

MÉTODO
O REI DO TRÁFEGO

RESUMO

AULA #30

CAMPANHAS DE WHATSAPP
QUE CONVERTEM

 @oreidotrafego

O QUE FALAREMOS NESTA LIVE? (07'20")

Pode parecer uma coisa simples fazer uma campanha direcionando para whatsapp, através do Facebook ads, de fato ela é simples, mas muita das vezes as pessoas fazem um mau uso desse tipo de campanha.

Para que serve a campanha direcionando para o whatsapp?

- Expandir um negócio local;
- Para empresas que não tem um chat, para fazer uma venda direta;
- Aumentar a escala de vendas.

Então para quem não tem um site, não tem a possibilidade de ter um pixel ali instalado, é interessante utilizar o whatsapp.

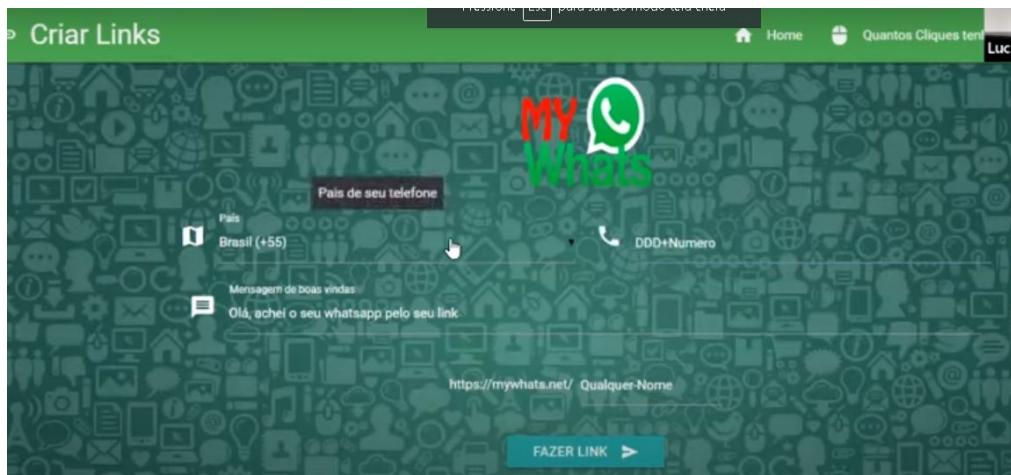
SEparei 5 FORMAS DE FAZER CAMPANHAS PARA O WHATSAPP!

O que acontece! Se você utiliza um whatsapp pessoal, seu número de telefone pessoal, para fazer o atendimento do cliente. O próprio whatsapp pode banir o seu número de telefone, caso você tenha um volume muito grande de pessoas diferentes te chamando ali, em um curto espaço de tempo.

Então eu não recomendo utilizar o número de telefone pessoal, mas para quem está começando pode ser uma saída.

1. Campanha com objetivo de tráfego direto para o link do whatsapp

- Utilizar whatsapp business.
- Aplicativo na web para criar link para as pessoas clicar e cair no whatsapp: <https://mywhats.net/>
- Adicione uma mensagem de boas vindas.



2. Campanha com objetivo de tráfego direto para uma página da web com redirect para o whatsapp

- Nesse caso a pessoa tem um site.
- Você cria uma campanha de tráfego, lá na otimização da campanha você vai utilizar visualização da página de destino, e aí a pessoa clica no seu anúncio e ela vai cair em uma página do seu site, só que está página vai redirecionar automaticamente a pessoa para o link do whatsapp.
- A vantagem é que se ela tem a página na web, ela tem o pixel instalado lá. E ela dá o tempo necessário para o Facebook reconhecer que entrou uma pessoa ali e disparar o pixel. O seu pixel vai começar a rastrear os eventos das pessoas que estão chegando ali. Quantos mais dados o seu pixel tiver, melhor otimizadas suas campanhas ficaram.

3. Campanha com objetivo de conversão para página de captura e quando ela caí na página de obrigado você terá um botão que a pessoa vai clicar e vai cair no whatsapp

- Para mim de todas essas é a opção mais qualificada. Porque ela vai gerar pessoas com maior potencial ali dentro do seu whatsapp.

- É necessário ter uma página de captura e uma página de obrigado.
- Essa é uma campanha muito valida para um lançamento meteórico: por exemplo, o lançamento de uma nova coleção, com algum benefício (desconto, frete grátis, etc).

4. Campanha com objetivo de enviar mensagem para o whatsapp

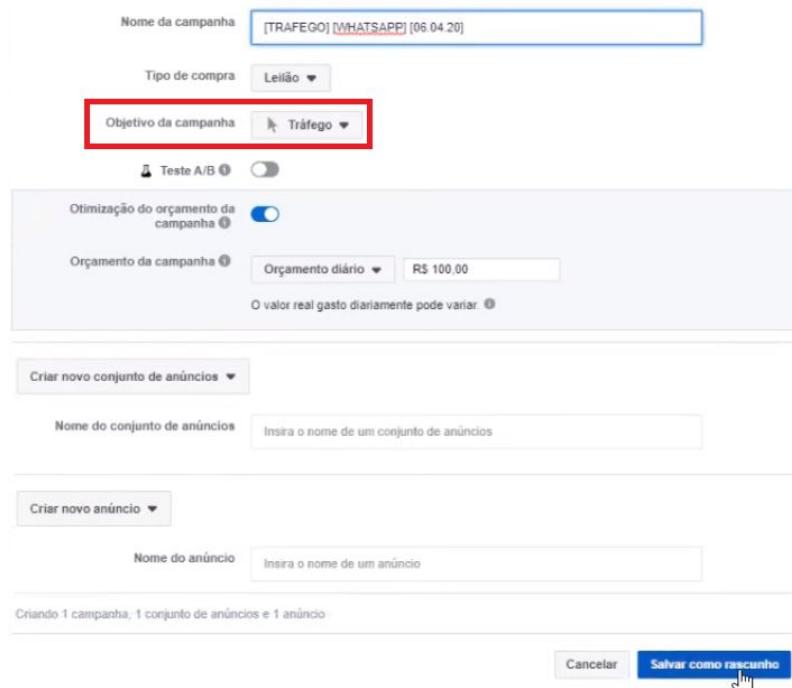
- Essa campanha tem a tendência de você ter mais pessoas enviando mensagens para você. Mas tudo é teste no tráfego.
- Você obrigatoriamente tem que ter o whatsapp business, para utilizar esse objetivo de campanha.

5. Campanha com objetivo de enviar mensagem para o direct do Instagram

- Como a anterior, essa campanha por ter o mesmo objetivo, também tem a tendência de você ter mais pessoas enviando mensagens para você.

AGORA VOU MOSTRAR NA PRÁTICA PARA VOCÊS!

□ Objetivo de tráfego:



Nome da campanha: [TRÁFEGO] [WHATSAPP] [06.04.20]

Tipo de compra: Leilão

Objetivo da campanha: Tráfego

Teste A/B: Desativado

Otimização do orçamento da campanha: Ativado

Orçamento da campanha: R\$ 100,00

O valor real gasto diariamente pode variar.

Criar novo conjunto de anúncios

Nome do conjunto de anúncios: Insira o nome de um conjunto de anúncios

Criar novo anúncio

Nome do anúncio: Insira o nome de um anúncio

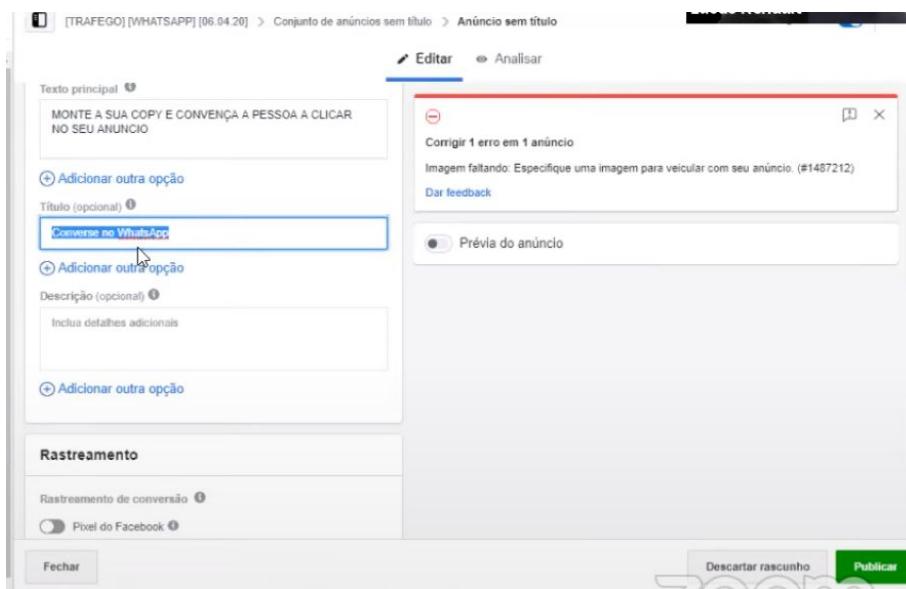
Criando 1 campanha, 1 conjunto de anúncios e 1 anúncio

Cancelar Salvar como rascunho

Vamos para o conjunto de anúncio, onde a gente define para onde vai mandar esse tráfego. Você vai selecionar whatsapp e inserir seu número, e o Facebook vai te mandar um código, você vai inseri-lo e vai avançar.

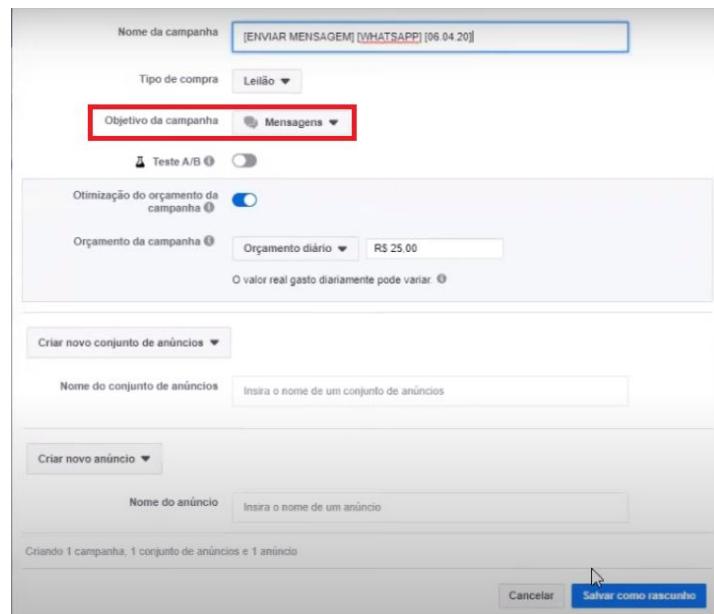


Feito isso! Você já estará utilizando campanha com objetivo de tráfego direto para o whatsapp. E vamos para o anúncio onde você vai colocar sua imagem ou vídeo e copy.



Uma dica: para a situação atual com o covid-19 é interessante um profissional que trabalhe em local fixo, mas esteja atendendo em residências devido à situação atual, por exemplo, um cabeleireiro, utilizar esse tipo de campanha e delimitar a localidade.

□ Objetivo de mensagens:



Da mesma forma no conjunto de anúncio você vai selecionar whatsapp. Faça o direcionamento de público, o posicionamento, etc.

Pelo Instagram é similar o processo. E também permite gerar um relacionamento no Instagram, o que pode ser muito bom.

Então é isso! Até a próxima!