

Con un un'ora di tempo a disposizione, in rete si possono trovare dati interessanti. E fare delle analisi di contesto, volendo anche per la tua specifica attività.

Cominciamo... Un articolo del 6 aprile scorso su la Repubblica cita una ricerca di BlogMeter e dice: "La pubblicità su Facebook e Instagram è considerata utile come fonte di stimoli rispettivamente per il 26% e il 33% degli intervistati"

Consideriamo adesso un altro dato: Ci sono circa 34 milioni di utenti attivi mensilmente su Facebook (da una ricerca 2018 di Hootsuite e We Are Social). Anche se successivamente è stato registrato un calo di utenti per la prima volta quest'anno. Il 26% (1/4 circa) dei 34 Milioni di utenti attivi su Facebook, che ricordiamo vanno dai 13 anni in su, trovano "utile come fonte di stimoli" la pubblicità e sono pari quindi a circa 8 Milioni di persone.

Gli 8 Milioni di persone che trovano utile la pubblicità su questo canale sono in qualche modo raggiungibili utilizzando al meglio le opzioni di targhettizzazione (luogo, età, interessi) che ci mette a disposizione Facebook, quando sponsorizziamo la pagina aziendale e i post.

Quindi, se vendi qualcosa di utile e lo fai in maniera trasparente, puoi incontrare una vasta platea di clienti su questo social, producendo un beneficio per te e i tuoi clienti. □