**5 Kesalahan Fatal yang Sering Dilakukan saat Menggunakan Facebook Ads**

Facebook Ads merupakan salah satu media promosi yang kini sedang tren dilakukan para pebisnis, terutama online. Sebab, hanya dengan metode ini, biaya promosi dapat ditekan semaksimal mungkin. Tidak hanya itu, jangkauan konsumen yang dapat dicakup pun lebih luas. Terlebih, dari hari ke hari, pemakai Facebook semakin meningkat. Dari satu pemilik akun Facebook saja, jaringan yang terbentuk sudah pasti sangat luas. Sayangnya, tidak semua orang bisa maksimal dalam menggunakan Facebook Ads ini. Beberapa kesalahan fatal pun sering dilakukan tanpa disadari. Apa saja kesalahan yang sering dilakukan tersebut? Berikut ini uraian lengkapnya.

1. Menargetkan Orang yang Bukan Fans

Banyak orang mengira bahwa dengan jumlah Likes yang diterima akan mampu meningkatkan pendapatan dalam bisnis mereka. Tak heran jika kemudian banyak orang yang menyarankan orang lain untuk memberikan Likes pada produknya, tanpa peduli apakah orang tersebut fans dari produk itu atau tidak. Ujung-ujungnya, tidak ada peningkatan penjualan terhadap bisnis Anda meskipun Likes yang diperoleh sangat banyak. Hal ini tentu justru akan merugikan Anda sebagai pebisnis. Oleh karena itu, saat memasang iklan di Facebook, targetkan pada fans saja.

2. Membuat Banyak Iklan Sejenis

Banyak orang mengira bahwa semakin banyak iklan yang diterbitkan untuk satu jenis produk, akan membuat produk tersebut menjadi laris manis di masyarakat. Padahal, tidak selama seperti itu. Mungkin, bisa jadi penjualan akan meningkat. Namun, biasanya lebih karena jangkauan target yang tepat sasaran. Dengan kata lain, pembuatan satu iklan dengan banyak iklan untuk satu produk hanya akan sia-sia. Bahkan, Anda rugi dengan mengeluarkan banyak biaya iklan.

3. Jangkauan Lokasi yang Terlalu Luas

Tidak semua produk dapat efektif dipasarkan dengan jangkauan yang luas, terlebih untuk produk yang sudah banyak dijual orang. Memperluas jangkauan justru hanya akan membuat pemborosan iklan. Sementara, konversi yang akan Anda dapatkan tidak ada. Akan lebih baik jika Anda menargetkan wilayah yang lebih kecil saja, misalnya satu kota. Dengan begitu, biaya yang Anda keluarkan untuk beriklan akan sebanding dengan konversi yang didapat.

4. Konten Iklan Terlalu Memaksa

Konten iklan merupakan hal penting yang harus Anda perhatikan. Tidak memperhatikan poin ini, justru akan membuat pembaca menjadi apatis dan sinis dengan iklan yang Anda buat. Sebagai contoh, iklan yang dibumbui kata-kata memaksa, seakan-akan pembaca akan rugi besar jika tidak membeli produk tersebut. Ingat, konsumen saat ini sangatlah cerdas. Mereka tidak ingin didekte dalam hal apa pun, termasuk berbelanja. Oleh karena itu, gunakan bahasa yang soft dan menarik sehingga membuat konsumen justru merasa jatuh hati pada produk Anda dengan sendirinya.

5. Tidak Melakukan Tes Gambar

Bisnis online sangat penting penyertaan gambar. Semakin bagus kualitas gambar yang Anda tampilkan, semakin menarik pembaca untuk membelinya. Nah, untuk mendapatkan gambar terbaik itulah, Anda perlu untuk membuat beberapa gambar, kemudian memilih satu yang paling baik. Tidak hanya itu, teks yang ada di dalam gambar harus kurang dari 20% untuk menghindari suspend dari Facebook. Sayangnya, banyak orang yang mengabaikan hal ini. Tak ayal, banyak terjadi gambar yang tertampil sangat tidak nyaman dilihat.

Nah, jika Anda termasuk salah satu pengguna iklan di Facebook ini dan ingin memaksimalkan fungsi berpromosi di media ini, maka hindari beberapa kesalahan tersebut. Dengan begitu, bisnis Anda pun akan lancar berkat Facebook Ads.