

LIVE MONSTRA #65

DOMINE TODOS OS TIPOS DE CAMPANHAS NO FACEBOOK ADS

=====

Domine todas as campanhas no Facebook Ads

A maioria não entendem os tipos de campanhas e quais são as prioridades nos seus negócios.

EU PRECISO SER BOM EM VENDAS!!!

Marketing se resume em 2 pilares:

- 1- Tráfego - Habilidade de trazer pessoas para o seu site
- 2- Conversão - Habilidade de vender para essas pessoas

VENDAS = CONVERSÃO

Conversão é transformar um clique em cliente.

Objetivos:

- Ter muitos seguidores
- Ter muito engajamento
- Quero muitos views no stories
- Quero ter uma fanpage com 10k fãs
- Quero ter muitos likes
- Muitas mensagens no direct

TUDO ISSO NÃO PAGA AS SUAS CONTAS.

Eu tenho que criar campanhas de conversão.

Eu tenho que ser um ESPECIALISTA em conversão.

Porque não faz pelo menos 25k por mês não sabe vender.

Com ter resultados garantidos no Facebook Ads:

- 1. Landing Page Alta Conversão;**
 - 2. Oferta ou promessa;**
 - 3. Segmentação;**
 - 4. Anúncio chamativo.**
- =====

Menos é mais.

1) Reconhecimento

Objetivo: Criar branding, fortalecer a sua marca, levar uma mensagem específica...

Alcance, reconhecimento, visualização de vídeo

Sou iniciante e invisto pouco dinheiro = esqueça essa campanha.

Geralmente é uma campanha barata pois não tira a pessoa do Instagram o Facebook.

CPM = custo por mil impressões = 1 real

- Negócios locais é uma ótima forma para dominar a sua região.**
- Em campanhas de Remarketing onde o objetivo é só lembrar;**

2) Tráfego

Objetivo: Levar o usuário para algum lugar, ou seja, clicar no anúncio e poderá ir para o seu site, perfil do Instagram...

Clique no link, visualização da página

Evite ao máximo usar essa campanha. Apenas use ela quando você deseja levar para uma página onde não consegue inserir o pixel do Facebook.

Tráfego tira a pessoa do FB e Instagram = CPM fica mais caro e a sua campanha não mais inteligente porque não conversão.

- Aumentar os seguidores no Instagram;
- Um vídeo no Youtube;
- Seu perfil no Google meu Negócio.

Vale a pena eu investir um campanha de tráfego para o meu site? NUNCA, JAMAIS.

O que difere os GRANDES do PEQUENOS no mundo online? Os grandes mensuram tudo.

Não deixa a sua campanha inteligente. Uma campanha conversão

Não queremos tráfego, queremos CONVERSÃO.

3) Engajamento

Objetivo: Interação, relacionamento, engajar seu público ou até um novo público.

Visualização de vídeo, mensagens e engajamento com a publicação.

Criar audiência, tornar marca conhecida. É mais focado em retenção.

A) Perfil com 10k seguidores

B) Perfil com 100k seguidores

Depende do engajamento.

- Distribuição de conteúdo;
- Assistência de conversão (depoimentos).

4) Cadastros = INICIANDO NO MARKETING DIGITAL

Objetivos: Cadastros, contatos, leads, pessoas interessadas em fazer negócio com você.

Cadastro e venda = Ação = Conversão

Formulários instantâneo, mensagens, ligações e cadastros.

Presta serviço, corretor de imóveis, dentista, arquiteto, lançamento...

Fundamental para quem está INICIANDO, mesmo pra quem tem ecommerce, afiliado etc

EU PRECISO ESPECIALISTA EM CONVERSÃO.

Quanto menor meu investimento, mais precisa ser a minha interação.

Vai um comprar um tênis da Nike:

A: Netshoes por 200 reais

B: Zézinhoshoes que abriu há uma semana por 150 reais

Confia na NETSHOES.

Faz sentido o Zézinho brigar pro preço?

Personalizando o atendimento.

O lead (cadastro)

EU SOU O ZEZINHOSHOES.

Mineiro Automóveis = 80 clientes fixos que só comprar carro mim há anos

#zezinhomilionario

Engajamento?

Política

Família

Notícia

Religião

Meme

Futebol

Vidas do artistas

Tragédia

Dinheiro

O que vale mais, um post com 10 comentários ou com 100 comentários?

Depende do post.

Você sabia disso? Sim ou não?

5) Promoção de aplicativo

Objetivo: download do aplicativo, engajamento etc

Instalações e eventos

6) Venda

Objetivo: É vender sem interação pessoal.

Conversões, venda de catálogo e mensagens.

Quando eu tenho um produto que não precisa de uma venda humanizada ou o produto não é encontrado com facilidade nas grandes empresas.

Negócio Local = Levar a pessoa para a minha LP, com um botão de whatsapp e lá e converso.

===== O que fazer daqui pra frente?

Qual o tipo de campanha mais importante para os iniciantes?

Campanha de Cadastros (conversão)

100% da minha verba precisa ser destinada a campanha de conversão. Eu preciso aprender a vender para público frio, ou seja, quem nunca me viu na vida.

Depois que eu um faturamento bom (15k por mês)

Divisão de orçamento por tipo de campanha:

- 1 - Cadastro (conversão): 80%**
- 2 - Engajamento (autoridade e relacionamento): 10%**
- 3 - Alcance (reconhecimento de marca): 10%**

1 - Conversão

2 - Engajamento: Vídeos educacionais

3 - Alcance: Vídeo educacional, uma imagem, uma foto

Passo a passo:

- 1. Domine a campanha de conversão**
- 2. Depois de ter lucro, investir na marca (alcance e engajamento)**

Quem vai financiar a campanha 2? A campanha 1.

Tudo que você faz no seu negócio deve ser feito de maneira estratégica.

FAZ SENTIDO.

#zezinhomilionario

TODOS DIAS VOCÊ PRECISA ACORDAR COM 10 MENSAGENS NO WHATSAPP DE PESSOAS QUERENDO COMPRAR DE VOCÊ.