



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ESTRATÉGIA NÍVEL 4 NA PRÁTICA!

Nesse funil vamos criar uma campanha de **visualização de vídeo** ou **alcance**, vamos fazer um anúncio apresentando a empresa e produtos como um todo. Portanto, é necessário apresentar a empresa, produto ou serviço de forma clara e **destacar as principais características** que chamem a atenção do público.

Após essa primeira etapa, o próximo passo é criar uma lista com as pessoas que visualizaram mais de 50% do vídeo. Essa lista será utilizada para a segunda parte da campanha, que tem como objetivo a conversão em vendas. Nessa etapa, vamos criar uma campanha com objetivo de mensagem ou conversão para essa lista que criamos, notificando algum desconto, promoção, combo ou até mesmo somente o produto mais vendido da empresa. (Lembrando que a porcentagem assistida do vídeo pode variar de acordo com o tempo de video, quanto maior o video menor a porcentagem necessária).

Campanha de video view / Alcance:

Para iniciar a campanha, você deve acessar a opção "Criar" no gerenciador de anúncios e utilizar tanto a opção de "alcance" quanto a de "Visualizações de vídeo". Depois disso, é importante renomear a campanha e o conjunto de anúncios para facilitar a organização.

Na página de configuração da campanha, você deve alterar o orçamento de acordo com as necessidades do cliente. Também é possível alterar a data da campanha, mas não é necessário alterar os horários. É recomendável que se restrinja a área geográfica de acordo com as necessidades do cliente.

Na configuração da segmentação, é importante definir a idade e gênero adequados para a campanha. Geralmente, recomenda-se deixar todas as idades e gêneros, exceto em casos específicos de nichos bem definidos. Em relação ao posicionamento, é importante deixar em "[Posicionamento Manual](#)" e deixar o padrão com tudo ativo.

Na parte de configuração do anúncio, é importante renomear, selecionar a página do cliente e conectar uma conta do Instagram. Depois disso, você deve adicionar o vídeo produzido pelo cliente e colocar uma descrição com informações relevantes, como endereço e ou telefone. Por fim, é preciso adicionar um título ao anúncio e procurar pela opção "[Publicar](#)" para publicá-lo.

Criando público personalizado:

No canto superior esquerdo da tela, localize o ícone com três traços e clique nele. Em seguida, selecione "Públicos" e, na nova página, clique em "Criar público personalizado". Selecione a opção "Vídeo" e clique em "Avançar".

Agora, em "engajamento", escolha a opção "Pessoas que visualizaram a 50% do seu vídeo". Depois, encontre a opção "Escolher vídeos" e selecione o vídeo da campanha. Nomeie o público e clique em "Criar".

Criando a campanha utilizando o público personalizado:

Ao acessar o gerenciador de anúncios, clique em "Criar". Selecione "Conversões" ou "Mensagens" e clique em "Continuar". Dê um nome para a campanha e passe para os conjuntos de anúncios, onde é importante nomear de acordo com as configurações desejadas.

Selecione o orçamento, a data e os horários desejados, lembrando de escolher somente horários de funcionamento. Agora, vá em "Públicos" e escolha "Públicos personalizados", selecionando o público que criamos anteriormente. No posicionamento, mantenha somente em "Posicionamento Manual".

Para a configuração do anúncio, comece nomeando-o. Depois, selecione o criativo que foi preparado previamente, incluindo um botão para o WhatsApp ou site do cliente. Certifique-se de configurar corretamente o site ou WhatsApp do seu cliente e crie uma copy que chame atenção para converter em vendas. Para finalizar, faça uma revisão completa e cheque passo a passo para garantir que está tudo correto. Quando estiver satisfeito, clique em "[Publicar](#)" e aguarde a revisão.