FLUXO DE DECISÕES

BRUNO LOPES

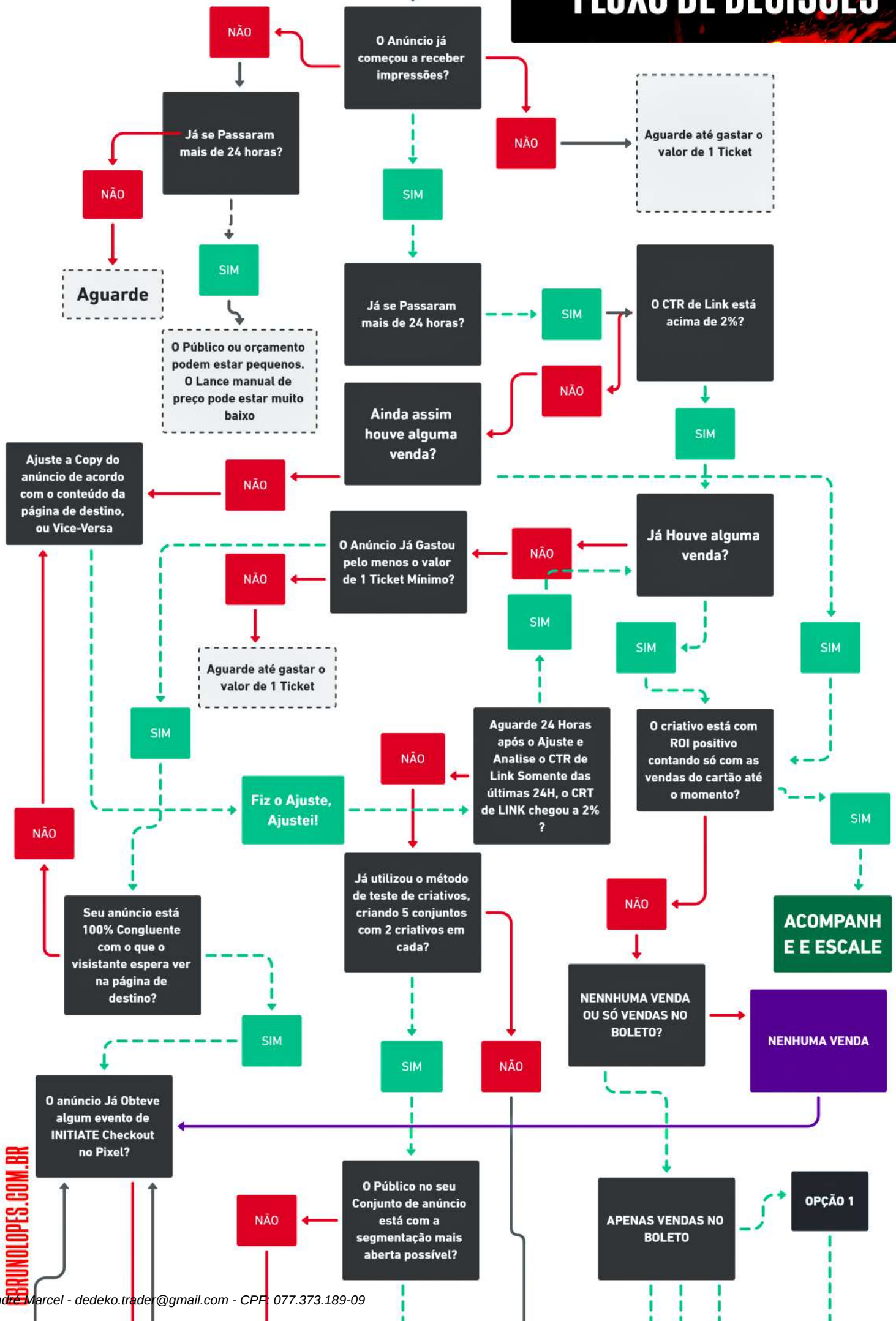
ADS

BRUNOLOPES.COM.BR

André Marcel - dedeko.trader@gmail.com - CPF: 077.373.189-09

BRUNO LOPES

FLUXO DE DECISÕES



BRUNOLOPES.COM.BR

André Marcel - dedeko.trader@gmail.com - CPF: 077.373.189-09

SIM OPÇÃO 1

NÃO

Crie um Conjunto novo com público aberto.

IDADE: Mínima a idade máxima Compradora.
GENERO: Dependendo do Nicho, só um sexo selecionado, ou os dois ao mesmo tempo.
REGIÃO: Todo o Brasil.
POSICIONAMENTOS: Abertos

SIM

Utilize o Método 5x10 para teste de criativos com 5 Conjuntos de segmentações iguais. Cada Conjunto com 2 Criativos de Imagem e Headline diferentes. Totalizando, 10 anúncios distintos. O Orçamento deve ser Colocado no Conjunto. Aqui vão 4 Opções.

1. Começar com R$ 20,00 e deixar otimizando por 24 Horas.
2. Começar com o valor do seu CPA Ideal.
3. Começar com o valor da sua comissão.
4. Começar com o valor do Ticket mínimo do Produto.

Deixar a campanha rodando por mais 2 dias e observe de forma isolada se o primeiro dia irá se pagar de acordo com as conversões de boletos que cairem no terceiro dia de campanha, se no terceiro dia não pagar o primeiro dia. PAUSE.

DICA DE OTIMIZAÇÃO AO CHEGAR NO TERCEIRO DIA.

Se até o terceiro dia tivermos vendas no cartão. Detalhe a campanha em 3 dados demográficos observando o menor CPA de cartão entre eles.

1. Idade
2. Estado e Região
3. Posicionamento

Crie um Conjunto somente com os 3 dados Demográficos de menos CPA no Cartão.

SIM OPÇÃO 2

Neste Caso, alternativa Final: Vamos testar os Públicos, seu nicho pode ser pequeno e por isso avançaremos pro teste de públicos, especificando o que queremos na segmentação.

Rever o Teste Infalível para o melhor Público.

Confira se o Píxel está devidademente instalado na Plataforma de Vendas.
O Pixel está OKAY?

ESTÁ

NÃO ESTAVA

Recomento duplicar o anúncio atual e recomeçar a análise do zero. Perdemos a Otimização.

OPÇÃO 4

Crie uma boa campanha de Remarketing no Facebook para Impulsionar suas Conversões e diminuir seus custos com anúncios.

OPÇÃO 3

Crie 2 Conjuntos para remarketing nessa ordem.

1. INITIATE CHECKOUT (Pessoas do evento de finalização de Carrinho).

2. PageView (Pessoas que visistaram a Página de vendas e não compraram)

Duplique e Pause. O Objetivo é resetar a otimização para uma nova campanha com possíveis vendas no cartão.

OPÇÃO 2

Use a ferramenta HOTZAP para converter as pessoas que geraram boletos via whatsapp.

Com 1 Valor de Comissão gastos, CTR de link acima de 2% e anúncios Congruente com a Página de Vendas. Temos um Problema que possívelmente está além do seu anúncioo.

1. Problema na estrutura de destino
2. Copy do produto muito fraca, Sem proposta única.
3. Sazonalidades com o nico ou produto especifico.

Qual estratégia está utilizando?

TRÁFEGO DIRETO

1. Confira o Tempo de Carregamento da Página de Destino no Site Pingdom. Ela deve ter menos de 4 Segundos.

2. Simule o exato caminho do Cliente desde o Link do Anúncio até o checkout usando o seu celular.

3. Se houver algum pré-se;; amtes da página de vendas, como advetorial ou Quizz, considere trocá-las ou ajusta-los diminuindo etapas, melhorando a copy ou diminuindo tamanho do Funnel do Pre-sell.

OBS. Para cada alteração, deve considerar um teste 100% de NOVO.

MANYCHAT

Confira se não há nenhum erro com o envio da primeira mensagem. Abrao Link pelo celular e faça todo Processo de navegação do cliente até o Checkout. Veja se não nenhum Bug nas páginas ou demora absurda no tempo de carregamento de alguma página. (Mais de 4 segundos)
Se tudo estiver 100% OK. Considere mudar a estratégia ou alimentar o número de mensagens na sequência automática do ManyChat para aumentar o LTV do Funnel.

OBRUNOLOPES.COM.BR

André Marcel - dedeko.trader@gmail.com - CPF: 077.373.189-09