



Google



# Cobertura

## Use Palavras-Chave em Correspondência Amplia

Economize tempo e invista em palavras-chave que funcionam, capturando pesquisas de alto valor para o seu negócio. Em média, anunciantes atingem +25% de conversões com a correspondência ampla + smart bidding.

## Adicione novas palavras-chave

Adicione novas palavras-chave potenciais para o seu negócio usando as recomendações de novas palavras via Optiscore. Peça listas de palavras-chave para o time de atendimento Google.

## Alta Cobertura

Garanta uma alta cobertura e maximize o alcance das suas campanhas na busca. Ajuste as listas de audiência e otimize seu investimento com o Planejador de Performance.

## Anúncios dinâmicos (DSA)

Gere automaticamente títulos baseadas no conteúdo do seu site. Normalmente, anunciantes alcançam +35% de taxa de cliques quando usam DSA.

## Prepare-se para o crescimento

Tenha pelo menos +30% de espaço para crescer seu investimento durante outubro. Esse aumento do budget ajudará a capturar o pico de demanda em novembro e já trazer potenciais clientes.

# Criativos

## Crie e revise seus anúncios e recursos como extensões

Para ter o máximo de resultado tenha, ao menos:

- 1+ Anúncio Responsivo com Qualidade boa ou excelente.
- 4 Assets de Imagem únicas e relevantes
- Informações Comerciais (nome da empresa e logotipo)



Google



# Estratégia de Lances

## Use automação

Mantenha ou ative o Smart Bidding para atingir os objetivos das campanhas de maneira dinâmica. Estas estratégias usam técnicas avançadas de inteligência artificial para atingir as metas de marketing.

## Defina a melhor estratégia para seu objetivo

Escolha o tROAS para trazer o melhor resultado sobre o valor investido sem limitar seu orçamento. Opte por maximizar o valor de conversão para trazer mais resultado com um orçamento determinado.

## Saia na frente

Escolha entre tCPA, tROAS ou maximizar conversões no mínimo 4 semanas antes da Black Friday. Desta maneira será possível trazer o máximo de resultado no pico de vendas.

## Otimize para conversões de maior valor

Com as regras de valor de conversão você poderá ajustar o valor de suas conversões com base na localização geográfica, no dispositivo e ou nos públicos-alvos usados na sua campanha. Dessa maneira, você informa ao Smart bidding quem são seus usuários mais valiosos e otimiza com base nesses novos valores de uma maneira simples e eficaz.

## Informe grandes mudanças na taxa de conversão

O ajuste de sazonalidade é uma ferramenta avançada que ajuda a informar ao Smart Bidding sobre picos esperados nas taxas de conversão para eventos futuros. Importante: só faça ajustes periódicos se esperar grandes mudanças nas taxas de conversão (ex. >30% de crescimento) para curtos intervalos de tempo (ex. < 7 dias).

# *Optiscore e Recomendações*

## **Verifique a seção de recomendações**

A seção de recomendações do Google Ads possui itens de melhoria para a sua conta.

É interessante checar a página regularmente para manter a conta sempre com as melhores práticas ativas.

As Recomendações estão disponíveis para todos os formatos do Google Ads

## **Aplicação automática das recomendações**

Optando pela aplicação automática de recomendações, você pode escolher quais recomendações você quer que sejam aplicadas automaticamente. O que garante que sua conta esteja sempre com as melhores práticas do Google Ads.

Escale as melhores práticas com recomendações personalizadas e não perca oportunidades de atingir potenciais clientes.

## **Melhore a performance**

O Optiscore leva em consideração a performance histórica da conta, as configurações da campanha e as tendências de mercado para recomendar melhorias com resultado.

## **Aumento de eficiência**

Gaste menos tempo em tarefas repetitivas e aproveite o tempo na estratégia de marketing. Também é possível utilizar os experimentos em um clique na aba de recomendações.