



Faça como eu fiz

Neste exercício você irá largar seu celular ou computador e irá direto para o caderninho! Faça por meio de diagramas ou listas - você escolhe o layout - e monte uma campanha para a Alison, a pessoa da aula passada que não tinha tempo e você a aconselhou a usar o Smart Ads. Acontece que sua dica foi certa e Alisson aumentou em muito suas vendas desde suas iniciativas na publicidade. E agora Alisson pede um planejamento completo de como realizar uma campanha para seu negócio e escolheu você para isso.

Alison vende etiquetas de segurança para pequenos e médios comerciantes no ramo de delivery de comida. Por exemplo, comece pesquisando o público alvo - o que mais representam essas pessoas e que tipo de mídia eles consomem? Entender o cliente é mandatório aqui, pois é o que vai orientar você nas suas decisões.

Use tudo o que você aprendeu durante a aula e pense em uma campanha de Remarketing na rede de Display: pesquise as prováveis personas para o negócio de Alisson, pense como você poderia utilizar de dados provenientes de outras plataformas, como o Google Analytics, para ser certo nas suas ofertas e assim ajudar Alisson diminuindo os custos de suas campanhas. Pesquise também sobre quais tipos de sites ajudariam na promoção da campanha e melhor retorno possível de se obter sobre cada anúncio.

Para ajudar a ter uma ideia dos custos por palavra chave, lembre-se sempre o planejador de palavras-chave da própria plataforma do Google Ads.

