

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ENTENDENDO OS OBJETIVOS DE CAMPANHA

Nessa aula eu vou te mostrar as campanhas que mais utilizamos para gestão de tráfego local, existem 5 tipos de objetivos de campanha no facebook sendo eles:

1ª Engajamento (Objetivos Mensagens): Essa sem dúvida é a campanha mais utilizada para negócios locais pois ela nos permite criar anúncios com o objetivo de fazer a pessoa iniciar uma conversa no whatsapp e consequentemente efetuar uma compra. (É muito importante que fique claro no seu anúncio o fato que a pessoa irá para algum lugar, seja o whatsapp, um site ou etc)

Existem 3 destinos (lugar que a pessoa vai depois de clicar no seu anúncio) que você pode levar a pessoa com esse objetivo de campanha:

- **Messenger (Facebook)**
- **Direct (Instagram)**
- **Whatsapp (Whatsapp)**

O melhor desses destinos para você utilizar é Whatsapp e o Direct, como o messenger não é tão utilizado pelas empresas em alguns casos não vale a pena levar pessoas pra lá.

2ª Conversão (Vendas): Essa campanha é utilizada somente se o seu cliente possuir um site, para podermos instalar o pixel (ferramenta que rastreia as ações que a pessoa toma no nosso site), geralmente para negócios locais essa campanha é utilizada em deliverys, como: Pastelaria, pizzaria, hamburgueria, etc. Caso eles possuam plataformas de pedidos que a pessoa acessa e faz o pedido através dessa plataforma.

3ª Tráfego (Site): Essa campanha é mais utilizada para levar pessoas para algum site, eu utilizo bastante para atrair seguidores através de anúncios, apesar de poder ser utilizada também para levar pessoas para o whatsapp, eu não recomendo, pois você vai se deparar com milhares de cliques no seu anúncio e pouquíssimas mensagens no whatsapp, o que não é legal.

4ª Reconhecimento de Marca (Alcance ou maximizar número de impressões):

Essa campanha é utilizada para reforçar a presença daquela empresa na região que ela atende, com ela você pode criar anúncios que falem o endereço do estabelecimento, mostre imagens do local e etc e depois você pode criar um público dessas pessoas que viram esse anúncio e rodar outro anúncio com uma oferta agressiva para aquisição de novos clientes.

5ª Cadastro (Formulário): Essa campanha é mais utilizada quando queremos gerar um formulário que o próprio facebook disponibiliza para captarmos o contato do nosso público alvo, como email, telefone e etc, geralmente criamos esse tipo de campanhas para imobiliárias, clínicas de estética no geral. Por possuírem um ticket maior, esse objetivo de campanha é interessante, pois o atendente vai avaliar mediante as respostas daquele formulário, se é possível ou não atender aquele lead.