

Khái niệm Boost Post và cách chạy Boost Post hiệu quả mới nhất 2024



Trong lĩnh vực quảng cáo, Boost Post là một trong những phương pháp được nhiều Marketer ưa chuộng. Boost Post đơn giản là việc tăng cường hiển thị một bài đăng trên trang Facebook của bạn đến một lượng người dùng lớn hơn. Điều này giúp bài đăng của bạn được tiếp cận bởi nhiều người hơn trong cộng đồng hoặc các đối tượng mục tiêu. Để hiểu rõ hơn về Facebook Boost Post và tác động tích cực của nó đối với chiến lược tiếp thị của doanh nghiệp, mời quý độc giả tham khảo nội dung chi tiết trong bài viết dưới đây.

Boost Post là gì?

Boost Post là một dạng quảng cáo bài đăng phụ, có trả phí trên nền tảng Facebook, thường được sử dụng bởi các doanh nghiệp và trang kinh doanh. Chúng được sử dụng để tăng cường hiển thị bài đăng của bạn để tiếp cận một lượng khán giả lớn hơn. Khi sử dụng Boost Post, trên News Feed của đối tượng mục tiêu sẽ xuất hiện bài đăng của bạn nhiều hơn.

Điểm khác biệt của Boost Post so với [quảng cáo Facebook](#) thông thường là sự hạn chế về vị trí đặt quảng cáo và mục tiêu đối tượng. Khi quyết định nội dung để quảng cáo, các doanh nghiệp có thể chọn những bài đăng sở hữu tương tác cao nhằm “khích lệ” thêm tương tác, giới thiệu sản phẩm/dịch vụ phổ biến và tăng cường lưu lượng truy cập đến trang đích.

Để đánh giá hiệu quả của bài đăng trong chiến lược Boost Post, bạn hãy thực hiện “Thử nghiệm A/B trên Facebook” để xem trường hợp nào nên được áp dụng.



Boost Post là loại quảng cáo trả phí giúp tiếp cận được lượng người dùng lớn trên Facebook

Ưu điểm của Facebook Boost Post

Một số ưu điểm nổi bật của dạng quảng cáo Facebook Boost Post có thể kể đến như:

- **Quảng cáo bài đăng dễ dàng:** Bấm vào nút "Boost Post" trên bài đăng và tinh chỉnh cài đặt ngay tại cửa sổ hiển thị.
- **Xác định đối tượng mục tiêu chính xác:** Chọn đối tượng để tối ưu hóa quảng cáo thông qua giới tính, độ tuổi, địa điểm, sở thích, hành vi,...
- **Đo lường số lượng tiếp cận:** Facebook ước tính số người tiếp cận dựa trên mục tiêu đối tượng, ngân sách và thời gian quảng cáo.



Các ưu điểm của Facebook Boost Post so với các quảng cáo thông thường

Trường hợp nên sử dụng Boost Post trên Facebook

Các trường hợp nên sử dụng Boost Post:

- Khi muốn tăng số lượng người theo dõi bài viết của bạn, thu hút sự chú ý thêm từ các người dùng trên Facebook..
- Cập nhật thuật toán của Facebook và thử nghiệm những tính năng mới trên Facebook.
- Chưa có đủ kiến thức chuyên sâu về quảng cáo nhưng muốn tăng tương tác trên bài đăng và số lượng người theo dõi mới.
- Khi bài đăng đang hoạt động tốt và muốn nâng cao hiệu suất của nó.
- Sử dụng Boost Post để tăng tỷ lệ tương tác và số lượt click , bình luận, thích, chia sẻ từ người theo dõi trên Fanpage của bạn.

Hướng dẫn bước tạo một bài đăng Boost Post

Các bước tạo một bài đăng Boost Post được The7 áp dụng gói gọn trong 8 bước như sau:

- Bước 1: Truy cập trang Facebook Business của bạn.
- Bước 2: Nhấp vào nút “Tăng cường bài đăng”.
- Bước 3: Chọn đối tượng mục tiêu từ danh sách hiển thị hoặc nhấp vào “Tạo đối tượng mới”.
- Bước 4: Thiết lập cài đặt nhắm mục tiêu, bao gồm những người bạn đã chọn qua nhắm mục tiêu, những người thích Trang của bạn và bạn bè của họ.
- Bước 5: Đặt ngân sách tổng và mức chi tiêu tối đa cho quảng cáo bài đăng trên Facebook đến ngày bạn muốn kết thúc chiến dịch. Ngân sách càng lớn, con số “Số người tiếp cận ước tính” càng cao, tăng cường lượng người xem quảng cáo của bạn.
- Bước 6: Chọn thời lượng chương trình khuyến mại và ngày kết thúc.
- Bước 7: Chọn phương thức thanh toán.
- Bước 8: Nhấp vào nút “Boost Now”.

Một cách khác để tăng cường bài đăng là mở tab Facebook Insights, di chuyển đến phần “5 bài đăng gần đây nhất của bạn” và trong cột “Quảng cáo” nhấp vào nút “Boost Post” bên cạnh bài đăng bạn muốn quảng cáo.



Các bước tạo quảng cáo Boost Post trên Facebook Business

Mẹo chạy Facebook Boost Post hiệu quả

Một số mẹo giúp bạn thực hiện Facebook Boost Post hiệu quả hơn:

- Tránh để tỷ lệ văn bản quá cao trên hình ảnh, sử dụng công cụ kiểm tra tỷ lệ văn bản của Facebook để đảm bảo bài đăng không bị từ chối.
- Trước khi đăng, kiểm tra hiệu suất bài đăng trong tab Thông tin chi tiết. Nếu hiệu suất tốt, tiếp tục với các tiêu chí khác; nếu không, xem xét điều chỉnh hoặc tối ưu hóa nội dung.
- Khi tỷ lệ văn bản phù hợp, xem xét mục đích thực sự của bài đăng. Đảm bảo rằng chi tiêu cho quảng cáo đó mang lại lợi ích thực sự cho doanh nghiệp và đạt được mục tiêu mong muốn.



MẸO CHẠY FACEBOOK BOOST POST HIỆU QUẢ

Những mẹo chạy Facebook Boost Post hiệu quả và chất lượng

Lưu ý khi tạo quảng cáo Boost Post

Những lưu ý trong quá trình tạo quảng cáo Boost Post trên Facebook dành cho bạn:

Xác định mục tiêu quảng cáo: Để tạo một quảng cáo hiệu quả, việc xác định mục tiêu là bước quan trọng đầu tiên. Trong trình quản lý, bạn cần chọn mục tiêu phù hợp với mục đích cụ thể của quảng cáo. Các mục tiêu bao gồm nhận thức địa phương, tạo ra sự tương tác và tối đa hóa chuyển đổi. Việc xác định mục tiêu trước giúp bạn xây dựng chiến lược quảng cáo một cách có hệ thống và hiệu quả.

Xác định thị trường mục tiêu: Để có được kết quả quảng cáo Boost Post như mong đợi, bạn cần xác định rõ đối tượng khách hàng mục tiêu của mình. Điều này có thể dựa trên các tiêu chí như độ tuổi, giới tính, nghề nghiệp và sở thích. Mục tiêu khách hàng càng được xác định cụ thể, quảng cáo càng có hiệu quả hơn vì nó phù hợp với nhu cầu và mong muốn của đối tượng bạn hướng đến.

Chuẩn bị tư liệu: Việc sở hữu thông tin đầy đủ về khách hàng, hình ảnh, tư liệu và video đóng vai trò quan trọng. Chúng giúp bạn xây dựng những chiến dịch quảng cáo hấp dẫn và thu hút được sự chú ý của đúng đối tượng mục tiêu.

Ngân sách: Lập kế hoạch ngân sách và chi tiết hóa việc sử dụng là bước không thể thiếu. Điều này đòi hỏi kiến thức vững vàng về quảng cáo để có thể tối ưu hóa chiến dịch một cách nhất quán.

Thời điểm thích hợp để lựa chọn chiến dịch quảng cáo: Bạn nên lựa chọn chiến dịch quảng cáo khi:

- Đã có kiến thức về quảng cáo trên Facebook,
- Muốn mở rộng phạm vi tiếp cận đến đối tượng tiêu dùng địa phương,
- Có mục tiêu cụ thể mà Boost Post không đáp ứng được.



Những lưu ý cần nhớ khi chạy quảng cáo Boost Post trên Facebook

Trên đây là các thông tin về Boost Post là gì và cách thực hiện quảng cáo bài đăng trên Facebook một cách hiệu quả. [The7](#) hy vọng rằng những thông tin này sẽ giúp các Marketer mới nắm bắt và triển khai chiến dịch quảng cáo một cách thành công.

>>> Bạn có thể tham khảo thêm bài viết sau: Hướng dẫn [cách chạy quảng cáo Facebook](#) mới nhất 2024

Xem thêm:

<https://the7.vn/xu-huong-digital-marketing/social-media/facebook/dynamic-ads-la-gi-24366/>

THÔNG TIN LIÊN HỆ

- Địa chỉ: 28E Tầng Bạt HỒ, P.11, Bình Thạnh, TP.HCM
- Hotline: 0822467979
- Email: contact@the7.vn