

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 campanha mais simples de fazer porque ela já tem a segmentação correta feita pra você. Falta 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