

Método O Rei do Tráfego

Módulo 04

AULA 22 – Análise de Métricas com a Ferramenta de Veiculação

● O que falaremos na aula?

Iremos falar nessa aula sobre a **Ferramenta de Informações de Veiculação**, uma opção oferecida no próprio gerenciador de anúncios do Facebook que acredito que poucos sabem encontrar-la e ainda menos os que a usam.

A ferramenta é muito útil para identificar o desempenho dos seus conjuntos de anúncios.

● Encontrando a Ferramenta

Existem basicamente dois modos de acessar a ferramenta de Informação de Veiculação:

I. Quando você tem uma **queda** muito representativa no desempenho das suas campanhas, o próprio Facebook dá um alerta para que você verifique o que pode estar acontecendo.

Nessa notificação irá existir uma opção de ir diretamente para a ferramenta.

II. Aqui vou te mostrar como você pode encontrar a ferramenta sempre que precisar. A primeira informação que precisa saber é: **a ferramenta é encontrada a nível de conjunto de anúncio. Então siga os passos:**

1º Passo: Selecione uma campanha.

2º Passo: A nível de conjunto de anúncios, se esta opção de ferramenta estiver disponível para o conjunto de anúncio, ao passar o mouse sobre ele aparecerá as seguintes opções:



Método O Rei do Tráfego

Módulo 04

AULA 22 – Análise de Métricas com a Ferramenta de Veiculação

 Inspecionar  Visualizar gráficos  Editar  Duplicar

3º Passo: Clique em “inspecionar”, e o facebook abrirá a seguinte interface:

DASHBOARD GERAL



Neste dashboard você pode analisar de forma geral e em formato de gráfico como estão performando os seus conjuntos de anúncio em cada dia do período selecionado.

CONCORRÊNCIA DO LEILÃO



Método O Rei do Tráfego

Módulo 04

AULA 22 – Análise de Métricas com a Ferramenta de Veiculação

Aqui temos a opção de verificar como está o conjunto de anúncio em relação aos **concorrentes**.

Vai poder avaliar se vale a pena aumentar o lance para estar à frente da concorrência e ter um resultado acima da média.

Porque quanto maior a concorrência significa que seus concorrentes estão dispostos a pagar mais caro pelo resultado do que você.

Quando você está acima significa que você está à frente dos seus concorrentes no leilão.

FACEBOOK

O que estou vendo?
Esse gráfico usa uma porcentagem para rastrear a concorrência do leilão. Por exemplo, um ponto de dado de 5% significa que a concorrência para aquele dia é 5% maior que a média do período selecionado. Como referência, um ponto de dado de 20% indica concorrência alta, enquanto um ponto de dado de -20% indica concorrência baixa. Os pontos de dados entre -20% e 20% devem ser considerados estáveis.

O que isso me ajudará a fazer?
Determine se o aumento dos custos está potencialmente relacionado ao aumento da concorrência no leilão.

Como uso isso?
Se a concorrência está diminuindo ou estável, é improvável que seja a causa do aumento dos custos. Se os custos estão aumentando junto com a concorrência, isso pode ser um fator importante.

SATURAÇÃO DE PÚBLICO



Método O Rei do Tráfego

Módulo 04

AULA 22 – Análise de Métricas com a Ferramenta de Veiculação

A partir deste gráfico você vai conseguir saber se o seu público está saturado, ou seja, já foi impactado diversas vezes por seus anúncios e já não corresponde mais tanto a novos anúncios.

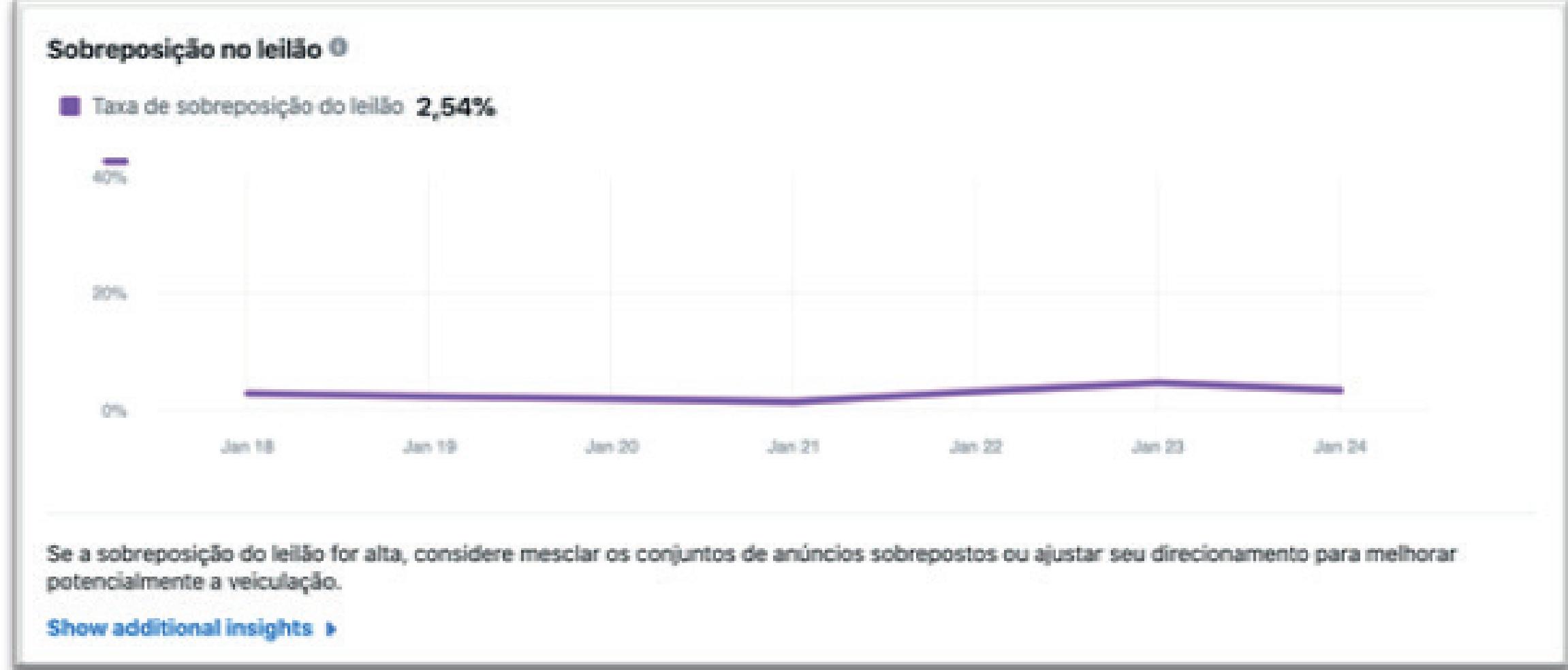
FACEBOOK

O que estou vendendo?
Esse gráfico ajuda a explicar a relação entre seu custo e o público que você está alcançando.

O que isso me ajudará a fazer?
Determine se um declínio no desempenho está vinculado à saturação do público.

Como uso isso?
Se os seus anúncios não estiverem mais alcançando novas pessoas e os custos estiverem aumentando, isso pode estar relacionado à fadiga do anúncio. Se os resultados estiverem diminuindo e a saturação do público for alta, talvez seja o momento de expandir o seu público.

SOBREPOSIÇÃO NO LEILÃO



Quando você tem várias campanhas rodando para o mesmo público, você poderá estar **concorrendo consigo mesmo no leilão**. E nessa opção você pode ver como está essa sobreposição.



Método O Rei do Tráfego

Módulo 04

AULA 22 – Análise de Métricas com a Ferramenta de Veiculação

E o que pode acontecer é o seguinte: Suponha que você esteja com 03 campanhas para mesmo público com criativos diferentes em cada campanha. Nesse caso o Facebook vai analisar qual dos criativos tem menor competitividade e vai removê-lo do leilão

FACEBOOK

O que estou vendo?

Este gráfico mostra com que frequência o seu conjunto de anúncios esteve no mesmo leilão que outro da mesma conta. Para evitar que você faça lances contra você, nós removemos o conjunto de anúncios menos competitivo do leilão.

O que isso me ajudará a fazer?

Determine se o desempenho abaixo do esperado pode estar relacionado à sobreposição no leilão.

Como uso isso?

Se o desempenho está abaixo do esperado e você tem uma alta sobreposição no leilão, considere mesclar conjuntos de anúncios semelhantes para melhorar potencialmente a veiculação.

● Concluindo

Então essa ferramenta é muito útil na hora de entendermos os nossos resultados por exemplo: **imagine que em um dia o seu custo por resultado aumentou acima do normal!** Verifique as informações de veiculação e ali você vai poder saber se o seu anúncio está competitivo.

Após isso você analisa a sua posição na concorrência do leilão pra ver se está fazendo sentido pra você, e pode ser que ali descubra que o seu anúncio não está nada competitivo.



Método O Rei do Tráfego

Módulo 04

AULA 22 – Análise de Métricas com a Ferramenta de Veiculação

E se ao final, percebendo que seu anúncio não está tão competitivo assim, e decidindo que vai continuar anunciando para o mesmo público, então pode ser hora de mudar o seu criativo.

O QUE PRECISAMOS LEMBRAR AQUI

A ferramenta somente estará disponível para os conjuntos de anúncio que estiverem ativos com a campanha rodando há pelo menos **07 dias**, antes disso você não terá acesso a estes dashboards.

A partir dessa aula você já está munido para criar sua estratégia de tráfego, estruturar suas campanhas, mensurar corretamente seus resultados.

Na próxima aula vou te mostrar como eu faço para conseguir gerenciar mais de 50 contas de anúncio e ainda ter o ROI no Talo. Te vejo lá!

