

>> A ESTRATÉGIA PARA O TRÁFEGO PAGO

1. ENTENDER QUEM É NOSSOS CLIENTE (PESQUISA DE PÚBLICO ALVO)

ex: **CENÁRIO 01** - Loja de aluguel de vestido de noiva em goiania, público AAA

SEGMENTAÇÃO FECHADA

- saber idade (pessoas entre 22 a 35 anos)
- gênero: feminino
- mulheres que possuem iphone
- status noiva nas redes sociais nos últimos 12 meses
- pessoas que viajaram internacionalmente nos últimos 12 meses
- segmentar o local próximo à loja
- Esse é o público que receberá o anúncio.

SEGMENTAÇÃO ABERTA

- saber idade (pessoas entre 22 a 35 anos)
- gênero: feminino
- cidade de goiânia e cidades próximas.

CRIATIVOS:

- imagem de mulheres com vestidos de noiva
- video de mulheres no pré wedding
- mulheres escolhendo seu vestido
- pegando o buquê...

CENÁRIO 02: Voo panorâmico de helicóptero no Rio de Janeiro

Tráfego Pago

- gênero: homens e mulheres
- público: turista (quem está visitando a cidade - facebook sabe pela localização do aplicativo)
- idade entre 30 a 50 anos

CRIATIVO: vídeo falando da cidade maravilhosa, mas o mais lindo é ver a cidade sobre ela através do voo panorâmico. Você ainda não viu a melhor vista da cidade.

Portanto, a estratégia por trás é saber quem eu quero atingir.

Qual escolher? FACEBOOK OU GOOGLE

Saiba onde seu cliente está, use onde ele mais está presente.