

EENVOUDIG LEADS GENEREREN DOOR MIDDEL VAN LEAD ADS!

Met Facebook, Instagram of LinkedIn lead ads kun je eenvoudig leads genereren door middel van een formulier. Op het eerste gezicht ziet de gebruiker een standaardadvertentie waarbij er een doorklikoptie is naar het lead formulier. Een groot voordeel hiervan is dat de gebruiker de Facebook, Instagram of LinkedIn-applicatie niet hoeft te verlaten om het formulier in te vullen, wat ook voordelig is voor de conversie.

Als adverteerder kun je zelf bepalen welke vragen je stelt in het formulier. Er zijn een aantal standaardvragen waar je uit kunt kiezen, maar je kunt ook zelf controlevragen toevoegen aan het formulier.

VOORDELEN LEAD ADS

- 1. DE GEBRUIKER KAN DIRECT ACTIE ONDERNEMEN DOOR HET FORMULIER IN TE VULLEN**
- 2. HET RESPONSIEVE ONTWERP MAAKT INVULLEN VIA ZOWEL DESKTOP ALS MOBIEL ERG MAKKELIJK**
- 3. DE APPLICATIE KAN DE GEGEVENS VAN DE GEBRUIKER AUTOMATISCH INVULLEN**
- 4. ER HOEFT GEEN SPECIALE LANDINGSPAGINA GEOPTIMALISEERD TE WORDEN VOOR CONVERSIES**
- 5. DE GEGEVENS UIT DE LEAD ADS ZIJN TE KOPPELEN AAN JE CRM-SYSTEEM EN MAKKELIJK OP TE VOLGEN**

Hoe zien lead ads eruit? Lead ads bestaan uit drie verschillende componenten:

1. De advertentie in de nieuwsfeed
2. Wordt de advertentie geopend, dan verschijnt het formulier
3. Gebruiker geeft informatie door en wordt een lead

Ook social lead ads inzetten voor jouw bedrijf?
Neem contact op met één van onze marketeers via social@sensmarketing.nl

