



nosto

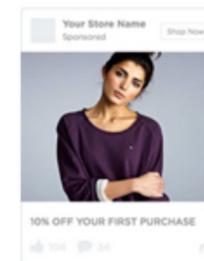
Créez votre première campagne Facebook Ads

Ce tutoriel est une démonstration qui vous explique comment créer une campagne Facebook Ad avec Nosto. Avant de créer une campagne, assurez-vous que vous avez connecté votre compte Nosto à Facebook comme indiqué dans cet article.

La première étape est de choisir le type de campagne qui correspond à vos objectifs. Dans la démonstration se trouve une campagne re-targeting de clients ayant abandonné leurs paniers. Le flux et les paramétrages dans le wizard est similaire à toutes les campagnes. Choisissez votre campagne préférée dans la liste et cliquez sur "Créer une nouvelle campagne".

Attirer de nouveaux clients

Attirez de nouveaux visiteurs sur votre boutique en mettant en avant vos produits les plus populaires.



Publicité : Best Sellers

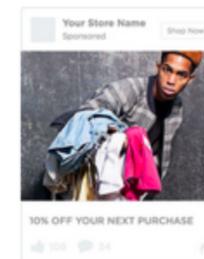
Les publicités sont affichées aux nouveaux clients

Attirez de nouveaux clients en montrant ce qui est tendance dans votre boutique en ce moment.

[Créer la campagne publicitaire](#)

Activer vos clients existants

Attirez vos clients fidèles ou perdus sur votre boutique en ciblant la bonne personne avec les bons produits. Tout cela est basé sur les achats précédents et le comportement de navigation.

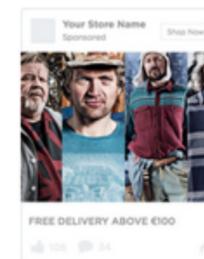


Publicité : Ré-engagement personnalisé

Les publicités sont affichées aux personnes ayant déjà visité votre boutique

Ciblez les visiteurs qui sont déjà allés sur votre e-shop en recommandant des produits choisis spécialement pour eux en fonction de leur comportement sur le site lors de leurs visites précédentes.

[Créer la campagne publicitaire](#)



Récupérer les paniers abandonnés

Les publicités sont affichées aux visiteurs qui ont mis des articles en panier

Encouragez les clients qui ont mis des articles en panier mais n'ont pas poursuivi l'achat à revenir en leur remémorant par quels produits ils étaient intéressés et en leur proposant des produits similaires.

[Créer la campagne publicitaire](#)

L'étape suivante confirme que vous ayez choisis le bon type de campagne. Changez simplement le type de campagne choisis si celui s'avère ne pas être le bon et cliquez sur "suivant".

Type de campagne

Attirer de nouveaux clients

Best Sellers
Attirez de nouveaux clients en montrant ce qui est tendance dans votre boutique en ce moment.

Re-targeting

Publicités de ré-engagement personnalisées
Ciblez les visiteurs qui sont déjà allés sur votre e-shop en recommandant des produits choisis spécialement pour eux en fonction de leur comportement sur le site lors de leurs visites précédentes.

Récupération des paniers abandonnés
Les publicités sont affichées aux visiteurs qui ont mis des articles en panier et recommande des produits en fonction du contenu du panier abandonné.

Après l'achat
Les publicités sont affichées aux clients qui ont effectué des achats dans votre boutique.

[Suivant](#)

La troisième étape présente l'éditeur visuel et l'outil de prévisualisation. Essayez différents textes et styles pour le contenu marketing et cliquez sur "suivant" lorsque vous êtes prêt.

Paramètres visuels

Texte marketing 90

C'est l'endroit où votre entreprise et vos produits doivent être mis en valeur.

Titre du produit

#name#

Prix du produit

#formatted_price#

Variables

Vous pouvez utiliser les variables dans le template :

#name#	Nom du produit
#brand#	Nom de la marque
#price#	Prix actuel
#list_price#	Prix original
#formatted_price#	Prix avec la devise

Desktop
Mobile

Le nom de votre boutique
Sponsorisé · 🌐

C'est l'endroit où votre entreprise et vos produits doivent être mis en valeur.



Girly bracelets
£5000,00



Shell for sale
£20000,00

Victo
£125

Like · Commentaire · Partage · 👍 4 · 💬 1

Précédent

Suivant

La quatrième étape présente les paramètres démographiques et vous permettent de limiter votre objectif d'audience sur Facebook. Cliquez sur "suivant" pour continuer.

Audience

Genre
 Tous Hommes Femmes

Afficher sur les supports mobiles

Pays
France x

[Comment sélectionner des pays ?](#)

Fourchette d'âge
18ans 65ans

Précédent Suivant

La cinquième étape est le budget. Choisissez votre budget quotidien, bid et nommer la campagne. Le nom de la campagne est utilisée dans la partie analytique et n'est pas visible à vos clients. Cliquez sur "suivant" pour valider.

Budget

Nom de la campagne

Budget quotidien pour cette campagne

 EUR

Enchère du coût par clic

 EUR

Paramétrer le budget

Décidez du budget maximum par jour que vous souhaitez allouer à cette campagne.

[En savoir plus](#)

Paramétrer une enchère

Décidez du prix maximal à payer par clic.

[En savoir plus](#)

Précédent

Suivant

La sixième étape est de déterminer la durée de cette campagne. Les campagne peuvent être lancées immédiatement sans fixer de date de fin en choisissant "Montrez dès maintenant". Vous pouvez si vous le souhaitez déterminer une date de début et de fin spécifique. Cliquez sur "suivant" pour valider une fois les dates renseignées.

Durée

Afficher dès maintenant

Commencez à montrer les publicités dès l'activation sans date de fin. Vous pouvez mettre la campagne en pause à tout moment.

Programmer la date

De : 01.09.2015

à : 30.09.2015

septembre 2015						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Précédent

Landing page

Aperçu

Suivant

On a presque finis, encore quelques instants !

La septième étape est l'optimisation de la landing page. Les liens sur les Ads dirigeront directement le trafic vers les produits cliqués, mais au cas où vous voudriez créer un pop-up promotionnel qui serait montré uniquement aux personnes ayant cliqués sur une campagne Facebook, vous pouvez l'ajouter lors de cette étape. Validez en cliquant sur "suivant".

Landing page

Utilisez les pop-ups pour optimiser les landing pages

Maximize Sales from Ad Campaigns

Choisissez la campagne pop-up

Non merci

Maximize Sales from Ad Campaigns

Utiliser les pop-ups

Vous pouvez lancer un pop-up avec un code promo personnalisé aux visiteurs arrivant sur votre site depuis cette campagne.

[En savoir plus](#)

Précédent

Suivant

L'étape finale : la prévisualisation !

La dernière étape est un sommaire des paramètres et le dernier stade avant d'être Live. Cliquez sur "Créer une campagne Ad" lorsque tout semble en ordre pour vous. Cela activera la campagne basée sur tous les paramètres choisis auparavant.

Aperçu

Sommaire

Nom de la campagne	Récupérer les paniers abandonnés
Démographie	18 de 65 ans
Pays	Tous les pays
Budget quotidien	100 EUR / jour
Enchère maximale	0.60 EUR
Date de début	01.09.2015
Date de fin	30.09.2015

Desktop
Mobile

Le nom de votre boutique

Sponsorisé ·

C'est l'endroit où votre entreprise et vos produits doivent être mis en valeur.

Girly bracelets

£5000,00

Shell for sale

£20000,00

Victo

£125

Like · Commentaire · Partage · 4 · 1

Annuler

Créer la campagne publicitaire

Félicitations !

Lorsque vous voyez la fenêtre de réussite tel que ci-dessous, cela veut dire que vous avez créé votre toute première campagne ! Hou hou !!



**Successfully created the
new campaign**

Successfully created the new campaign

OK