

## **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 quem 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 a 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 Performance 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 quem 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) (lembrar 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 quem 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.**

**#RUMOADOMINACAOLOCAL**