

# Marketing Digital



# Facebook Ads I



## GUIA DA AULA 3



# Crie uma campanha

- Estrutura de campanha
- Objetivos de campanha



Acompanhe aqui os temas que serão tratados na videoaula.



# Estrutura de campanha



# Sobre estrutura

1. Objetivo
2. Orçamento
3. Estratégia de lance
4. Programação de anúncios
5. Tipo de veiculação

## Campanha

### Grupo de anúncio

### Grupo de anúncio

### Grupo de anúncio

1. Página atrelada
2. Audiências
3. Estratégia de lance
4. Posicionamentos
5. Otimização & entrega
6. Orçamento (opcional)

1. Formato
2. Textos e imagens
3. Tracking



# Objetivos de campanha



# OBJETIVOS

Antes de iniciar qualquer estruturação, precisamos definir qual o nosso objetivo final dentro de cada campanha. O Facebook disponibiliza esses objetivos:



# RECONHECIMENTO

Objetivo	Sua meta comercial é:
Reconhecimento da marca	Aumentar o reconhecimento da sua empresa, marca ou serviço entre as pessoas.
Alcance	Exibir seu anúncio para o número máximo de pessoas no seu público-alvo.



# CONSIDERAÇÃO

Objetivo	Sua meta comercial é:
Tráfego	Levar as pessoas do Facebook para a URL escolhida, como a página de destino do seu site, publicação de blog, aplicativo etc.
Envolvimento	Alcançar as pessoas mais propensas a se envolver com a publicação. O envolvimento inclui curtidas, comentários e compartilhamentos. Também pode incluir ofertas reivindicadas na sua Página.
Instalações do aplicativo	Enviar as pessoas à loja onde poderão baixar o aplicativo da sua empresa.
Visualizações do vídeo	Compartilhar vídeos da sua empresa com as pessoas no Facebook mais propensas a assisti-los.
Geração de cadastros	Coletar cadastros para sua empresa. Crie anúncios que coletam informações de pessoas interessadas no seu produto, como cadastros para boletins informativos.
Mensagens	Conectar-se com pessoas no Facebook, comunicar-se com clientes existentes ou em potencial para incentivar o interesse na sua empresa.

●●●

Fonte: Facebook help



# DECISÃO

Objetivo	Sua meta comercial é:
Conversões	Incentivar as pessoas a executar uma ação específica no site da sua empresa, como adicionar itens ao carrinho, baixar aplicativo, cadastrar-se no site ou fazer uma compra.
Vendas do catálogo	Exibir produtos do catálogo da sua loja de comércio eletrônico para gerar vendas.
Tráfego para o estabelecimento	Promover os pontos comerciais físicos da sua empresa para pessoas nas imediações.



# Bons estudos!

