

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

Anúncio

Anúncio

Anúncio

Grupo de anúncio

Anúncio

Anúncio

Anúncio

Grupo de anúncio

Anúncio

Anúncio

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



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!

