

Bem-vindos!

O que fazer se eu não tenho resultados:

1. Segmentação ultra específica
2. Anúncios precisam estar chamativos (CTR - Taxa de cliques 1%)
3. Landing Page Alta Conversão
4. Oferta ou Promessa irresistível

Cenário 01:

Muitos Cliques e pouco ou nenhuma venda =

CTR = Bom

Conversões = Ruins

1. Ok (Pode estar)
2. OK
3. Não está ok
4. Não está ok

Resoluções:

- 1. Você está só vendendo ou gerando valor pro usuário?**
 2. Análise de concorrente aqui é fundamental;
 - 2.2 Comportamento do público é fundamental;
 3. Você precisa bater sua segmentação com a sua pesquisa de público-comprador.
- Interesses e palavras-chave.**

4. Landing Page = 90% das pessoas não tem resultado por conta do pilar 3 e 4.

Parte técnica:

Otimização de campanhas.

Intenção de compra.

Quanto mais específico vc for, melhor.

- e +

Planejamento:

Quanto eu posso investir pelos próximos 6 MESES SEM PARAR.

% Marketing; 1,2,3,5.

CBO: Nível de campanha

ABO: Nível de conjunto

Cenário 02:

Pouco clique e pouca ou nenhuma venda =

1. Não está ok
2. Não está ok
3. Não está ok
4. Não está ok

Cenário 03:

Poucos clique e vendas diárias (poucas) =

1. Ok
2. Ok
3. Ok
4. Ok

1. Ampliar a configuração de público;

- 2. Fazer rotação de anúncio mais mais frequência;**
- 3. Aumentar o orçamento;**

=====

Erro nº01 dos anunciantes e não ter duas coisas:

- 1. Metas claras e definidas;**
- 2. Público comprador (não fazem ideia)**
- 3. Segmentação (não vai estar bacana)**

(Campanhas de conversão venda ou captura de lead)

Métricas primárias:

1. Orçamento;
2. Resultados;
3. Custo por resultado;
4. Valor gasto;
5. Cliques no link;
6. CPC (custo por clique todos);
7. CTR (taxa de cliques todos);
8. Frquênciа; (volume/quantidade)
9. Taxa de Conversão da LP

Métricas secundárias:

Todas as restantes.

