

Zaved Mannan

Facebook Sales Funnel

Tool Guide 14.1.1

Tool Guide 14.1.1: Stages of a Facebook Sales Funnel

1. Awareness

- **Goal:** ব্র্যান্ড এবং প্রোডাক্ট সম্পর্কে কাস্টমারদের জানানো।
- **Tactics:** আকর্ষণীয় কন্টেন্ট ব্যবহার করা, যেমন ব্লগ পোস্ট, ভিডিও, এবং সোশ্যাল মিডিয়া পোস্ট। Facebook Ads দিয়ে বিশাল অডিয়েন্স টার্গেট করা।
- **Examples:**
 - প্রোডাক্টের ছবি বা ভিডিও সহ Boosted Post।
 - ব্র্যান্ডের গল্প নিয়ে ভিডিও অ্যাড।
 - ব্লগ পোস্ট শেয়ার করা।

2. Interest

- **Goal:** কাস্টমারের মধ্যে প্রোডাক্টের প্রতি আগ্রহ তৈরি করা।
- **Tactics:** কাস্টমারের প্রয়োজন অনুযায়ী মানসম্মত কন্টেন্ট দেয়া এবং যারা আগের কন্টেন্টে রিঅ্যাক্ট করেছে, তাদের রি-টার্গেট করা।
- **Examples:**
 - ফ্রি গাইড বা ই-বুক অফার।
 - Facebook Live সেশনে কাস্টমারদের প্রশ্নের উত্তর দেয়া।
 - রি-টার্গেটিং অ্যাডে প্রোডাক্টের আরও ডিটেইলস দেয়া।

3. Consideration

- **Goal:** কাস্টমারদের সম্ভাব্য প্রশ্নের উত্তর দিয়ে এবং বিস্তারিত তথ্য দিয়ে তাদের সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করা।
- **Tactics:** কাস্টমার রিভিউ, টেস্টিমোনিয়াল, এবং প্রোডাক্ট ডেসক্রিপশন শেয়ার করা।
- **Examples:**
 - Carousel Ads-এ প্রোডাক্টের বৈশিষ্ট্য দেখানো।
 - সম্ভ্রষ্ট কাস্টমারের টেস্টিমোনিয়াল শেয়ার।
 - লাইভ ডেমো বা ওয়েবিনার।

4. Conversion

- **Goal:** কাস্টমারদের কেনার জন্য প্ররোচিত করা।
- **Tactics:** ডিসকাউন্ট অফার করা, লিমিটেড টাইম অফার দেয়া। CTA বোতাম ব্যবহার করা।
- **Examples:**
 - Facebook Ads-এ ডিসকাউন্ট কোড দেয়া।
 - "Shop Now" CTA দিয়ে সরাসরি প্রোডাক্ট পেইজে নিয়ে যাওয়া।

5. Retention

- **Goal:** পুরানো কাস্টমারদের ধরে রাখা এবং বারবার কেনার জন্য উৎসাহিত করা।
- **Tactics:** কাস্টমাইজড কন্টেন্ট, বিশেষ অফার এবং ভাল কাস্টমার সার্ভিস দেয়া।
- **Examples:**
 - কেনার পর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করা পোস্ট।
 - পুরানো কাস্টমারদের জন্য এক্সক্লুসিভ অফার।
 - নতুন প্রোডাক্ট সম্পর্কে নিয়মিত আপডেট।

6. Advocacy

- **Goal:** সন্তুষ্ট কাস্টমারদের ব্র্যান্ড অ্যাডভোকেট হিসেবে তৈরি করা।
- **Tactics:** তাদের রিভিউ শেয়ার করতে উৎসাহ দেয়া এবং রেফারাল প্রোগ্রামে অংশ নিতে বলা।
- **Examples:**
 - কাস্টমার রিভিউ চাওয়ার জন্য অ্যাড।
 - রেফারেল প্রোগ্রামের প্রমোশন।
 - কাস্টমারদের ইউজার-জেনারেটেড কন্টেন্ট শেয়ার করতে উৎসাহিত করা।



Join Our Social Media

ডিজিটাল এন্ট্রাপ্রেনারস নেটওয়ার্ক (Digital Entrepreneur Network) নামে আমাদের ফেসবুক গ্রুপে যোগ দিন। এখানে আপনার চিন্তা-ভাবনা, ব্যবসার আইডিয়া এবং প্রোডাক্ট শেয়ার করুন। আমরা আপনাকে এগিয়ে যেতে সাহায্য করতে চাই এবং এই কমিউনিটির অংশ হিসেবে আপনিও আমাদের সাথে এই নেটওয়ার্ককে শক্তিশালী করুন। এই কমিউনিটি আপনার ব্যবসা বাড়ানোর প্রয়োজনীয় সহায়তা, এবং শক্তিশালী নেটওয়ার্ক তৈরি করতে সাহায্য করবে। এটি আপনার ব্যবসার সাফল্যের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

আমাদের ফেসবুক পেজ **Purple Business Academy** লাইক করতে ভুলবেন না। পাশাপাশি ইউটিউব চ্যানেল **Zaved Mannan** সাবস্ক্রাইব করুন।

Join Facebook Group: **Digital Entrepreneur Network:**

<https://www.facebook.com/groups/digitalentrepreneursnetworkdtn>

Facebook Page: **Purple Business Academy:** <https://www.facebook.com/profile.php?id=61557291557064>

[id=61557291557064](https://www.facebook.com/profile.php?id=61557291557064)

Youtube Channel (**Zaved Mannan**): <https://www.youtube.com/@MannanZaved>

Connect **LinedIn:** <https://www.linkedin.com/in/zaved-mannan/>

Purple Business Academy: www.purplebusiness.org





Tool Guide 14.1.1

"Tool Guide 14.1.1" is an essential resource for mastering the stages of a Facebook sales funnel, from creating brand awareness to fostering customer advocacy. This guide provides actionable tactics, engaging content strategies, and practical examples to optimize each phase of the funnel, ensuring maximum conversion and retention. Join a vibrant community of digital entrepreneurs and elevate your business through expert insights and collaborative support.