



Discovery Para Fundo de Funil

1. Público Quente

1.1. Já conhece você e o produto

2. Vídeo para anúncio

2.1. O vídeo tem que ser relacionado ao produto com uma CTA de venda

2.2. O vídeo pode ser seu, exemplo: vídeo review

2.3. Ou vídeo do produtor (se ele disponibilizar)

3. Organização dos Grupos de Anúncios

3.1. G1 - Leads

3.1.1. Visitantes da sua página de obrigado

3.2. G1 - Visitantes da Sua Página de Vendas ou Página Bônus

3.2.1. Precisa de site próprio e instalar a Tag Global no site

3.3. G2 - Visualizou determinados vídeos

3.3.1. Conteúdo topo e meio de funil

3.3.2. A pessoa que vai ver o vídeo review é uma pessoa muito mais consciente agora, pois eu aumentei o nível de conscientização com conteúdo Topo e Meio de Funil.

3.4. G3 - Envolvimento Completo 540D

3.4.1. Depende do tamanho do seu canal

3.4.2. Talvez não seja interessante anunciar para o seu canal inteiro se for um produto que você não divulga tanto

3.5. G4 - Palavras-chave fundo de funil

3.5.1. Cuidado, nem todo produtor permite.

3.5.2. Não é um público que te conhece (palavra-chave é público frio), mas é um público mais consciente sobre o produto.

3.6. G5 - Canais ou vídeos relacionados

3.6.1. Pegue canais ou vídeos bem ranqueados no SEO

3.6.2. Também não é um público que te conhece (canais públicos frios), mas são mais conscientes sobre o produto.

3.7. PS: você não precisa se prender a isso, não é nada muito quadrado.