



Discovery para Topo de Funil

1. Público Frio

1.1. Não me conhece

1.2. Distribuição de conteúdo funciona melhor

2. Para que servem as campanhas de distribuição de conteúdo?

2.1. Branding

2.1.1. Você cresce o seu canal, ganha mais inscritos e mais visualizações

2.2. Criar demanda

2.2.1. Aumenta o nível de consciência para que as pessoas passem a se interessar pelo o que vc vende.

2.2.2. Topo de funil = a escala sempre está no topo

2.2.2.1. Galera só briga pelo fundo de funil, aqui você foge da concorrência.

2.3. Criar públicos de remarketing

2.3.1. Você pode anunciar depois pra galera que assistiu um vídeo topo de funil e mandar outros conteúdos de meio e fundo de funil.

2.3.1.1. Funil de vídeos

3. Organização dos Grupos de Anúncios

3.1. G1 - Canais

3.2. G2 - Públicos personalizados

3.3. G3 - Palavras-chave

3.4. PS: você não precisa se prender a isso, não é nada muito quadrado.

4. Observações importantes

- 4.1. Deixe o CPV mais alto no público frio, pq pode ser que não rode se ficar muito baixo
- 4.2. Excluir tbm quem já viu o vídeo e/ou lead
- 4.3. Se eu quero pessoas que não me conhecem, o ideal é excluir o público de envolvimento completo.