

Caixa de Ferramentas >>>

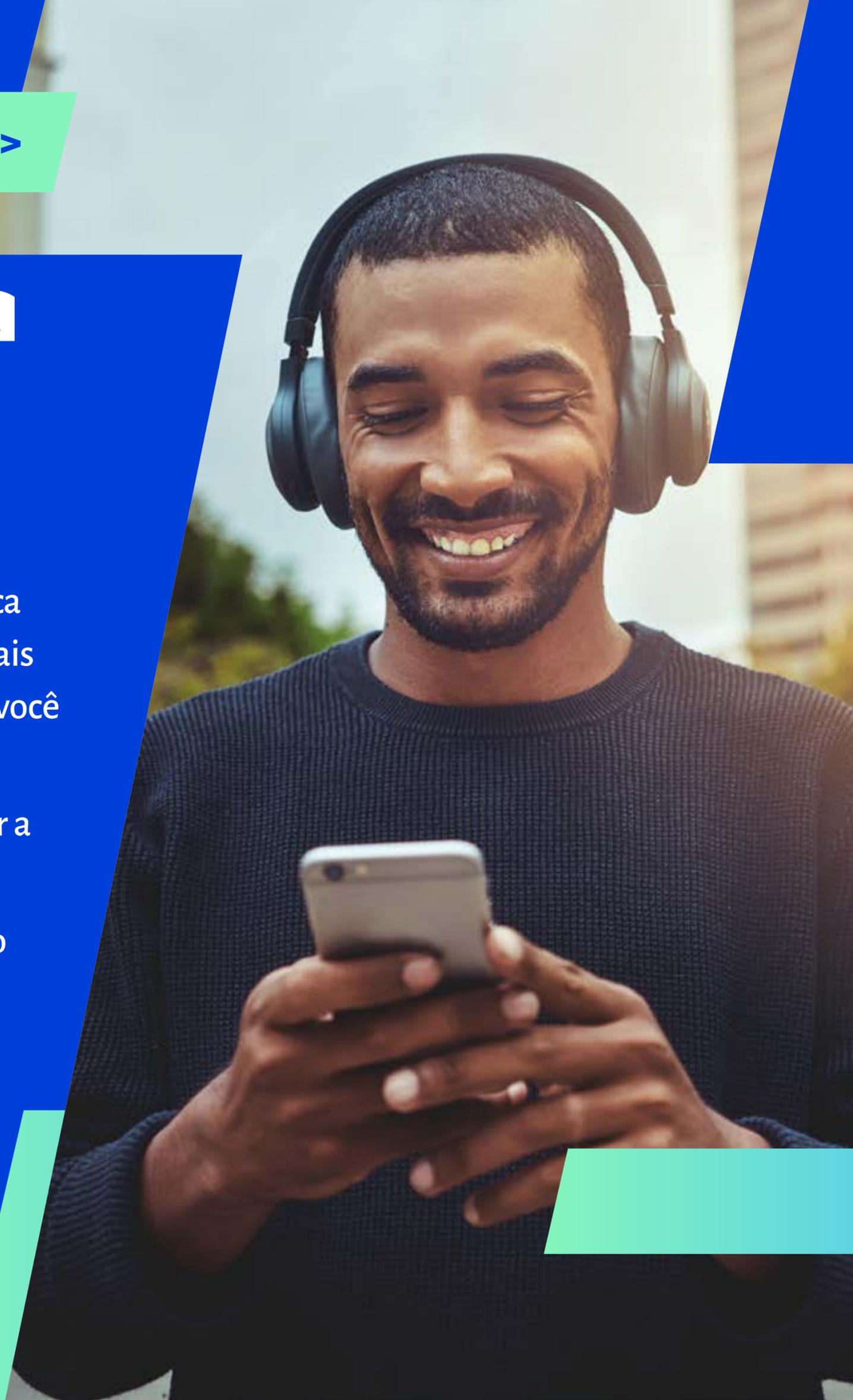
Anúncios na Internet

Parte 1

Se você é um empreendedor que busca ampliar a sua empresa, conquistar mais clientes e, assim, faturar muito mais, você precisa **anunciar na internet**.

Quer saber mais sobre isso e aprender a anunciar na internet?

Clique em **COMEÇAR** e acesse o passo a passo.



O que fazer antes de anunciar?

1. Escolha a plataforma:

- > Conheça os sites e suas ferramentas de anúncios;
- > Considere seu segmento e o seu público.

2. Escolha responsáveis por gerenciar seus anúncios:

- > Os recursos precisam ser otimizados e utilizado de maneira estratégica.

3. Defina o objetivo do anúncio

- > Saiba qual é seu objetivo e o alinhe com o responsável pelos anúncios antes de começar.

Você sabia?

O Google é o maior buscador do mundo e o Facebook uma das maiores redes sociais. Considere anunciar seus produtos e serviços nessas plataformas!

O que você precisa para começar a anunciar?

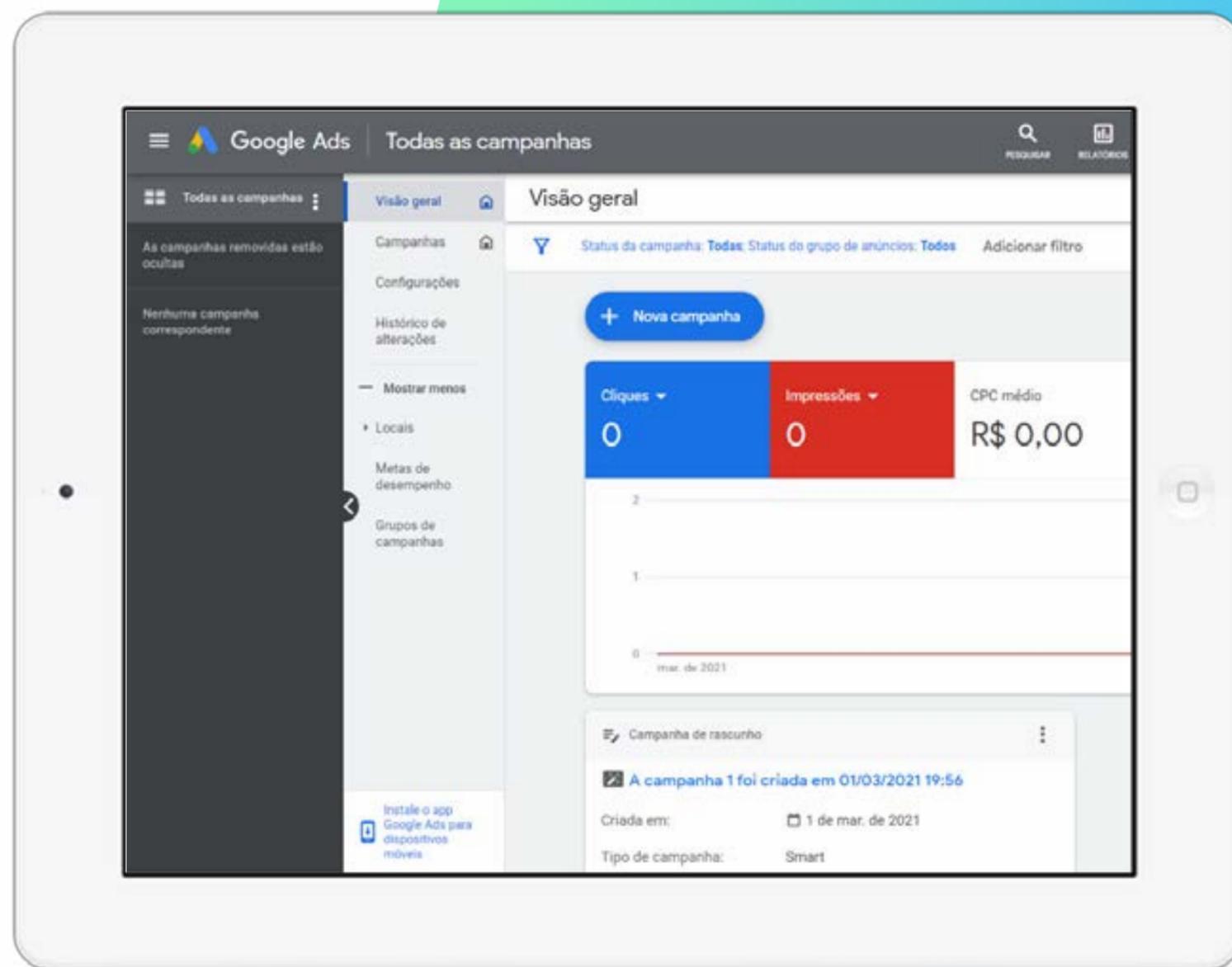
- > Ter um e-mail ativo;
- > Ter perfis nas redes sociais ativos;
- > Ter uma conta no gerenciador de anúncios que escolher.

Vamos começar?

Anúncios no google

Google AdWords ou Google Ads é a plataforma de anúncios do Google.

Anunciar nela aumenta suas chances de ser encontrado.

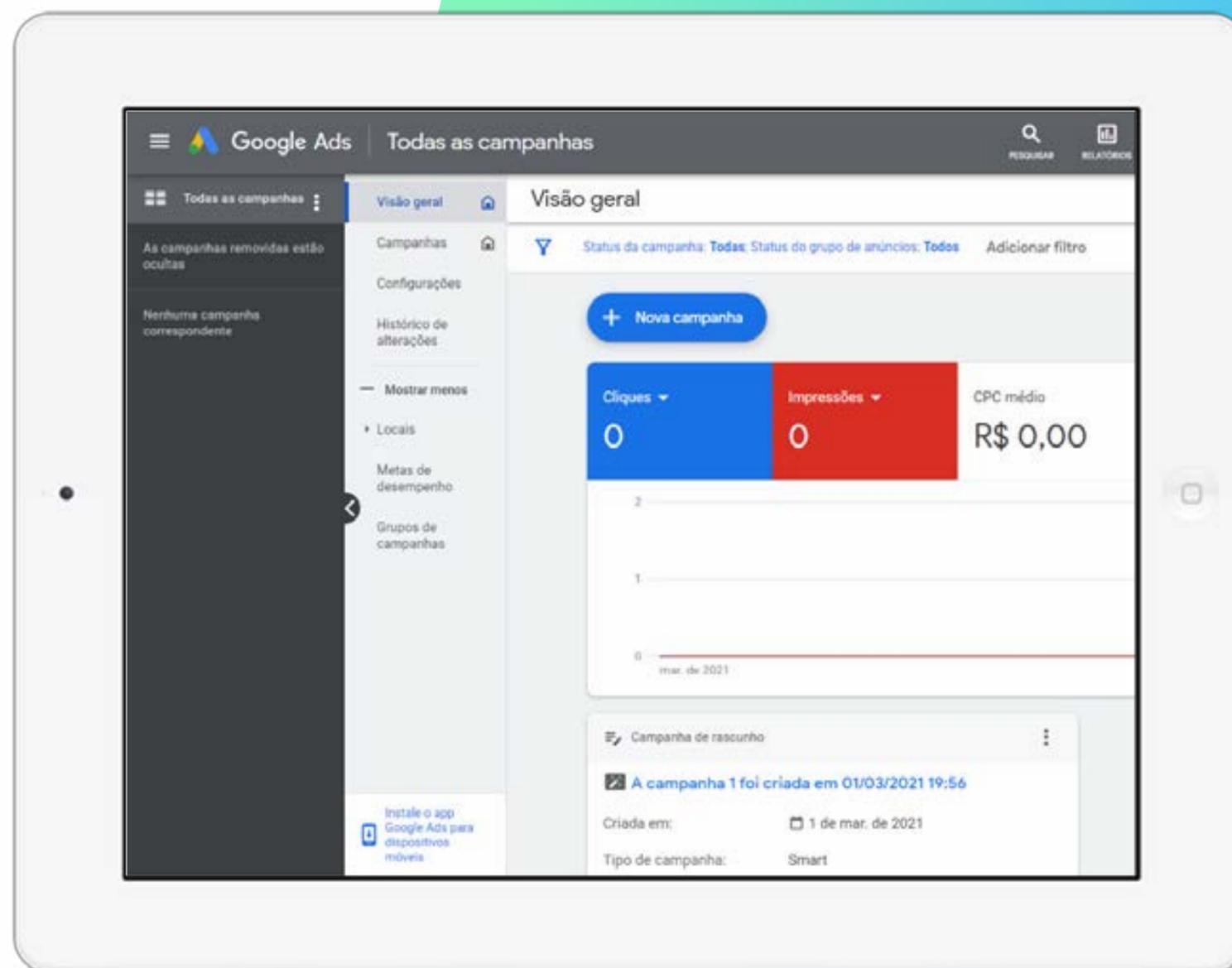


Vamos começar?

Anúncios no google

Algumas de suas principais características são:

- > A plataforma encontra alguém que está procurando por um negócio como o **seu** no Google.
- > A plataforma atua nas **respostas** para as buscas.
- > Os anúncios consideram as buscas do público pela **palavra-chave** que combina com o seu negócio.
- > É possível estabelecer um **orçamento** limite para os anúncios.

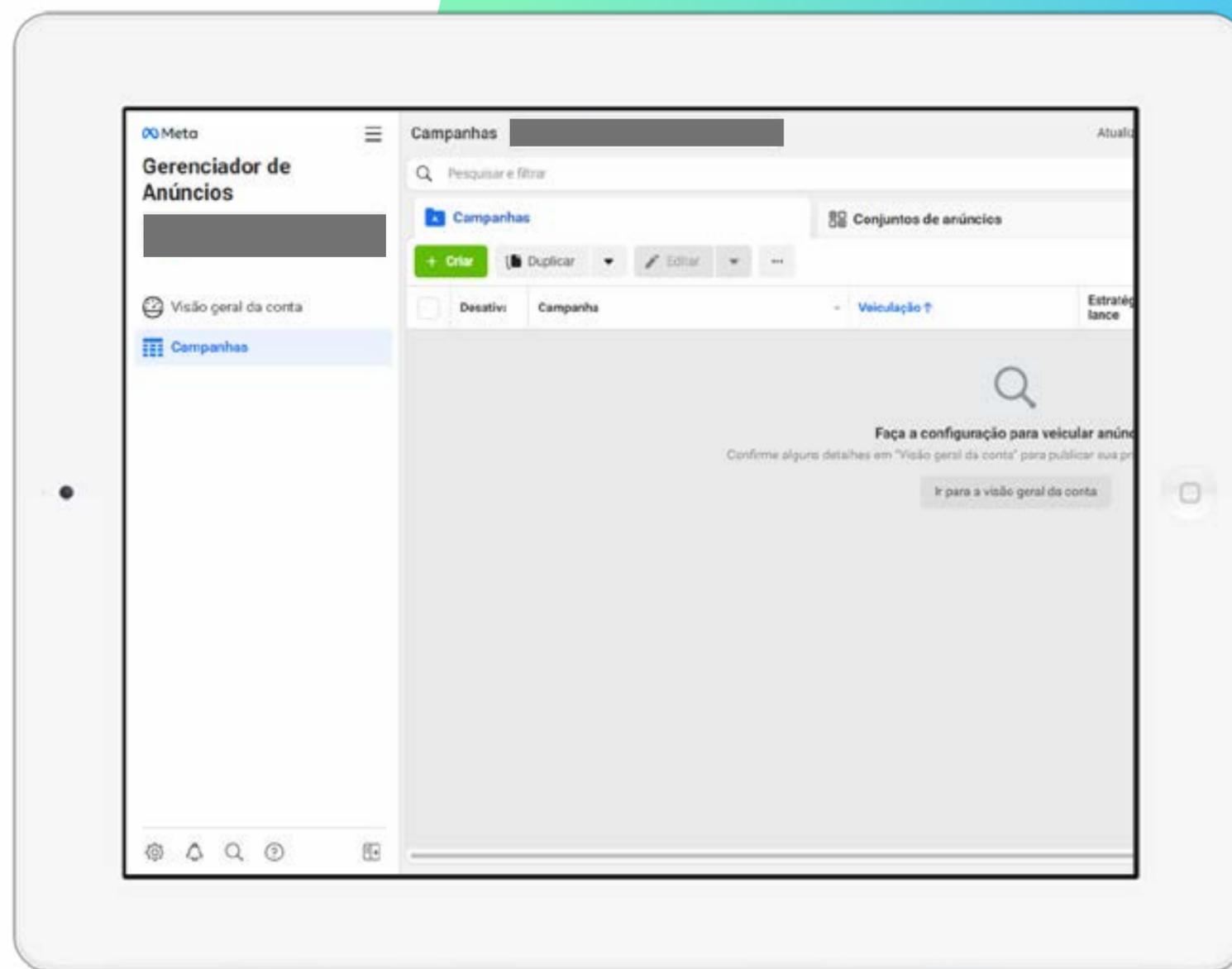


Anúncios no Facebook

O Facebook é a rede social com maior número de usuários e o **Facebook Ads** é a sua plataforma de anúncios, que agrega também, o **Instagram**.

Ela possui mais ferramentas de **segmentação**, ou seja, permite selecionar o seu público de forma mais específica. Como por exemplo:

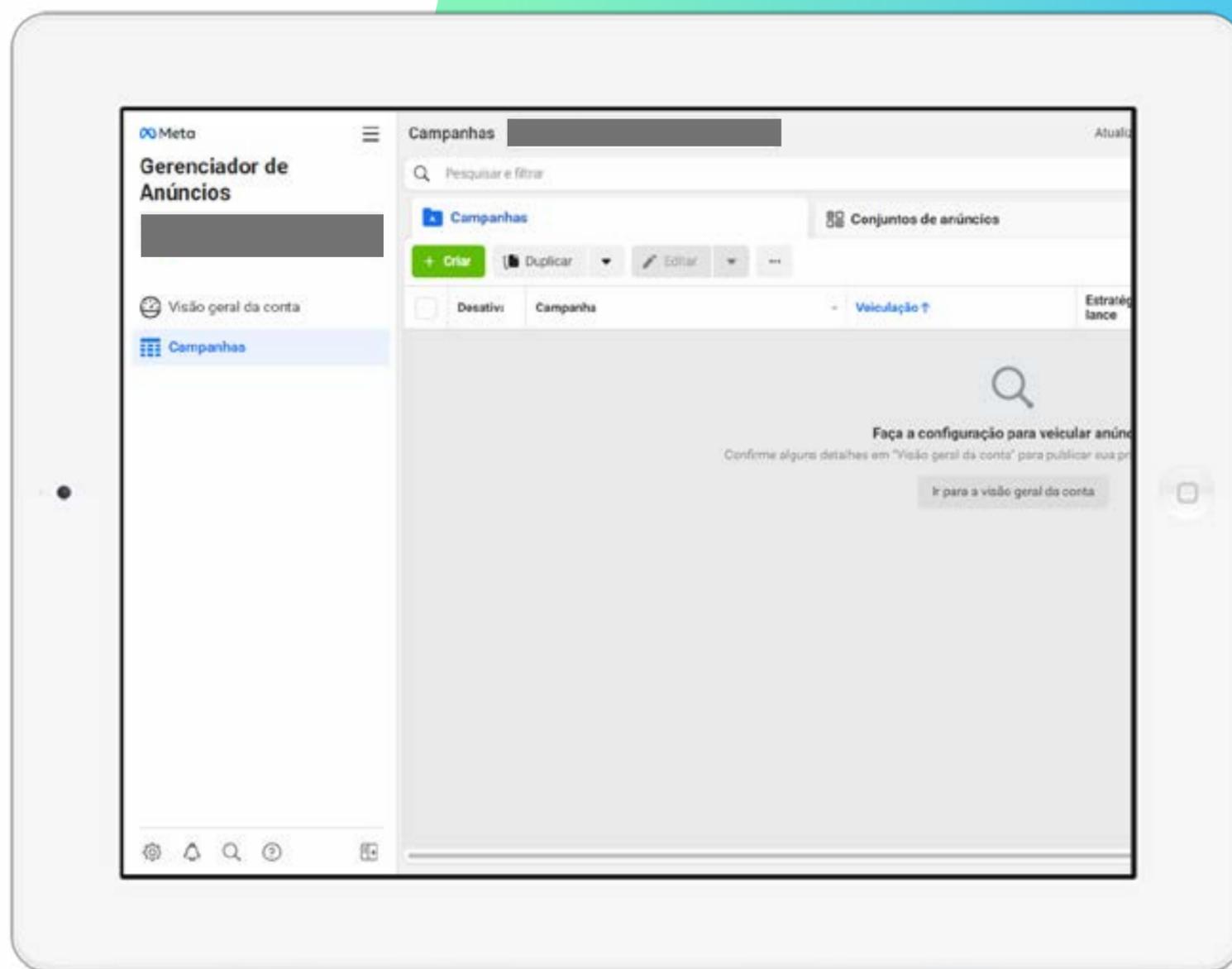
- > Personalização do público-alvo;
- > Visitas em páginas específicas da internet
- > Envolvimento em páginas do Facebook.



Anúncios no Facebook

Outras Características do Facebook Ads:

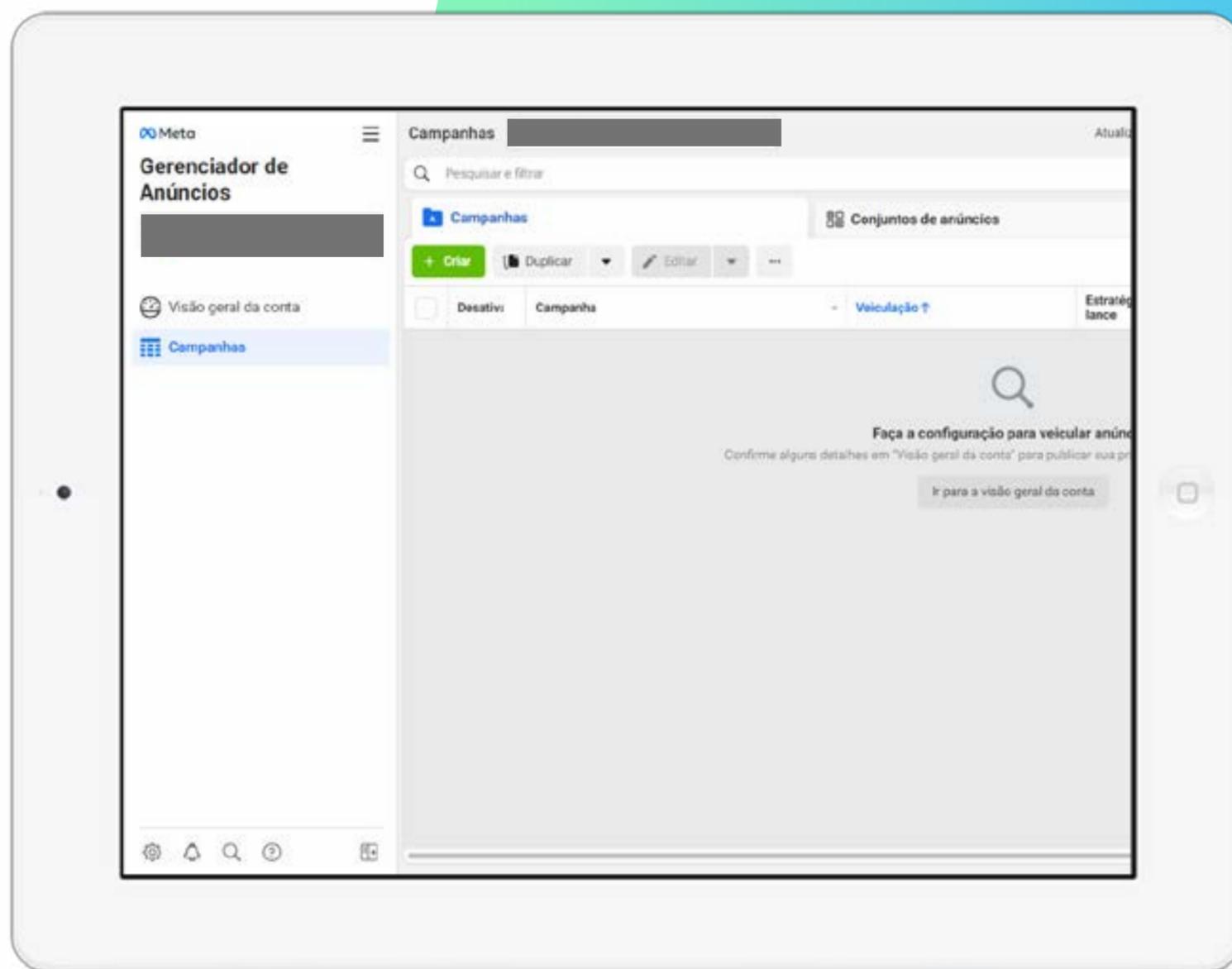
- > Você define o público, podendo escolher apenas as pessoas que se interessam pelo seu produto;
- > Divulgação em diversos formatos, como: vídeos, imagens, carrossel.
- > É possível anunciar com baixo investimento.



Anúncios no Instagram

Como falamos aqui, o Facebook Ads também é a plataforma de anúncios utilizada para o **Instagram**.

O Instagram tem uma taxa de engajamento alta. Além disso, na rede social, os anúncios com imagens chamam mais atenção.



Anúncios no Instagram

DICA!

Uma vez que a plataforma de anúncios do Instagram é a mesma do Facebook, o ideal é que você teste e veja qual das duas funciona melhor para o seu **público** e para a sua **estratégia**.

E qual é melhor?

Google ou Facebook

As plataformas possuem **estratégias** e **públicos** diferentes.

Por isso, você pode escolher uma delas ou ambas, utilizando estratégias **diferentes** mas **complementares**.

E qual é melhor?

Google ou Facebook

Facebook Ads

- > Leva o anúncio até a pessoa.
- > Ideal para compras por impulso.
- > Você paga por exposições.

Google Ads

- > O anúncio é encontrado pela pessoa.
- > Trabalha com compras conscientes, já que a pessoa está procurando pelo produto.
- > Os anúncios são pagos por clique

E qual é melhor?

Google ou Facebook

DICA!

Analise seus produtos, sua estratégia e seu público para escolher a melhor plataforma para o seu negócio.

Agora que você entendeu as diferenças das plataformas, é hora de aprender como lucrar com elas!

