

Criando sua primeira campanha no YouTube Ads

Conceitos e prática

Hytallo Soares

Criando seus Ativos

Canal do YouTube

- Crie no mesmo gmail da sua conta do GA um canal com nome genérico (Ex.: Saúde e Boa Forma, Saúde natural, etc.)
- Criar uma logo no canva (modelos padrões);
- Não precisa postar conteúdo no canal;

Video no YouTube

- Suba o vídeo que deseja anunciar no seu canal do YouTube;
- Coloque um nome genérico no seu vídeo;
- Selecione uma Thumbnail simples e white (de boa);
- Selecione: "Não é conteúdo para criança";
- Clique em "Mostrar mais";
- Desative os comentários;
- Clique em "Próximo";
- Selecione "Não listado";
- Publique seu vídeo.

**Garanta que a meta de conversão esteja
instalada corretamente para começar sua
campanha.**

Criando sua Campanha

Nomenclatura:

[Produto] [Público] [Video] [URL] [ID da Campanha]

Ex.: MFM PA V01&02 URL2 C1

Criando sua Campanha

Objetivo

- Sempre selecione o Objetivo de “VENDA”;
- O algoritmo vai trabalhar para te entregar o objetivo que você colocar aqui;
- Verifique se está selecionado a meta correta, retire metas de adição de carrinho etc., e deixe apenas a meta de compra do produto que você quer promover.

Criando sua Campanha

Estratégia de Lance

- Sempre usamos a estratégia de “CPA Desejado”;
- Maximizar conversão irá gastar todo seu orçamento rapidamente e raramente com um CPA bom;
- O lance de CPA vai determinar a velocidade com que a sua campanha será entregue, se você deixar muito baixo, é provável que ela não gaste, se for muito alto, é provável que gaste todo o orçamento rapidamente;
- O valor inserido nessa parte, não é garantia do CPA ser esse, às vezes é mais baixo, outras mais alto;
- Recomendo que utilize como CPA desejado metade até 2x a sua comissão.

Criando sua Campanha Público

- Selecione o local de acordo com sua oferta (países, estados etc.);
- Selecione o Idioma de acordo com sua oferta (você pode colocar Brasil no local e colocar idiomas “português, inglês e espanhol” pois tem pessoas que usam o celular em outro idioma, mas são brasileiros);
- Selecione a faixa etária e gênero de acordo com sua oferta.
- PS: Se for rodar mundo inteiro, lembre-se de tirar a Venezuela e Nicaragua.

Criando sua Campanha

Exclusões de conteúdo

- Vá até “Ferramentas e Configurações” > “Adequação do Conteúdo”;
- Selecione a opção “Rótulos e tipos excluídos”;
- Selecione as opções “Vídeos com transmissão ao vivo” “Vídeos incorporados do YouTube”, “DL-PG: públicos-alvo com supervisão da família”, “Conteúdo ainda não rotulado”;
- Selecione a opção “Canais excluídos” > “Categoria de Aplicativos” > Selecione todos.
- PS: A chance de você vender para quem está vendo uma transmissão ao vivo é baixíssima.

Criando sua Campanha

Dispositivos

- Tire a opção de Televisão (é muito difícil de comprar pela TV usando um controle remoto);
- Você pode retirar outros dispositivos se for de sua preferência também (tablet, computador ou celular);

Criando sua Campanha

Programação de Anúncios

- Coloque cada dia da semana;
- Adicione o horário de inicio das campanhas (geralmente entre 5 e 7h);
- Você poderá excluir depois alguns horários se preferir de acordo com a performance das suas campanhas.

Criando sua Campanha

Segmentação

- Você pode segmentar de várias formas suas campanhas, entretanto, eu recomendo que comece com público aberto;
- Palavras Chaves: Seus anúncios aparecem apenas para determinadas palavras chaves.
- Segmentos: Públicos com base em seus dados;
- Temas: Públicos que o Google identifica interesse em determinado tópico;
- Canal: Seu anúncio aparece apenas em determinado canal ou vídeo.

Criando sua Campanha

Anúncio

- Coloque a URL do seu vídeo do YouTube;
- Preencha o seu anúncio com a URL, títulos e descrições;
- Nomenclatura: VX;
- O mais importante é seu vídeo, os títulos e descrições você pode ser mais White, pois não é o 80/20.