

COMO ESCOLHER AS MELHORES PALAVRAS-CHAVE NO GOOGLE ADS



LIVE MONSTRA #88

PREPARE-SE PARA A MARATONA ANÚNCIOS ONLINE 2023!

Uma semana de aulas ao vivo para você
**dominar os anúncios no Google, Facebook,
YouTube e Instagram** - As maiores ferramentas
de vendas da internet.



GARANTIR MINHA VAGA

INTRODUÇÃO

O melhor canal de vendas da INTERNET é a Rede de Pesquisa do Google

As palavras-chave são o coração de uma campanha na rede de pesquisa no Google

O que é as palavras-chave no Google?

Segmentação (mais popular na Rede de Pesquisa do Google).

Por que é tão importante as palavras-chave?

Pois elas ativam seus anúncios no Google, se não inserir as corretas, não gera resultado.

Melhores práticas para as palavras-chave

1 - Selecione palavras-chave com intenção de compra (comece por essas)

Se você quer ter resultado, comece com as palavras certas, com intenção de compra.

Onde eu encontro:

1. Entrar na sua conta do Google;
2. Ferramentas e Configurações;
3. Planejador de palavras-chave (ferramenta gratuita do google);
4. Descobrir novas palavras-chave;
5. Coloque, pelo menos, 5 palavras-chave que tem ligação com o que você vende;
6. Analise as palavras-chave por relevância;

O segredo é ter BOAS palavras-chave e uma TONELADA de palavras ruins

Melhores práticas para as palavras-chave

O segredo é aparecer apenas para quem quer comprar de você.

Alta concorrência: palavras que mais funcionam, que mais geram resultado – mais caras de anunciar

Baixa concorrência: funcionam menos, não tem tanta disputa, logo são mais baratas.

O que você deve fazer:

1. Fazer uma lista de palavras boas
2. Fazer uma lista de palavras ruins
3. Teste inicial – baixo orçamento e um baixo lance
4. Escalar – aumente o orçamento e aumente o lance -> melhorar posições, mais tráfego

Melhores práticas para as palavras-chave

2 – Faça uma lista de 15 a 30 palavras-chave que seu anúncio deve aparecer

Quando você tem mais de 15, significa que sua campanha não está tão focada.

FOCO É FUNDAMENTAL!

Palavra-Chave com anúncio -> Anúncio -> Site

3- Encontre possíveis palavras negativas no planejador

Faça uma TONELADA e multiplique essas palavras mesmo que elas não estejam no planejador (sinônimos, palavras relacionadas, palavras no singular e plural)

Melhores práticas para as palavras-chave

4 - Correspondência de palavras-chave

Amplas - teste - mais tráfego (melhoro a segmentação inserindo muitas palavras negativas)

Frase - "teste" - focado no significado da frase

Exata - [teste] - exatamente o que está dentro - perde tráfego

Tipos de correspondência de palavra-chave

Para a palavra-chave "serviço de corte de grama", podemos fazer a correspondência com as seguintes consultas (Q)

por tipo de correspondência



Melhores práticas para as palavras-chave

5 – Crie sua estrutura de campanhas baseado nas palavras-chave (palavras-chave semelhante em um mesmo grupo)

Campanha: Roupas femininas

Grupo de anúncio 1: Calças Femininas

Grupo de anúncio 2: Blusas Femininas

Grupo de anúncio 3: Saia Femininas

Campanha: Roupas Femininas

Grupo de anúncio: Roupas femininas (todas as palavras-chave em um lugar só).

Quanto mais específico você for, mais resultados você gera.

Melhores práticas para as palavras-chave

6 – Termos de pesquisas (como otimizar suas palavras-chave)

Os termos de pesquisa servem para encontrar novas palavras positivas e novas palavras negativas.

7 – Informações de leilão (comparação com concorrência)

Dentro da plataforma do google você consegue comparar nas informações de leilão, puxar alguns dados para superar os seus concorrentes.

Melhores práticas para as palavras-chave

8 - Escale suas campanhas com palavras MEIO e TOPO

Topo - palavras que não falam diretamente do seu serviço, mas o seu serviço resolve

Meio - palavras que a pessoa pesquisa que tem ligação com o que você vende

Fundo - palavras onde a pessoa já demonstra interesse em comprar - primeiras que você precisa dominar

9 - Como sei que minhas palavras-chave foram bem selecionadas?

1. Taxa de conversão: quanto maior, melhor (se ficar abaixo da meta, do geral, é ruim)
2. CTR: quanto maior, melhor (menos de 1% significa que sua palavra é ruim)

Melhores práticas para as palavras-chave

10 - Índice de qualidade Google

Como aparecer no TOPO do Google pagando menos?

1. Palavra-chave
2. Anúncio com as palavras-chaves principais
3. Site (url de destino)

Leilão: o preço não é o único fator que vai manter nas primeiras posições.

O google, pelo índice de qualidade, recompensa os melhores anunciantes.

Lead pesquisa um produto -> Viu o anúncio do produto -> Cai na página do produto

#fim

PREPARE-SE PARA A MARATONA ANÚNCIOS ONLINE 2023!

Uma semana de aulas ao vivo para você
**dominar os anúncios no Google, Facebook,
YouTube e Instagram** - As maiores ferramentas
de vendas da internet.



GARANTIR MINHA VAGA