

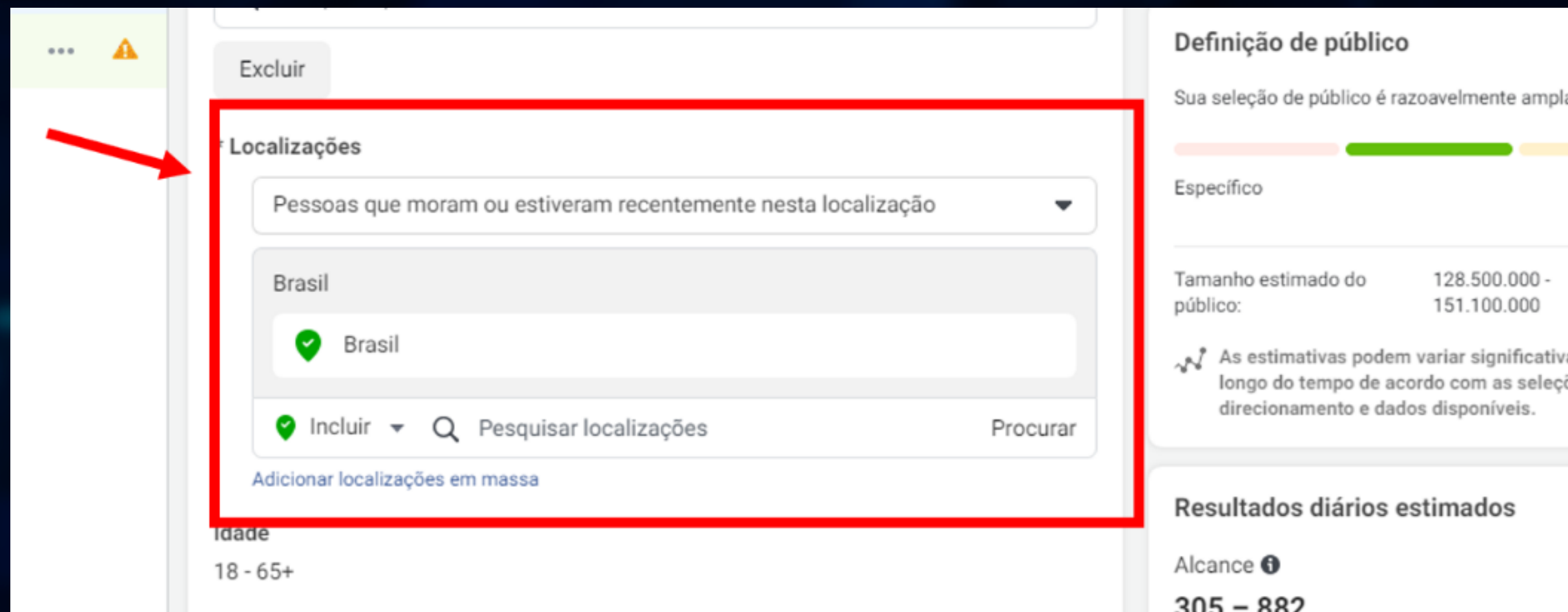
NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// SEGMENTAÇÃO BÁSICA PARA ANÚNCIOS DE TRÁFEGO LOCAL

Dentro do gerenciador de anúncios você sempre irá selecionar a cidade ou região da empresa, certifique-se de que selecionou isso corretamente.



Existem duas formas de selecionar uma região no gerenciador de anúncios, a primeira é inserindo o **nome da cidade** ou **CEP** na aba de buscas, a segunda forma é colocando um pino na região selecionada e definindo o raio de km. Dependendo do caso será necessário excluir algumas regiões da cidade ou cidades vizinhas, para isso basta selecionar a opção incluir e mudar para (excluir) e selecionar o raio ou região desejada.

Dependendo da empresa que você fechar vai ser necessário segmentar idade e gênero, pergunte ao dono do negócio qual é o público alvo dele, e segmente isso no gerenciador de anúncios. No anúncio **deixe claro** que ao clicar a pessoa será redirecionada para o whatsapp ou site, quando você não faz isso muitas pessoas vão clicar e poucas realmente vão chamar no whatsapp, e isso porque você pegou elas de surpresa tirando elas do facebook ou instagram.

Se o produto possuir um valor alto, busque segmentar bairros de luxos e condomínios da sua cidade ou selecione interesses em marcas de luxo, roupas, celular, carros, perfumes e etc... Até mesmo faça a segmentação para o anúncio aparecer somente para pessoas que tenham Iphone.

Em muitos casos o público aberto (sem interesse) performa melhor, isso vai depender se o negócio local vende produtos de necessidade ou desejo, caso seja produtos de desejo muito específicos vamos precisar achar um interesse que case bem com aquela oferta. Se o tráfego local for delivery, selecione somente regiões na qual ele faz entrega