ważności oferty, tj. terminu związania ofertą lub przez czas niezbędny prowadzenia negocjacji i kontaktu w związku z ofertą. Po upływie tych okresów Państwa dane osobowe zostaną usunięte.

Przystępuje Państwu prawo do żądania od Administratora dostępu do tych danych, uzyskania kopii danych, żądania sprostowania danych, gdy są nieprawidłowe lub niekompletne, a także w przypadkach wskazanych w Rozporządzeniu, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, żądania usunięcia danych osobowych, żądania ograniczenia przetwarzania oraz prawo do przenoszenia danych. Ponadto przystępuje Państwu prawo do wniesienia skargi do organu nadzorczego.

Administrator korzysta częściowo z zewnętrznych dostawców usług, którzy w imieniu administratora przetwarzają dane osobowe, np. dostawców usług hostingu, dostawców usług poczty elektronicznej, dostawcy usług związanych z utrzymaniem systemów informatycznych. Podmioty te stanowią odbiorców danych osobowych. Przekazanie danych może jednak służyć wyłącznie realizacji ich usługi. Administrator korzysta wyłącznie z usług takich podmiotów, którzy zapewniają wystarczające gwarancje ochrony praw osób, których dane dotyczą. Odbiorcami Państwa danych mogą być także stosowne organy, którym przepisy prawa wymagają podania tych danych.

Administrator oświadcza, iż w odniesieniu do danych osobowych nie podejmuje zautomatyzowanych decyzji, w tym decyzji będących wynikiem profilowania w rozumieniu Rozporządzenia.

Administrator przetwarza dane osobowe zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa w zakresie danych osobowych, w szczególności zgodnie z przepisami Rozporządzenia. Administrator zapewnia należyłą ochronę przetwarzanych danych osobowych, w tym stosuje odpowiednie środki techniczne i organizacyjne w celu zapewnienia bezpieczeństwa i odpowiedniej poufności i integralności danych osobowych, w tym ochrony przed nieuprawnionym dostępem do nich, przed niedozwolonym lub niezgodnym z prawem przetwarzaniem oraz przypadkową utratą, nieautoryzowaną zmianą, zniszczeniem lub uszkodzeniem.

Wszelkie żądania, prośby, powiadomienia, zapytania odnoszące się do przetwarzania danych osobowych, mogą Państwo kierować mailowo na adres: witaj@lightcraftmedia.pl lub pisemnie na adres: Lightcraft Media Sp. z o.o., ul. Jana Pawła II 27, 00-867 Warszawa

