

Feliz Ano Novo! 🐷

Sejam bem-vindos!

=====

Avisos:

- 1. A aula é gravada e será disponibilizada no portal até amanhã;**
- 2. Divisão Parte 1 e Parte 2;**
- 3. Desafio dos criativos;**
- 4. Atenção ao cronograma;**
- 5. A aula pode durar até às 16h.**

=====

Tema: Como planejar suas campanhas para 2022

O Marketing Digital se resume em 2 pilares:

- 1. Tráfego - habilidade de ter pessoas no seu site;**

2. Conversão - habilidade de fazer essas pessoas agirem;
3. As empresas não te pagam para criar campanhas, te pagam para você gerar resultados;

Parte 1: Teórica/introdutória

O que você precisa obrigatoriamente ter?

1. Landing Page de Alta Conversão;

Qual é a sua % de conversão na página? 25 - 30% (10 - 3 cadastram)

Se você captura leads sua página precisa ter pelo menos (50%) (10 - 5 cadastram)

Se você vende direto pela internet precisa ter pelo menos (Vc tem que metrificar)

Sempre utilize a linguagem do seu cliente e não a sua.

16,00 por lead;

65% de conversão; 8 reais;

2. Planejamento financeiro/verba p.

Marketing;

1k

- Ela usa 3 dias (333/por dia);**
- 1k e divide ele por 30 (33 por dia)**
- Tá começando agora ou se já investe;**
- Você precisa ter pelo menos 3 meses de planejamento;**

3. A importância de ter cada vez mais os seus dados por escrito:

- O Facebook vem ocultado dados dos usuários;**
- A importância de ter pesquisa de público-comprador.**
- Tudo automático;**
- Otimizar as campanhas pelo público comprador - lead 8 - 10;**

4. Onde devo anunciar?

Principais ferramentas de tráfego:

- **Google Ads/YouTube = 25,00**
- **Facebook Ads = 35,00**
- Twitter = 15,00
- Taboola = 20,00
- Outbrain = 20,00
- Criteo = 25,00
- LinkedIn = 40,00
- **TikTok = 2,50 PEÃO**

CPM - CUSTO POR 1000

CPC - CUSTO POR CLIQUE

CTR - TAXA DE CONVERSÃO

ROAS: Retorno sobre o investimento em publicidade

ROI: Retorno sobre o investimento total

CPM??? CUSTO POR MIL IMPRESSÕES

=====

Parte 2: Prática

O que fazer em 2022?

7 Tendências p/ 2022;

1. Criativos; (Testem)

2. Live Shopping;

3. Múltiplos motivos para cadastro; (Você criar conexões com seu público)

4. Venda humanizada;

5. Anúncios no YouTube;

6. Metrificação

7. TikTok

=====

Campo de batalha (1 ação vale mais que 10 aulas)

- Crie sua conta ou campanha hoje;**
- Crie campanhas testes, conforme vai assistindo as aulas;**
- Se você não tem o que vender, venda o seu conhecimento;**
- Se você já tem, comece investindo pouco;**
- Faça um planejamento de investimento de pelo menos 3 meses;**