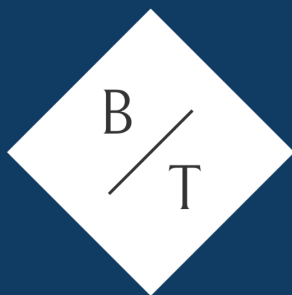


**Timotej Beňo**

---

**5 Jednoduchých  
Kroků, Jak Získat  
Více Klientů  
Pomocí:  
META ADS**

Získejte ideální zákazníky pro vaši firmu využitím reklamního nástroje od největší firmy na světě.



**BEŇO TIMOTEJ**  
MARKETING

## Proč jsou meta reklamy největší marketingovou příležitostí dnešní doby

Miliardy lidí používají produkty Meta (Facebook, Instagram) denně.

To nám říká dvě věci:

1. Je to ohromující číslo.
2. Vaši potenciální zákazníci také používají produkty Meta.

Ten druhý bod nevypadá na první pohled moc vzrušující, ale opravdu je.

Protože nám umožňuje cílit naše reklamy přesně na publikum, které chceme oslovit.

Když platíte téměř jakýkoliv druh reklamy, jsou to peníze vyhozené z okna. Protože oslovujete VŠECHNY. Většina lidí, kteří vaši reklamu uvidí, o vaši službu nebo produkt nemají zájem, nebo si ho nechce koupit a nikdy nekoupí.

My se snažíme cílit lidi, u kterých je nejvyšší šance, že se stanou našimi klienty.

Meta je od zbytku jiná. Nikdy předtím nebylo tak snadné dostat svoji zprávu před IDEÁLNÍ publikum.

A víte, co je na tom nejlepší?

Je to z velké části nevyužitý zlatý důl.

Ano, vaše konkurence ví o Meta reklamách. Ale většina podnikatelů neví, jak je správně používat. Možná sem tam „propagují“ příspěvek, ale to se ani neblíží k využití plného potenciálu Mety.

Proto jsem vytvořil tuto příručku.

Pojďme se podívat na přesné kroky, je potřeba vykonat, aby vám Meta přinášela ideální zákazníky na autopilota.

Timotej Beňo  
BT Marketing

P.S. Pokud chcete, abych se podíval na vaši situaci a řekl vám, co bych mohl udělat pro vaši firmu, kontaktujte mě [zde](#).

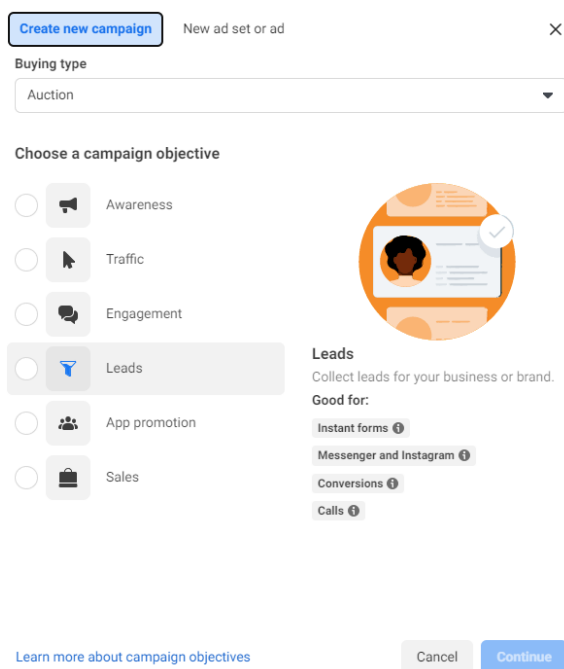
Nebojte se, nic vás to nebude stát a nebudu vás otravovat nátlakovým prodejem. Pokud budeme dobrý fit, řeknu vám to a vy se rozhodnete, jestli chcete postupovat dál.

Jdeme na věc:

## Co téměř KAŽDÁ firma dělá špatně s meta reklamami

Víte jaký je největší problém Meta reklamami? Vypadá to extrémně komplikovaně.

Jen se podívejte se na toto:



### Aktualizace a změny cílů reklam ve Správci meta reklam

Cíle reklam ve Správci reklam meta byly aktualizovány, aby vám pomohly vybrat ten, který nejlépe odpovídá vašemu obchodnímu cíli. Těchto šest nových cílů je: prodej, potenciální zákazníci, zapojení, propagace aplikace, návštěvnost a povědomí.

I když byly některé cíle reklam konsolidovány a v důsledku toho se změnilly kroky vytváření kampaně, jsou k dispozici všechny stejné funkce. Od ledna 2024 již nebudete moci duplikovat ani importovat kampaně, sady reklam a reklamy s původními cíli. Rovněž nebudete moci vytvářet nové sady reklam nebo reklamy ve stávajících kampaních, které využívají původní cíle. Později v roce 2024 již původní cíle nebudou dostupné pro nové ani stávající kampaně.

To je jen *první* obrazovka. Původně bylo 11 cílů kampaně, nyní sjednocených na 6... po této volbě stále musíte projít nejméně padesáti dalšími volbami. Některé z nich mají minimální vliv na vaše výsledky, některé mají obrovský dopad.

Je to trochu jako pokoušet se deaktivovat bombu a rozhodovat se, který drát přestříhnout... ale musíte to udělat padesátkrát za sebou.

Docela stresující.

Meta to ví. Jejich roční příjem z reklam je přes 100 miliard dolarů. Takže můžeme předpokládat, že mají docela chytré lidi.

Proto vám dávají možnost propagovat vaše příspěvky.

Je to ultra jednoduchý způsob, jak utrácet peníze za reklamy, a spousta majitelů firem to používá, aniž by si uvědomila, že vyhazuje peníze z okna.

Ano, když propagujete příspěvek, získáte více pozornosti. Ale přicházíte v podstatě o všechno, co dělá Metu tak skvělým způsobem, na získání klientů:

- Nemůžete využít reklamní formáty, jste omezení na formáty organických příspěvků
- Nemůžete efektivně cílit na konkrétní publikum podle cílů, které chcete dosáhnout
- Nemůžete přidávat čtvercové fotografie, měnit titulek nebo přizpůsobovat popis
- Nemůžete propagovat příspěvek zároveň na Facebooku a Instagramu.

Používání propagace příspěvku k dosažení potencionálních klientů je jako pokoušet se vyhrát tour de France na dětském kole s tréninkovými kolečky. Až budete s touto příručkou hotovi, přejdete z dětského kola na lesklé uhlíkové ultrarychlé závodní kolo.

Takže... co byste měli teda dělat?

Měli byste používat nástroj Meta ads. Nabízí vám více možností, více druhů cílení a co je nejdůležitější... MNOHEM více výsledků.

Takže od dnešního dne už nikdy nepoužijeme tlačítko „**propagovat příspěvek**“.

## **Přilákejte klienty, aniž byste utrátili majlant**

Jedna z nejlepších věcí na Meta reklamách je, že je můžete začít používat a dosáhnout výsledků, aniž byste utrátili celé jmění.

Tiskové reklamy, televizní reklamy, influencer marketing... všechny vyžadují, abyste utrátili spousta peněz, aniž byste měli jakoukoliv představu, jaký bude výsledek, jestli vůbec nějaký bude. Než se nadějete, jste o desítky tisíc korun lehčí a neudělali jste žádný pokrok.

Meta reklamy jsou jiné.

Přesně si určíte, kolik chcete denně, týdně nebo měsíčně utratit. A můžete pravidelně kontrolovat výsledky, abyste viděli, jestli se věci pohybují správným směrem.

Algoritmu chvíli potrvá, než pochopí, jaké publikum chcete cílit a přizpůsobí se vašim předvolbám. Jakmile se to podaří, můžete se pustit do optimalizace.

Takže kolik vás to bude stát?

Cena roste podle množství konkurence. Například při svátcích jako jsou Vánoce nebo Black Friday, kdy většinu firmy více investují do marketingu, může být nákladnější zobrazovat reklamy.

V každém případě to ale vyžaduje investici. Příliš často vidím majitele firem šťastně utrácet desítky tisíc korun za všechno možné... ale očekávají výsledky při utrácení 30 Kč/den na Meta reklamy.

Každý den utratí víc za kávu než za svůj marketing. To nedává smysl.

Když pracujeme s klienty, máme jednoduchý cíl. Dostat se do bodu, kdy každá koruna, kterou vložíte do reklamy, vám přinese alespoň 2 koruny na oplátku.

Toho dosahujeme důsledným testováním a optimalizací, dokud nedosáhneme tohoto cíle. Pokud chcete vědět, co bychom mohli udělat pro vaši firmu, kontaktujte nás kliknutím [zde](#).

## **Jak přinutit vašeho ideálního klienta, aby si přečetl vaši reklamu**

Největší hřích v marketingu je...

...být NUDNÝ.

Facebook a Instagram jsou sociální sítě. Lidé scrollují. Nemůžete očekávat, že lidé uvidí vaši reklamu, sednou si na gauč, vyloží si nohy a budou si vaši reklamu se zájmem číst. Tak to nefunguje.

Říká se, že denně vidíme 3000 reklam. Nemám tušení, kdo přišel s tímto číslem. Zní to náhodně a vymyšleně. Ale všichni víme, že kolem nás je spousta marketingu, který soutěží o pozornost vašeho publika.

Musíte upoutat jejich pozornost HNED TEĎ.

Mám pro vás pár tipů, jak to docílit.

### 1) Obrázek musí být výstižný

Jsme vizuální tvorové, takže se ujistěte, že váš obrázek je rušivý element. Ne nějakým nepřijemným způsobem. Spíš jako: „hm, to je zajímavé.“

Ukažte pohyb. Použijte jasné barvy. Nebo ukažte něco, co opravdu chtějí. Nebo kombinujte všechno dohromady. Proto pořád testujeme při práci s klienty. Vždy existuje lepší obrázek.

### 2) Další je titulek

V titulku je obrovská síla.

Titulek je reklama pro reklamu. Pokud okamžitě neupoutáte jejich pozornost, rychle vaši reklamu přeskóčí a vesele scrollují dále.

### 3) Nepřetěžujte textem

Mnoho lidí cpe slohy do obrázku v reklamě. To obvykle není nejlepší nápad.

Opět, skrolují. Nechtou Pána prstenů.

Krátké shrnutí: ujistěte se, že okamžitě upoutáte jejich pozornost. Nebud'te nudní. Je to polibek smrti pro výsledky Meta reklam.

## Jak vytvořit neodolatelnou nabídku

Nabídka je základem úspěchu ve světě marketingu.

Denně vidíme tisíce reklamních nabídek. Jak vytvořit takovou, která bude vynikat mezi ostatními?

Všeobecně platí:

Jednodušší = lepší.

Nechceme je zavalovat velkým množstvím textu.

Reklama by měla obsahovat je to co je *důležité*.

Jednoduché a krátké reklamy vyhrájí v soutěži o pozornost.

Nejenom že nikdo nechce číst celou slohovou práci, ale také riskujete že bude text matoucí.

Poslední věc, co chceme udělat, je zmást naše potencionální klienty. Zmatený člověk udělá to nejhorší... nic.

Vaše reklama musí obsahovat nepřehlédnutelnou výzvu k akci.

Řekněte jim, co mají přesně udělat. „*Pokud se chcete dozvědět víc, vyplňte formulář.*“

Jinak nemusí pochopit, co se od nich vyžaduje, a nakonec neudělají nic.

## **Jak snadno měřit a optimalizovat výkon reklam**

Zmiňoval jsem to už dříve, ale zaslouží si to opakování:

Když pracujeme s klienty, máme jednoduchý cíl. Dostat se do bodu, kdy každá koruna, kterou vložíte do reklamy, vám přinese alespoň 2 koruny na oplátku.

Jedním z nejlepších způsobů, jak toho dosáhnout, je použitím výzvy k akci v Každé. Jedné. Reklamě. Všechno, co děláme, musí obsahovat výzvu k akci, protože to všechno činí měřitelným.

Snažíte se oslovit lidi v každé fázi jejich zákaznické cesty, od začátku hledání informací až po okamžitou připravenost k nákupu. A čím dříve se dostanete na jejich radar, tím snadněji uděláte z potenciálních klientů doopravdové platící klienty.

Meta vám dokonce nabízí možnost spustit reklamy na generování leadů, které specificky cílí na lidi, kteří nejpravděpodobněji budou mít zájem o vaši službu.

V tradičním procesu generování leadů jsou uživatelé vedeni na vstupní stránku, kde vyplní formulář. Například můžete použít nabídku na Facebooku (jako jsme diskutovali v předchozí části), abyste uživatele přivedli na váš web, kde vyplní formulář.

Generujeme leady tím, že nabízíme něco, co by je mohlo zajímat. Například tvrzení, že máte nejlepší sendviče na světě, nepřiměje lidi navštívit stránku vaší firmy, ale možná nabídka 20% slevy ano.

Nebo přidání „social proof“ (důkaz o spokojených zákaznících) by mohlo pomoci – něco jako „*Sendviče milované více než milionem lidí každý rok! Přijďte ochutnat ten svůj dnes a získajte 20% slevu s tímto kupónem.*“

## Co teď?

Meta reklamy jsou neskutečně všestranný nástroj. Společnosti po celém světě na ně utrácejí miliardy dolarů. Použití rad v této příručce umožní i vám začít generovat leady pro vaši firmu.

Pokud chcete, abychom se podívali na vaši situaci a řekli vám, co bychom mohli udělat pro vaši firmu, kontaktujte nás [zde](#).

Žádná jiná marketingová agentura nezaručuje výsledky. Jsme tak přesvědčeni, že dokážeme překonat vaše současné reklamy, že máme jednoduchou záruku.

Překonáme výsledky vašich současných reklam NEBO... nic neplatíte.

Snadné. Jednoduché. Jasně.

Takže pokud byste rádi věděli, co bychom pro vás mohl udělat, kontaktujte mě a promluvíme si. Nebude vás to nic stát a nebudu vás obtěžovat nátlakovými prodejními taktikami.

Brzy neshledanou,

Timotej Beňo  
BT Marketing



---

# Získejte více z každé koruny!

Zajímá vás, co bychom pro vás  
mohli udělat?

Kontaktujte nás pro bezplatnou  
konzultaci a my vám řekneme,  
jak dokážeme zvýšit zisky z  
vašich kampaní

Zdarma a bez závazků!

**Kontaktujte nás**