

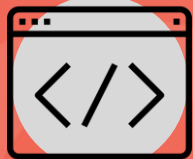


escola  
britânica de  
artes criativas  
& tecnologia

# Marketing Digital

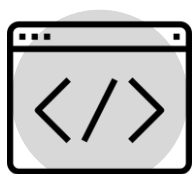


# BOAS PRÁTICAS



# Facebook Ads II

- **Determine o seu público**
- **Construa seu catálogo**



Confira as boas práticas da comunidade de Marketing Digital com assuntos relacionados às aulas.



# Determine o seu público

Acompanhe algumas dicas para utilizar o *Audience Insights* do Facebook Ads e melhorar o alcance das suas campanhas.



- **Use diferentes segmentações demográficas:**  
Use o *Audience Insights* para entender melhor as características demográficas do seu público-alvo, como idade, gênero, localização, interesses etc. Experimente diferentes combinações para identificar segmentos específicos com potencial de engajamento.
- **Analise os dados comportamentais:**  
Além das informações demográficas, o *Audience Insights* também fornece *insights* sobre comportamentos de compra, atividades *online* e engajamento com a plataforma do Facebook. Explore esses dados para entender os interesses e comportamentos do seu público-alvo, o que pode ajudar a direcionar melhor suas campanhas.
- **Identifique interesses e afinidades relevantes:**  
Analise a seção "Páginas curtidas" e "Categorias" no *Audience Insights* para identificar os interesses mais comuns entre o seu público-alvo. Isso pode ajudar a descobrir novos tópicos de interesse para segmentar suas campanhas e expandir seu alcance.

# Determine o seu público

Acompanhe algumas dicas para utilizar o *Audience Insights* do Facebook Ads e melhorar o alcance das suas campanhas.



- **Refine seus públicos personalizados:**  
Se você já possui públicos personalizados, use o *Audience Insights* para entender melhor suas características. Isso pode ajudar a refinar seus públicos, adicionando novos critérios de segmentação ou excluindo segmentos menos relevantes.
- **Compare diferentes segmentos:**  
Utilize a função de comparação no *Audience Insights* para avaliar diferentes segmentos lado a lado. Isso pode ajudar a identificar diferenças nos interesses, comportamentos e características demográficas entre os grupos, permitindo ajustar suas estratégias de segmentação e conteúdo.
- **Observe tendências ao longo do tempo:**  
Acompanhe o *Audience Insights* regularmente para identificar tendências e mudanças no comportamento do seu público-alvo. Isso pode ajudar a adaptar suas campanhas e mensagens de acordo com as preferências em evolução dos usuários.

# Determine o seu público

Acompanhe algumas dicas para utilizar o *Audience Insights* do Facebook Ads e melhorar o alcance das suas campanhas.

- **Teste diferentes combinações de segmentação:**  
Com base nos *insights* obtidos, teste diferentes combinações de segmentação para encontrar a melhor abordagem. Experimente segmentar públicos menores, mas mais específicos, para garantir que suas mensagens sejam altamente relevantes.
- **Ajuste seu conteúdo e mensagem:**  
Com base nos *insights* obtidos sobre seu público-alvo, personalize suas mensagens e conteúdo para atender às necessidades e interesses específicos de cada segmento. Isso ajudará a aumentar o engajamento e a relevância das suas campanhas.



# Construa seu catálogo

O catálogo do Facebook Ads é uma ferramenta poderosa para exibir e promover seus produtos de maneira eficaz. Acompanhe algumas dicas para aproveitá-lo ao máximo.



- **Organize e estruture o seu catálogo:**  
Antes de começar a usar o catálogo, certifique-se de que ele esteja bem organizado. Crie categorias claras para seus produtos e atribua *tags* relevantes para facilitar a busca e a segmentação posteriormente.
- **Mantenha seu catálogo atualizado:**  
Atualize regularmente seu catálogo com novos produtos, preços e informações relevantes. Isso garantirá que seus anúncios sejam precisos e reflitam os produtos disponíveis em seu inventário.
- **Use dados de produtos para campanhas dinâmicas:**  
O catálogo permite a criação de campanhas dinâmicas, no qual os anúncios são gerados automaticamente com base nos produtos do catálogo. Aproveite essa funcionalidade para criar anúncios altamente personalizados e relevantes para diferentes segmentos de público.

# Construa seu catálogo

O catálogo do Facebook Ads é uma ferramenta poderosa para exibir e promover seus produtos de maneira eficaz. Acompanhe algumas dicas para aproveitá-lo ao máximo.



- Utilize segmentação com base nos produtos:**  
 Com o catálogo, você pode segmentar seus anúncios com base em produtos específicos. Isso é útil para direcionar anúncios para usuários que demonstraram interesse em produtos específicos ou para mostrar anúncios relacionados a produtos que já foram visualizados ou adicionados ao carrinho.
- Crie anúncios de carrossel:**  
 O catálogo permite a criação de anúncios de carrossel, em que você pode exibir vários produtos em um único anúncio. Aproveite essa opção para mostrar uma variedade de produtos e captar a atenção do seu público-alvo.
- Aproveite os anúncios dinâmicos para remarketing:**  
 Utilize os anúncios dinâmicos para *remarketing*, que permitem exibir anúncios personalizados para usuários que visitaram seu *site* ou interagiram com seus produtos no catálogo. Isso ajuda a lembrar os usuários sobre os produtos que eles tiveram interesse anteriormente.



# Construa seu catálogo

O catálogo do Facebook Ads é uma ferramenta poderosa para exibir e promover seus produtos de maneira eficaz. Acompanhe algumas dicas para aproveitá-lo ao máximo.



- **Teste diferentes formatos e criativos:**  
Experimente diferentes formatos de anúncios e variações criativas para descobrir o que funciona melhor para seus produtos e público-alvo. Acompanhe o desempenho de cada variação e faça ajustes com base nos resultados.
- **Analise os dados do catálogo:**  
Utilize os dados do catálogo para obter *insights* valiosos sobre o desempenho dos produtos, como visualizações, cliques, conversões, entre outros. Isso pode ajudar a identificar quais produtos são mais populares e quais podem precisar de ajustes.

# Bons estudos!

