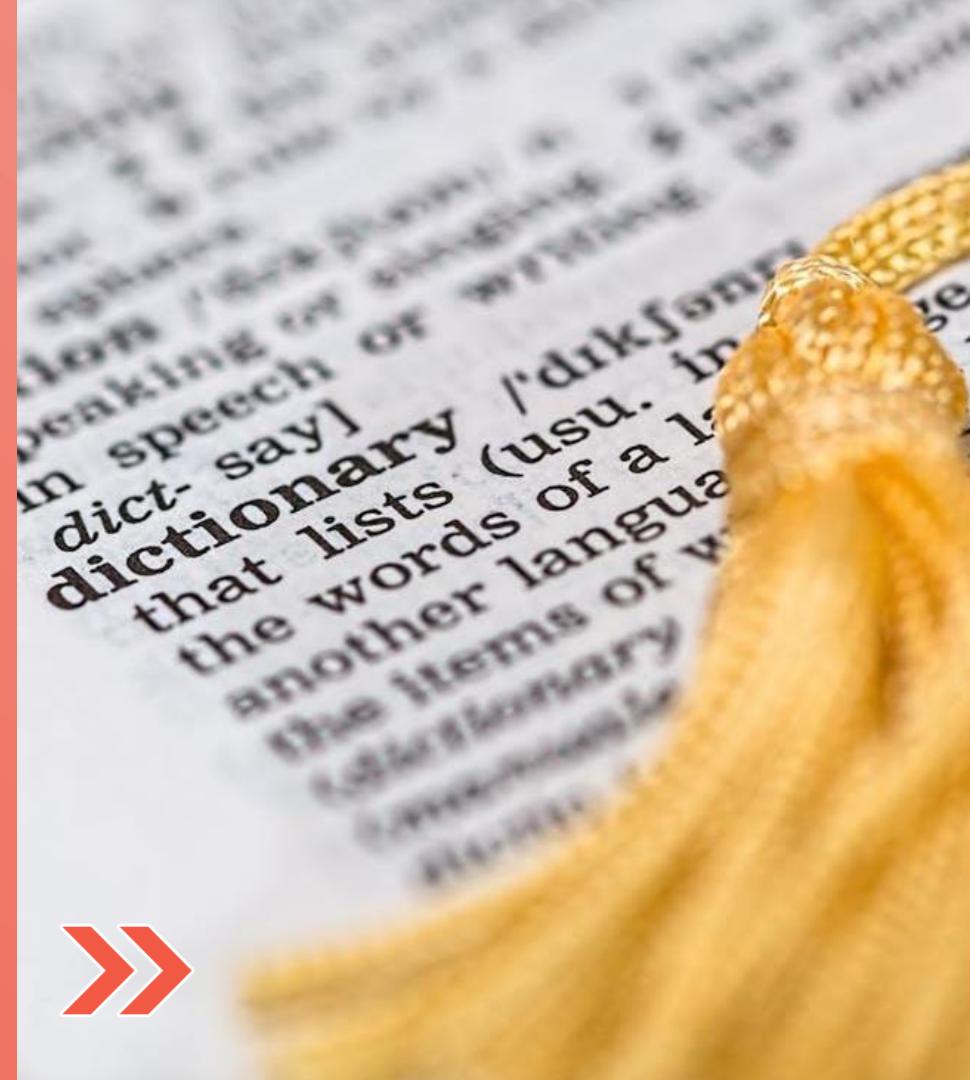


Marketing Digital



GLOSSÁRIO



Facebook Ads II

- **Planeje suas campanhas**
- **Determine o seu público**
- **Analise relatórios e atribuições**
- **Melhore seus resultados**



Dica: para encontrar rapidamente a palavra que procura aperte o comando CTRL+F e digite o termo que deseja achar.



Planeje suas campanhas



Planeje suas campanhas

Glossário

• **Projeções de gastos**

Estimativa fornecida pelo Facebook Ads para mostrar quanto você provavelmente gastará em uma campanha com base no orçamento diário ou vitalício definido e nas configurações de lance.



Determine o público



Determine o público

Glossário

• **Audience insights (Percepções do público)**

Ferramenta do Facebook Ads que fornece informações detalhadas sobre o público-alvo, incluindo dados demográficos, interesses, comportamentos e conexões.

• **Público atual**

Conjunto de pessoas que já estão conectadas à sua página do Facebook, ao seu aplicativo ou que já interagiram com o seu conteúdo anteriormente.

• **Público potencial**

Grupo de pessoas definido com base em critérios demográficos, interesses, comportamentos e conexões selecionados para alcançar com sua campanha no Facebook Ads. É uma audiência estimada que ainda não está diretamente relacionada à sua página ou conteúdo.



Analise relatórios e atribuições



Analise relatórios e atribuições

Glossário

• Atribuição

Processo de atribuir crédito a uma interação ou conversão específica com base em como a pessoa foi exposta aos seus anúncios. O Facebook Ads permite configurar regras de atribuição para entender melhor como seus anúncios contribuem para os resultados.



Melhore seus resultados



Melhore seus resultados

Glossário

● CPI (Custo por instalação)

Métrica específica para campanhas de aplicativos móveis que indica o custo médio por cada instalação do aplicativo obtida por meio dos anúncios.

● Intereração

Ações que os usuários realizam em relação aos seus anúncios, como curtidas, comentários, compartilhamentos ou cliques. É uma medida do engajamento do público com o conteúdo.

● Lance

Valor que você está disposto a pagar por uma ação específica, como um clique no *link* do seu anúncio ou uma visualização de vídeo. O Facebook Ads utiliza o lance para determinar a posição do seu anúncio e o alcance potencial.



Bons estudos!

