

SEJAM BEM-VINDOS!



Avisos iniciais:

- 1.** A aula terá duração de 1:30h a 2h;
- 2.** A gravação ficará disponível no portal com as minhas anotações;
- 3.** Como vai funcionar a aula;
- 4.** Entra na comunidade exclusiva dos alunos;
- 5.** Sobre suporte e portal de alunos;
- 6.** Check-in da Imersão Presencial;

=====

TEMA: Como descobrir os melhores públicos no Facebook Ads

PARTE 1: Tipos de Públicos

PARTE 2: Como criar os públicos corretamente

PARTE 3: Como testar e descobrir os melhores públicos

=====

O que é preciso para anunciar corretamente?

1. Fanpage;
2. Conta comercial no Instagram;
3. Gerenciador de Negócios;
4. Vincular seus ativos no gerenciador e criar conta;
5. Instalar o pixel (caso tenha LP);
6. Saber seu público-comprador;
7. Ter suas metas definidas;

PARTE 1: Tipos de Públicos (14:15)

PÚBLICOS PERSONALIZADOS:

SUAS FONTES

- * Site;
- * Lista de clientes;
- * Atividades em App's;

FONTES DO FACEBOOK

- * Vídeo;
 - * Conta do Instagram;
 - * Formulário de cadastro;
 - * Experiência instantânea;
 - * Página do Facebook;
 - * Compas;
- Públicos semelhantes;
- Públicos de interesse;

=====

PARTE 2: Como criar os públicos corretamente (15h)

=====

PARTE 3: Como testar e descobrir os melhores públicos (15:30h)

#1 - Entenda o funil;

- Topo;
- Meio;
- Fundo;

#2 - Estrutura de campanha;

- Teste A/B Nativo;
- Teste por Campanha;
- Teste por Conjunto de Anúncio

#3 - 6 tipos de segmentações

- 1. PÚBLICOS PERSONALIZADOS;**
- 2. PÚBLICOS SEMELHANTES;**
- 3. DIRECIONAMENTO DETALHADO;**
- 4. GEOLOCALIZAÇÃO;**
- 5. SEGMENTAÇÕES DEMOGRÁFICA;**
- 6. SEGMENTAÇÕES DE CONEXÕES;**