

LIVE MONSTRA #59

GOOGLE ADS PARA NEGÓCIOS LOCAIS

=====

Parte 1: Estratégia da dominação local

Parte 2: Campanhas focadas em conversão

Parte 3: Campanhas focadas em dominação

=====

=====

Parte 1: Estratégia da Dominação Local

=====

Negócio local = investir no Google para negócio local é muito barato para um retorno gigante.

Tipos de produtos e serviços:

1. Necessidade: advogado, oficina, dentista (Google Ads)
2. Criar desejo: hamburgueria, energia solar (Facebook Ads)

Como vender pela internet:

1. Público-alvo;
2. Site (landing page) - com foco no botão do whatsapp;
3. Criar conta no Google e instalar TAGS;
4. Anúncios no Google/Youtube/Instagram/Facebook.

Resume vendas pela internet:

1. Tráfego
2. Conversão

Tráfego e conversão

Ações importantes:

- Google Meu Negócio deixará você nas primeiras posições;

- Dê preferência para anunciar uma LP de alta conversão, mas você pode anunciar perfil no Instagram, Google Meu Negócio etc.

A Landing Page gera mais resultados!!!!

Onde anunciar?

Google:

1. **Rede de Pesquisa** -> focada em que está procurando o seu produto ou serviço;
2. **Youtube True View (Conversão em Vídeo e Visualização)** -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação;
3. **Youtube Discovery** -> focado em gerar branding com visualizações;
4. **Rede de Display** -> focado em gerar branding com impressões (que viu o banner);
5. **Discovery** -> focado em gerar branding com impressões (que viu o banner) e vendas;
6. **Remarketing** -> focado em ser lembrado, reforçar a marca e vender.

Facebook Ads:

7. **Instagram** -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação.
8. **Facebook** -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação.

5 estágios da dominação do negócio local:

1. **Desconhecido (tá ferrado)**
2. **Pouco conhecido (apertado)**
3. **Conhecido (agora paga as contas)**
4. **Muito conhecido (o cara gera dinheiro)**
5. **Dominação (pensei nesse produto ou serviço, lembrei daquela empresa) (rico)**

EU PRECISO SER DOMINADOR!!!

Branding o tornará líder do mercado mesmo investindo pouco.

A região é pequena, por isso você precisa menos para investir.

3 conceitos para o sucesso nos anúncios online:

- 1. Público certo;**
- 2. Momento certo;**
- 3. Lugar certo.**

Anunciar no outros canais (além da pesquisa):

Custo por visualização no Youtube? 0,08 - 0,15

Custo uma impressão no display? 0,50 à 0,75 para cada MIL VEZES

Instagram alcance = 5 - 10 por MIL PESSOAS

COM POUCO DINHEIRO EU DOMINO A MINHA REGIÃO!!!

Pessoas compram mais de quem elas confiam e as vêem como autoridade.

Eu preciso estar em todos os lugares... eu preciso dominar os anúncios minha região.

Nome pessoal x empresa?

- 1. Canal - Pessoal (Empresa será fortalecida)**
- 2. Instagram - Pessoal (Empresa será fortalecida)**

Tiago Tessmann

Conversão Extrema

Como anunciar no Google com pouco dinheiro ou nenhum dinheiro meu?

Máquina do Dinheiro!

Voltar mais dinheiro do que eu invisto... esse dinheiro que voltou é seu? Não.

Eu. Os meus clientes.

Não...

Eu tenho que criar campanhas de conversão. (Vendas, leads...)

=====

Parte 2: Criação de Campanhas de Conversão

=====

Atenção:

- 1. Foque em primeiro gerar conversões (não foque em campanhas de branding);**
- 2. O aumento de faturamento pagará as campanhas de Branding.**

O FOCO É FAZER DINHEIRO!!!

- 1. Rede de Pesquisa -> focada em aparecer para quem procura o seu produto ou serviço (nome da marca) e gerar vendas;**
- 2. Youtube True View (Conversão em vídeo) -> focado em despertar o desejo ou dor e gerar vendas;**
- 3. Discovery -> focado em atrair muitos cliques baratos, alimentar o seu funil e gerar vendas;**

Tudo começa no tráfego, sem tráfego... sem conversão.

4. **Remarketing** -> focado em trazer o usuário de volta para recuperar vendas perdidas. (Anúncios perseguidores)

Remarketing:

1. Instala a Tag no Site (o Google vai saber) e vinculação de conta
2. Criar público de remarketing (pessoas interessadas em você ou você vende)
3. Criar a campanha.

Bônus: Campanha de Máxima Perfomance pode ser testada também.

=====

Parte 3: Campanhas de branding focado em dominação

=====

Atenção:

1. Foque em ficar famoso na sua região;
 2. Crie alguns vídeos que venda o seu produto, crie o desejo;
 3. Defina o verba em relação ao orçamento da total das campanhas (15% da verba total);
 4. Procure gerar valor para as principais dúvidas em vídeos curtos e rápidos.
-
1. **Rede de Pesquisa** -> focado em que está procurando algo relacionado ao seu universo e mostrar sua presença (branding);
 2. **Youtube True View (Visualização)** -> focado em gerar branding com visualizações; (ativar a consciência e criar o desejo);
 3. **Youtube Discovery** -> focado em gerar branding com visualizações e relacionamento;

- 4. Rede de Display -> focado em gerar branding com impressões (que viu o banner);**
- 5. Remarketing -> focado em ser lembrado e reforçar a marca com impressões.**

Anúncios perseguidores (sempre) (lembra o usuário da sua marca)

Que já me conhecem e já demonstraram interesse no que eu vendo, demonstraram interesse em fazer negócio comigo.

COMO EU DEVO DOMINAR OS ANÚNCIOS NA MINHA REGIÃO?

- 1. Rede de Pesquisa -> focada em aparecer para quem procura o seu produto ou serviço (nome da marca) e gerar vendas;**
- 2. Youtube True View (Conversão em vídeo) -> focado em despertar o desejo ou dor e gerar vendas;**
- 3. Discovery -> focado em atrair muitos cliques baratos, alimentar o seu funil e gerar vendas;**
- 4. Remarketing -> focado em trazer o usuário de volta para recuperar vendas perdidas.**
- 5. Rede de Pesquisa -> focado em que está procurando algo relacionado ao seu universo e mostrar sua presença (branding);**
- 6. Youtube True View (Visualização) -> focado em gerar branding com visualizações; (ativar a consciência e criar o desejo);**
- 7. Youtube Discovery -> focado em gerar branding com visualizações e relacionamento;**
- 8. Rede de Display -> focado em gerar branding com impressões (que viu o banner);**
- 9. Remarketing -> focado em ser lembrado e. Reforçar a marca com impressões.**

- 10. Instagram -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação.**
- 11. Facebook -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação.**
- 12. Instagram Remarketing -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação.**
- 13. Facebook Facebook -> focado em gerar branding com visualizações e vendas com ação.**

#RUMO A DOMINACAO LOCAL