

三、Facebook 系列

目录

- 1)[Facebook 目前情况](#)
- 2)[Facebook 账户获得](#)
- 3)[操作 Dating 的要点和 Creative 制作](#)
- 4)[如何测试和优化](#)
- 5)[案例学习 A](#)
- 6)案例学习 B

Facebook 目前情况

Facebook 是 Affiliate 最大的平台之一，因为 Facebook 是全球最大流量的网站之一，其兴起导致众多 International 的 Offer 出现，可谓颠覆了整个 Affiliate Marketing 的情况。同样，Facebook 属于一个社交平台，用户一般是处于相对休闲的情况下浏览，所以适合推广的 offer 类型比较多，而且由于用户比较休闲，所以他们对于商家的效果比较好，广告商也愿意为 Facebook 来的 Lead 付更高的价格。

Facebook 是属于后付费的平台，不像其他 Traffic Source 一样要先预存，你只要登陆你的 facebook 账户，然后打开 <https://ads.facebook.com> 点击 Create ads，那么就开始创建广告，如下图：

例如，我们的 Tracking202 的 link 是：

<http://www.domain.com/lp/?t202id=9794&t202kw=xxx>

那么，我们可以通过以下 PHP 代码：

```
<?php header("Location:http://www.domain.com/lp/?t202id=9794&t202kw=xxx?") . $ _SERVER['QUERY_STRING']); ?>
```

保存为 Offer.php，然后上传到你的 LP 域名下面，如：

<http://www.domain.com/lp/offer.php>

那么，当你打开这个链接的时候，就会跳到去：

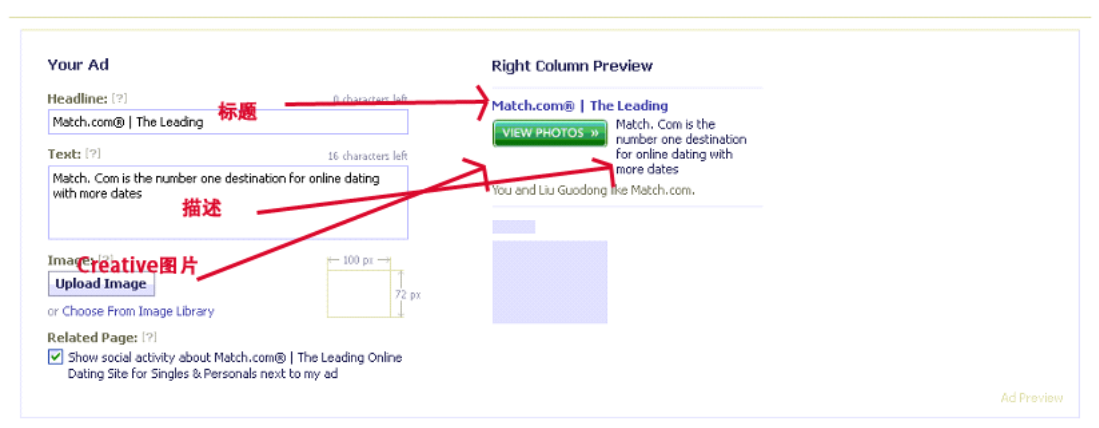
<http://www.domain.com/lp/?t202id=9794&t202kw=xxx>

更加安全起见的做法，把连接改成：

http://www.domain.com/lp/offer.php?&utm_source=facebook&utm_medium=search_cpc

后面这段 UTM 的代码，其实是无用的，但是这样可以使你更加不像 Affiliate 而是像一个大商家。

好了，我们继续下一步：



1) 标题:

如果你推 Dating，那么这里的标题跟 POF 无多少分别；

2) 描述:

注意 Facebook 的描述限制的字节数比较少，所以请尽量保持简单，因为 Facebook 是一个社交网站，用户浏览 Facebook 时，会有很多比较累赘的文字和图片信息，所以你的 body 越短，吸引用户注意的机会就越大；

3) Creative 图片:

FB 跟 POF 不一样，FB 的图片大小是 100*72 大小，另外 FACEBOOK 不允许大胸图片，乳沟图片类看运气。如果你是男性图片，建议你的男性图片最好修改一下，加一下边框之类，这类对女性用户比较有吸引力；

Choose Your Audience

Location: [?] **United States** 你要Target的国家

☒ Country
☐ State/Province 你可以Target某个洲（省）
☐ City 或市甚至是邮编
☐ Zip Code

Age: [?] **13** **No max** ☐ Require exact age match [?]

Gender: [?] ☒ All ☐ Men ☐ Women

Precise Interests: [?]

Broad Categories: [?]

- Activities
- Business/Technology
- Ethnic
- Events
- Family Status
- Interests
- Mobile Users (All)
- Mobile Users (Android)

- Cooking
- Dancing
- DIY/Crafts
- Event Planning
- Fast Food Diners/QSR
- Food & Dining
- Frequent Casual Diner
- Gaming (Console)
- Gaming (Smart/Console)

Connections: [?] ☒ Anyone ☐ Advanced connection targeting

Audience

160,37

Suggested

\$0.38-

Board Target对于 Affiliate可算是一个比较鸡肋的功能。

你target的用户年龄段 Require exact match我不清楚FB是怎么统计的，但是我基本没用；Gender是Target的性别

上图基本上重点讲就是 **Precise Interests**，这一项我很少用，因为我大部分时候是 **BOARD TARGETING**（只 target 年龄段和性别）。

我这里讲解一下 FB 是怎么归纳这些兴趣的：

假如用户 Like 过某个页面，或者添加某个专页到兴趣列表，FB 就会把该用户归纳为对这个感兴趣，现在 FB 也是有自己的算法来归类，例如你 Like Kobe Bryant，那么 FB 会归类你对 NBA 感兴趣。（著：本人对这个 Interests 研究也不深）

关于年龄段的 Target，本人一般如果是小国家（挪威，瑞典等）是 8-10 个年龄作为一个段一个 campaign，如果是稍大的国家（德国，法国，西班牙等）一般是 5 个年龄为一个年龄段作为一个 campaign。

Gender，性别这个就不多说了，你要推广男还是女，得看你的 offer。

Interested In: [?]	☒ All ☐ Men ☐ Women	注意如果你推广Dating广告，这里一定要选择，并且FB不允许推广GAY和Lesbian
Relationship Status: [?]	☒ All ☒ Single ☒ In a Relationship ☒ Married ☒ Engaged ☒ Not specified	关系状态也一定要选择，你推广Dating一定要选择Single和Not specified。
Languages: [?]		
Education: [?]	☒ Anyone ☐ In High School ☐ In College ☐ College Grad	Target用户的教育程度
Workplaces: [?]		
Hide Advanced Targeting Options ^		

1) Interested in: 如果你推广的是 Target 男性的 Dating Offer，那么你一定要选择 Interested in women。

2) Relationship Status: Dating 广告的话，一定要选择 Single 和 Not Specified。假如是 CPS 或者 Rebill 类的广告，你可以分别测试，例如是 Engaged 的，一般购买力比较强。

3) Languages: 这个没多少 Target 的必要，除非你想 Target 某个地区的特殊群体，例如在华人，你可以 Target Country 为美国，语言为 Chinese。注意这个会大大减少你的 DEMOGRAPHIC。

Campaign, Pricing and Schedule

Campaign and Budget New Campaign · Use Existing Campaign

New Campaign Name: [?] **Campaign 名字**

Campaign Budget: [?] USD Per day **每日的Budget** [?]

Campaign Schedule: [?] ☒ Run my campaign continuously starting today **是否今天开始跑**

Conversion Tracking: [?] ☐ Track conversions on my website for this ad **FB的Tracking Pixel**
[Create Tracking Pixels](#)

Pricing: ☒ Optimize for clicks **CPC模式**
☐ Optimize for impressions **CPM模式**

You will be charged every time someone clicks on your ad or sponsored story (CPC). [?]

per click (CPC) **你的出价**

Suggested bid: \$0.38-\$1.14 USD [?] **建议最小和最大出价**

You can increase your Campaign Budget to achieve more delivery.

1) Campaign 名字，一般我是这样的：广告名字缩写|国家|性别|年龄段

例如：

Offer 为 Edates，国家是德国，性别为男，年龄段为 35-40，就是：

ED|DE|M|3540

用 offer 缩写这个也是避免被发现是 affiliate，因为觉得 FB 的审核团队肯定知道不少 Affiliate 的 Offer 的（这个未经证实的，纯属个人习惯）。

Campaign 的命名也方便你管理 Campaign，因为随着你的 Campaign 一多，就难管理了。

2) Budget，这里有个技巧：假如你希望你的 Campaign 赶快被 APPROVE，你可以把 Budget 设置成 1K 每天，然后 Pause Campaign，这样你的 campaign 会被更快地审核，但是记得 approve 后，把他修改成原来的 daily budget。

Budget 应该多少？

一般我都是设置成 10 刀，每个 Campaign 我会上传大概 3-5 个 creative，让他们同时跑，然后 FB 会根据你的 CTR 来决定把流量都送到某一个 creative 上面（一般来说，FB 默认 0.06% 以上就算高），那么你其他的 creative 就获得不了流量。我一般是每个 creative 先跑 2500 次展示左右，CTR 低于 0.15% 就 Pause。然后等 FB 开跑其他的 Creative，然后重复上述的流程，直到测试完所有 creative 为止。



1) Target 的受众，注意创建 campaign 时，这里不易太大，也不易太少，一般最好保持 5W 以上的 demo。因为 5W 以下的话，受众太少，你的 campaign 就算盈利，存活时间也比较短。如果太多的话，那么优化起来比较难，当然，你的预算够的情况下，当然是越大越好。

2) Suggested Bid: 我的做法是，如果 DEMO 大于 20W 的话，出价是 max Suggested bid 的 60% (3 刀出 1.81 刀)，如果是 20W 以下的，我会出比 Max Suggested bid 高 10%。

Facebook 的实际收费是，不会收取高于你的 BID，例如你出 1.81 刀，他只会收取每个点击最多 1.81 刀，如果你的 CTR 越高，他的收费就越低。

Facebook 账户的获得

现在 Facebook 账户获得是相当麻烦的，不少老账户也被 K，无论是国外的高手也是没办法搞得新账户。

这里提示一下 **Facebook** 广告账户的获得的方法：

一、自己创建

- 1、一台新的虚拟机自己注册一个新账户，然后保持正常用户使用（发 post，添加朋友，like 等）。
- 2、注册的 IP 为独立的 IP，全新的 IP。
- 3、绑定手机号码，这种服务可以到淘宝去买。绑定手机的 FB 账户，广告账户起始 daily limit 是 250 刀每天。
- 4、创建广告时，第一个广告你可以创建中文广告（FB 的审核人员大部分不懂中文），你可以创建一些 HK 的本地商家或者之类的广告。如果你一开始就创建 affiliate 的广告，那么你的账户很可能立刻被封。
- 5、添加信用卡时候，Credit Card Holder Name 可以随便填；建议你跟账户注册时候的姓名一致；但是 Zip code 和 billing address 要对应。
- 6、新账户最好烧几天正常的非 affiliate 的链接。每天 10 刀附近也可以。
- 7、创建广告时候登陆的 IP，浏览器，一定要跟你注册账户和平常登陆时候的 IP 和浏览器对应。
- 8、如果创建好第一个 campaign 后，没立刻 K，你已经成功一半，请继续保持这样的状态几天。让 FB 成功从你的信用卡里扣几天的钱，那么你的账户就相对安全；
- 9、另外注意，请尽量别跑到 DAILY LIMIT（例如你的广告账户每天限制 250 刀，请尽量每天花费 250 刀以下），因为你连续几天跑到 DAILY LIMIT，你的账户就会被提额，这个时候会有人人工来检查你的广告情况，这样可能导致你的广告账户被 K。

二、购买

- 1、买卖 Facebook 广告账户在国外一些 affiliate 论坛很热门，之前从只买卖高额度的 daily limit 账户到现在连 50,250 刀的广告账户都有人交易，因为 FB 最近几个月很变态。
- 2、买账户，需要注意对方的信誉，检查这个账户有没有消费记录，有消费记录的最好，另外注意有没有 OUTSTANDING BALANCE（还没付款的金额），如果 OUTSTANDING BALANCE 高的话，不要买，否则你添加你自己信用卡的时候，就会被扣除 OUTSTANDING BALANCE 的数额。
- 3、登陆 IP，最好和对方的洲对应。添加信用卡的时候，CARD HOLDER NAME 最好填之前他填的名字。
- 4、购买回来最好先正常登陆几天 FB 账户，正常个人使用，再添加信用卡。因为 FB 对添加信用卡很敏感，你在一台新的电脑和 IP 登陆 FB 账户马上添加信用卡，该账户就会被锁定。

FB 账户的交易价格，仅供参考：

50 刀账户，售价约 50 刀

250 刀账户，售价约 250-300 刀

500 刀账户，售价约 650 刀

750 刀账户，售价约 900 刀
1k 刀账户，售价约 1300 刀
2k 刀账户，售价约为 2500 刀
5K 刀账户，售价约为 7500 刀。

Facebook 操作 Dating 要点

Facebook 操作 Dating 广告是最适合新手，也是大部分 Affiliate 在 FB 上操作的 vertical。

在 Facebook 跑 Dating，我建议跑 International 的 offer，远离英文国家。

国际类的 offer，竞争度会比较低，且 CPC 比较便宜，无论是新手还是老手，我都建议 FOCUS ON INTERNATIONAL。

Treff Jenter



Finn single kvinner i ditt område med Are You Interested? på Facebook. Klikk Her!

Tu veux une copine ?

frenchsinglesonline.com



Rencontre 5 filles en 5 minutes. Clique ici pour rejoindre French Singles maintenant !

Vil du have en kæreste?

denmarkdating.expatica.com



Mød 5 piger på 5 minutter. Klik her for at tilmelde dig Denmark Dating nu!

操作国际类的 Dating Offer 要注意：

- 1.大部分操作 INTL 的 Affiliate，他们的 adcopy 都是 GG 直接翻译，我个人建议不要省这个钱，去找专业的翻译，我一般是去 <http://www.onehourtranslate.com>，7 分钱美元一个单词。Adcopy 的语言通畅性很重要，十分影响 CTR。
- 2.如果可以，尽量专注于德国，西班牙，巴西，法国，意大利这些人口比较多的国家，因为人口多的话，你的 campaign 优化起来更有价值，而且存活的时间会更久。
- 3.要使用 LP，LP 上的语言解决方法，我这里提供几个供大家参考
 - 1) 最低成本的方法，注册要推的 offer 国家的 facebook 账户，然后状态选择单身，去 SPY 别人的广告，这个操作方法比较费时间；
 - 2) 去 ONEHOURTRANSLATE 翻译，这种如果你不是全职的 FB affiliate，你可以去这里翻译；
 - 3) 购买 FB SPY 服务，比较好的有 socialadninja.com，149 刀一个月，可以 SPY N 个国家的广告，你也就可以查看到别人的 LP，如果你是专业的 facebook affiliate，建议你购买一个，这样能省不少的翻译费用。如何知道别人的页面是不是人工翻译？我比较常用的方法就是把

其 LP 上的内容，到 GG 翻译成英文看看，如果翻译出来的英文很通常，那么这个 LP 应该就是 GG 翻译的。

以下讲解 **Creative** 的制作：

一、标题部分

标题是决定 CTR 比较重要的一环（今次于图片），标题我这里给出几个保底的标题供大家使用：

- 1) No Young Men/Women Allow
- 2) No More Young Men/Women Please
- 3) Young Men/Women Do Not Bother
- 4) Boy/Girl Friend Wanted!
- 5) Single Women/Men Over 40?

很多时候，你英文翻译成其他语言后，字数会大大加长，这个时候只能抽取部分来做标题。

二、Body 部分

Body 部分是越短越好，而且 body 比较影响转换率。

如果你推的是 FACEBOOK 的 APP，你最好说明 FACEBOOK APP，这样会加大点击率和转换率。如果不是，你可以在描述部分写上我们需要 40+ 的 Men/Women 之类的。最后记得加上 Join Now！

这里也同样给出几个通用的 body 给大家：

- 1) Single men are looking for a chance at love with a faithful woman. View Pics. Click Here!
- 2) Single men are looking for a chance at love with a faithful woman. View Pics. Click Here!
- 3) Browse single women in your area. Join Now!
- 4) Are You interested in Dating cute men? Join the EXCLUSIVE dating site for singles over 40!
- 5) This Website Exposed Hundreds Of Single Moms To Date If You Obey These Rules. Click To See.

三、图片部分

图片是最重要的一环，对于 CTR 影响最大。

Facebook 审批 creative，最重要的一个元素就是你的图片，一般男性的图片都没多大问题。但是女性图片，一定要注意，尽量别漏太多沟，胸不能特别大，这类型很难通过，但是也有通过的时候（看 RP），然后万一你一个大胸的女图片被通过了，那么就比较爽，你 FB 账户里被通过的图片，很容易再次被通过，反之被拒绝过的图片，你再上传，基本上是立拒。这里有一个技巧，被拒绝过的图片，你想从新 resubmit，最后随便修改一下图片，FB 貌似是认 MD5 值的。

女性图片的话，其实有个技巧，看到全身的女人相片，其实点击率比胸大和乳沟的还要好：



如果是男性图片，我的建议是 SHAPE 和加边框：



这里要注意一下，之前提到 FB 的图片只有 100*72 大小，所以注意图片变形。

这里附上一些本人的 Creative：



另外 FB 比较好点击率的图片，我已经连教程压缩打包。

Creative 审核部分：

FB 的 approval team 是很变态的，很多时候随时正常的 creative 也会拒。有时候又很容易通过，这个也会根据账户历史的，如果你的账户之前被 Approve 的 creative 较多，那么你的 creative 也会比较容易批，否则反之。

FB 其实白天时候也会审核 creative，我建议大家可以设置 daily budget 成 1k 以上，然后把 campaign pause，那么会更快的被审核，然后再修改好 daily budget，再 active。

Offer 审核部分：

如果你是直连，请到 <http://www.mywot.com> 检查这个网站的信誉状态是否红色，如果是红色的话，那么你这个 creative 就等待着被拒绝。解决办法：你可以用一个 LP，这样的话会增加通过的概率。

LP 审核部分：

LP 上的 offer 点击链接，我建议一开始用一个 PHP 的跳转（或者 TRACKING202 的 OFFER.PHP），直接用商家官网网址做 offer link，不要放 Tracking Link。这样会让你看上去不像是 affiliate Style，然后广告获批后，再修改成 affiliate link。

如何测试和优化 Campaign

Facebook 测试 campaign，最重要的一点是要控制好 budget，因为 FB 的流量很大，你一不小心，就可能亏掉很多不应亏的测试成本。

这里举个测试案例：

我测试 FB，一般是测试 Creative 的 CTR 为先，因为一个 offer 盈利与否，CTR 是占最大部分的原因。所以我是按照 creative 来排测试 budget 的。

以下来讲几个需要测试的部分：

1) Creative 部分：

一般 CTR 低于 0.15% 和不带来转换的，我就停掉。具体等这个 creative 有 20-30 个点击附近就可以决定了。如果该 Creative 经过 10 个点击后也是低于 0.1% 并且没有带来转换的，也可以直接停掉，所以每个 creative 测试成本大概 5 刀-10 刀附近（具体看你 target 的国家的 CPC）。

Facebook 由于如果你的一个 creative 表现良好（按他的标准来认为），那么同一个 campaign 下的其他 creative 将不会得到展示。所以这个时候，你要随时留意好这个 creative 的 CTR，万一满足上述 CUT CREATIVE 的条件，请立刻 pause 掉，跑另外的 creative，然后不断循环。

不同的年龄段和不同的国家，对同一个图片的点击率都会有比较大的不同。所以大家不要以为可以测试出一个 creative 走天下。

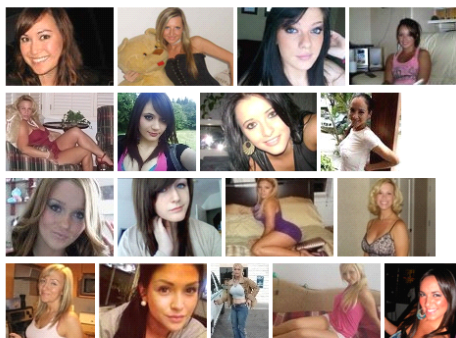
2) LP 部分：

LP，建议点击率要有 30%-40%，目前流行的 LP 有两种，一种是 Rules 类（规则类）和 FAKE PROFILE 类，前者 CTR 较低，但是通常拥有更高的转换率；后者 CTR 较高，但是转换率不一定高，这个需要具体测试。另外大家要注意，FB 不允许 LP 风格跟 FB 相似或者伪装成 FB，或者用 FACEBOOK 的名义。

Rules 类 LP 样式：

¿Quieres tener novia? Pero primero lee las siguientes reglas:

Tenemos más de 350.000 miembros en nuestro sitio que SOLAMENTE buscan conocer una pareja fiel. Existe la posibilidad de que se encuentre con el perfil de alguien conocido. Quizás una secretaria de su oficina. Quizás una chica de su escuela o universidad. Quizás su ex novia. Muchas de ellas quieren privacidad en su vida amorosa.



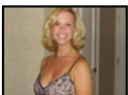
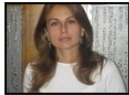
REGLAS :

- 1 NO le cuentes a NADIE sobre el sitio. No lo divulges con tus conocidos como le has hecho. Ya que es un sitio exclusivo lo más probable que ellos no puedan entrar.
- 2 Es tu RESPONSABILIDAD utilizar de forma adecuada el uso del sitio.
- 3 No ingreses si no te sabes comportar con personas exitosas. Debes saber como relacionarte con personas exitosas
- 4 El período de registro para HOMBRES termina EN BREVE. Por favor, regístrate ahora antes de que se agoten las plazas para hombres.

La inscripción para HOMBRES mayores de 25 años está ABIERTA actualmente. Por eso, te recomendamos inscribirte ahora que hay vacantes disponibles para hombres. Si Acepta, haga clic en el botón "Acepto" a continuación para pasar a la Página de Inscripción.

FAKE PROFILE 类 LP 样式:

Showing First 8 Results of (1,232) Online Single Women Found Near

 Alicia Tucker Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile	 Charlene Wilder Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile
 Jessica Garcia Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile	 Jamie Lee Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile
 Cynthia McDaniel Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile	 Anna Anderson Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile
 Monica Diaz Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile	 Lisa Wheeler Status: Online Seeking: y/o Men Location: Changsha View Profile

«Previous 1 2 3 4 5 6 7 Next»

Single Women Want To Date Y/O Mature Men Like You!

- A dating site especially for you to cater specifically for your needs.
- 86% of our Single Rich Women prefer dating y/o Mature Men like YOU!
- The latest statistics on our site show males with an average age of are most popular with our Single Women.
- The perfect place to Meet Single Women looking for relationships, fun and **more...**

➔ Join Now and Chat With Them! They are glad to reply your message. But **HURRY** as this private offer closes on **7/3/2013**

CONTINUE!

3) Offer 部分:

一般 offer, 可以测试 2-3 个不同的 offer, 很多 INTL 的 dating offer, 你可以轮换测试, 看哪个转换率比较好, 一般如果一个 offer, 点击数超过 20 不转换的话, 我就会 Pause 掉。其实还是看 offer payout, 如果这个 offer 价格比较高, 我会送更多的点击才决定这个 offer 去与留, 一般测试的 budget 是 offer payout 的 2-3 倍 (看个人资金情况)。

Dating Offer 有分 SOI 和 DOI, SOI 是用户注册就转换, DOI 是用户注册了还要确认邮箱才转换。如果遇到后者的 offer, 你可以适当在 LP 上提示用户注册后到邮箱激活。

4) BID 的调整

关于 BID 的出价，上述第一章已经基本说过，这里说一下，如果你的 creative CTR 较好的话，经过 1-2 天后（具体看你的 creative 点击量），你可以调低 BID，幅度不建议太大，建议调成为当时的 max suggested bid 的 110%-120%或者比实际 CPC 稍低，看看流量还有没有。另外不要一天往下调整 BID 太多次。

总结上述的，最主要是专注于 creative 的 ctr，LP 经过测试，其实大部分不会相差很远，这个可以慢慢优化，但是对 ROI 最影响的就是你的 Creative CTR & CPC。