



Meta Business Insight

By Nadia Razali

TOPIK 1 – Teknik Jemput Pelanggan di Meta

Faktor Kejayaan Iklan:

- Content **kena tepat** → tarik perhatian dengan angle unik (bukan klise).
- Masuk market dengan **mesej jelas** → tahu **siapa pelanggan**.

Niche Market:

- Kenal siapa target → spesifik.
- Tonjolkan USP → kelebihan produk.
- Main emosi, fear, pain.
- Buat 5 angle → setiap angle 10 jenis iklan untuk test.

Tips:

- ✓ Jangan buat iklan terus tunjuk harga → educate atau main emosi dulu.
- ✓ Tahu siapa yang kita nak pancing sebelum buat iklan.

Siapa niche anda? Emak? Bekerjaya?

TOPIK 2 – Biar Prospek Kejar Kita

Flow:

- Prospek klik iklan → belum beli → iklan muncul lagi → prospek makin yakin → **baru beli**.

Cara Hantar Mesej:

- Buat prospek tak risau → yakinkan mereka.
- Reminder → ingatkan perlahan-lahan.
- Promo → create urgency.

Soft Sell:

- Iklan nampak macam content biasa, tak nampak nak menjual terus.

CTA Upgrade Version:

- Masukkan value, ulang masalah prospek → baru ajak bertindak.

Contoh: “Kalau tak nak pening fikir kos repair kereta, wasap saya sekarang.”

Objective FB Ads:

- Awareness → kenalkan brand.
- Traffic → bawa ke website.
- Engagement → like, komen, share.
- Leads → dapat nombor phone.
- Sales → terus close.

Reverse Funnel:

1. Iklan Menjual
2. Engagement
3. Kolam (kumpul audience)
4. Awareness
5. Sales