

**LIVE MONSTRA #67**

**REMARKETING: COMO DOMINAR OS ANÚNCIOS  
PERSEGUIDORES NO GOOGLE E FACEBOOK**

=====

**CONVITE: IMERSÃO PARA GESTORES DE TRÁFEGO E  
CONVERSÃO**

<https://www.conversaoextrema.com/imersao-gtc/>

=====

**Parte 1: Universo do Remarketing;  
Parte 2: Passo a passo do zero (prático);  
Parte 3: Estratégias de remarketing.**

=====

**Parte 1: Universo do Remarketing;**

**10 perguntas frequentes:**

**#1 - O que é remarketing?**

**Remarketing é você anunciar para quem já se conectou com  
você. (Anúncios perseguidores)**

**#2 - Por que remarketing gera resultado?**

**Porque você anuncia pra quem já te conhece.**

**#3 - Por que é importante fazer remarketing?**

**Porque a maioria das pessoas que entram no seu site não  
fazem a ação desejada. ( 95% venda / 60% lead)**

**#4 - O que é Remarketing 2.0?**

**Evolução do Remarketing tradicional. Fizeram ações  
específicas no seu site.**

**#5 - Invisto pouco no Google ou Facebook, devo investir no Remarketing?**

**Sim, campanha precisa estar ativa o tempo inteiro. Não importa o seu investimento.**

**#6 - Quanto devo investir em Remarketing?**

**Isso varia de nicho pra nicho, tipo de negócio e tamanho do público.**

**A ideia é você criar uma campanha de RMKT e se ela estiver na sua meta de CPA, investe o máximo que der. O Google e Facebook não vão conseguir gastar todo seu dinheiro. 10% a 20% do investimento.**

**1000 reais por mês -> 100 a 200 de RMKT.**

**CPA = custo por aquisição = 100 reais eu quero fazer uma venda.**

**#7 - Tenho pouco tráfego, remarketing funciona pra mim?**

**Sim, mas você não vai ter escala. Quanto mais pessoas se conectarem, mais escala você vai ter.**

**#8 - Posso fazer remarketing de um site que não é meu?**

**Não, ao menos que o dono do site instale a tag do Google no site dele.**

**#9 - Onde meus anúncios vão aparecer?**

**Em todos os lugares do Google Ads (Pesquisa, Display, Discovery, Youtube etc) e Facebook Ads (Facebook, Instagram, Messenger e Audience Network)**

**#10 - Posso criar público de RMKT sem ter site?**

**Sim, mas o fato de você não ter site, perde muito público qualificado. (Youtube, Email etc)**

**Aviso: Remarketing é uma das campanhas mais simples de fazer porque ela já tem a segmentação correta feita pra você. Faltava apenas criar o anúncio.**

**FICOU CLARO!!!!**

**Gerar resultado garantido no Google e Facebook:**

1. Landing Page de alta conversão;
2. Oferta ou promessa irresistível;
3. Segmentação = público remarketing = pessoas ultra qualificadas.
4. Anúncio chamativo.

**Parte 2: Remarketing em 4 passos práticos:**

**Passo 1: Instalar a TAG do Google e Pixel do Facebook no seu site e vincular contas.**

**Google Ads:**

Instalar a Tag Global do Google

Vincular o Youtube

Vincular o Analytics

**Facebook Ads:**

Pixel do Facebook

Vincular Perfil no Instagram

Vincular Fanpage

**EU PRECISO FAZER O BÁSICO FEITO**

**Google Tag Manager = Apenas um código no seu site.**

**Chrome Web Store: Google Tag Assistant e Pixel Helper.**

**Jamais anuncie no Google ou Facebook sem a TAG instalada.**

- 1 - Conversões;
- 2 - Públicos de RMKT;
- 3 - Informações públicos.

## **Passo 2: Criação de Públicos de Remarketing**

- 1 - Crie uma planilha para organização do seus públicos;
- 2 - Crie públicos mesmo que você não usará agora;
- 3 - Crie os públicos com duração de associação diferentes;
- 4 - Nomenclaturas organizadas.

**ORGANIZAÇÃO GERA ROI (retorno sobre o seu investimento)**

**[ORIGEM] Opção de segmentação - DURAÇÃO**

**Origem: YT, SITE, EMAIL, APP, FB, IN**

**Opções: Nome da ação**

**Duração: Tempo em dias (15D)**

**Site todo:**

**[SITE] Conversão Extrema - 15D**

**[SITE] Conversão Extrema - 30D**

**[SITE] Conversão Extrema - 60D**

**[SITE] Conversão Extrema - 180D**

**[SITE] Conversão Extrema - 365D**

**[SITE] Conversão Extrema - 540D**

**[YT] Inscritos - 15D**

**[YT] Inscritos - 30D**

**[YT] Inscritos - 60D**

**[YT] Inscritos - 180D**

**[YT] Inscritos - 365D**

**[YT] Inscritos - 540D**

**ENTENDI TUDO**

**ENTENDI NADA**

**ESSE MERCADO ENRIQUECE OS PERSISTENTES!!!!**

### **Passo 3: Definir o objetivo de campanha**

**3 objetivos em campanhas de remarketing:**

- 1. Conversão: (Venda ou Lead): CPA**
- 2. Lembrete: CPM (Alcance e impressões)**
- 3. Aquecimento: CPV (Distribuição de Conteúdo)**

### **O caminho até a conversão (venda):**

- 1 - Primeiro contato com você.**
- 2 - Aquecimento.**
- 3 - Lembrete.**
- 4 - Conversão.**

**Qual é 80/20 para gerar resultado no Google e Facebook?  
Entender as estratégias. Esse deve ser o seu foco.**

**Primeiro você pensa na estratégia, você importa ela pro  
Google e Facebook.**

**EU PRECISO SER ESTRATÉGICO.**

### **Passo 4: Criação de campanhas na prática**

- P1 - pessoas que já te conhecem**  
**P2 - pessoas que não te conhecem**

**TUDO 100%**

### **Parte 3: Estratégias de Remarketing**

- 1. Assistência de conversão (depoimentos, lembretes, conteúdo...)**

**2. Trackeamento dos seus clientes;**

**PÁGINA DE OBRIGADO PELA COMPRA**

**LISTA DE EMAIL**

**LISTA DE WHATSAPP**

**NOVOS PRODUTOS**

**NOVAS PROMOÇÕES**

**3. Tempo x conversão (quanto mais rápido melhor)**

**4. Crie base TODO DIA. (popula rmkt) (distribuição de conteúdo)**

**5. Público negativo de RMKT. (Lead)**

**6. Limite de frequência deixa seu anúncio mais barato e com mais resultado.**

**FACEBOOK / GOOGLE = limite de frequência**

**EU ENTENDI TUDO!!!!!! AGORA FICOU CLARO O QUE É REMARKETING E COMO DOMINAR ESSA CAMPANHA.**

**#igualaminhasogra**