

Caixa de Ferramentas >>>

Como faturar com os anúncios na internet

Parte 2

Agora que você aprendeu o que fazer antes de anunciar, e as principais diferenças entre as plataformas, é hora de entender como faturar com esse anúncios na internet. É só clicar em **COMEÇAR**.



A criação de anúncios pode ser uma excelente estratégia para te ajudar a captar mais clientes para o seu negócio.

Mas para isso, você precisa pensar estrategicamente!

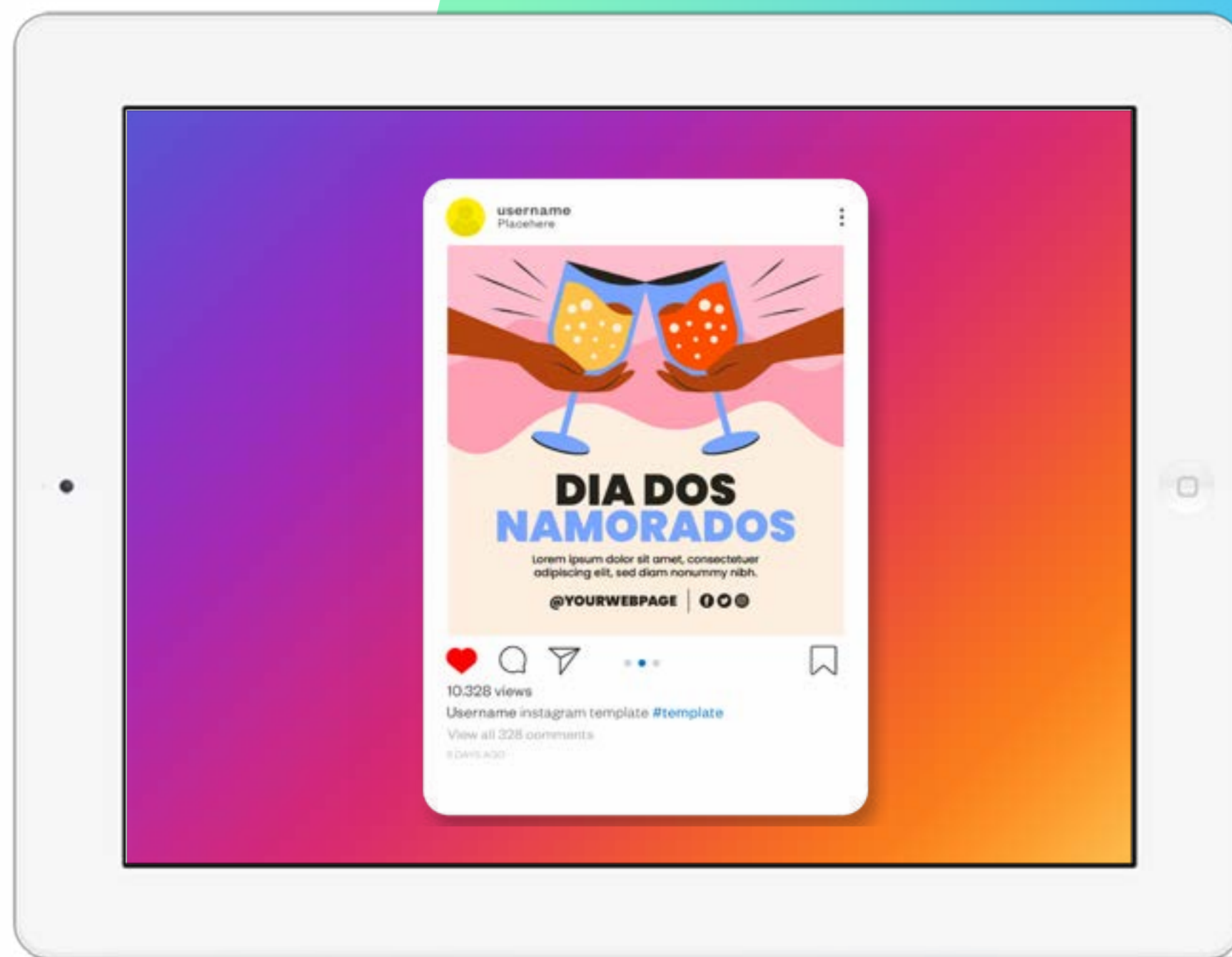
Veja agora algumas dicas para aproveitar o melhor desse recurso!

1. Montando seu anúncio: sobre as imagens

- > **Posts com card** são os mais usados para divulgação e anúncios. No entanto, o conteúdo visual deve estar de acordo com a identidade da sua empresa.

Por isso:

- > Use conteúdos e imagens interessantes e envolventes para atrair o público.
- > Use imagens de **bancos de imagem**, que tenham sido tiradas pela empresa ou para a empresa para evitar problemas de direitos de imagem.
- > Considere o seu público.

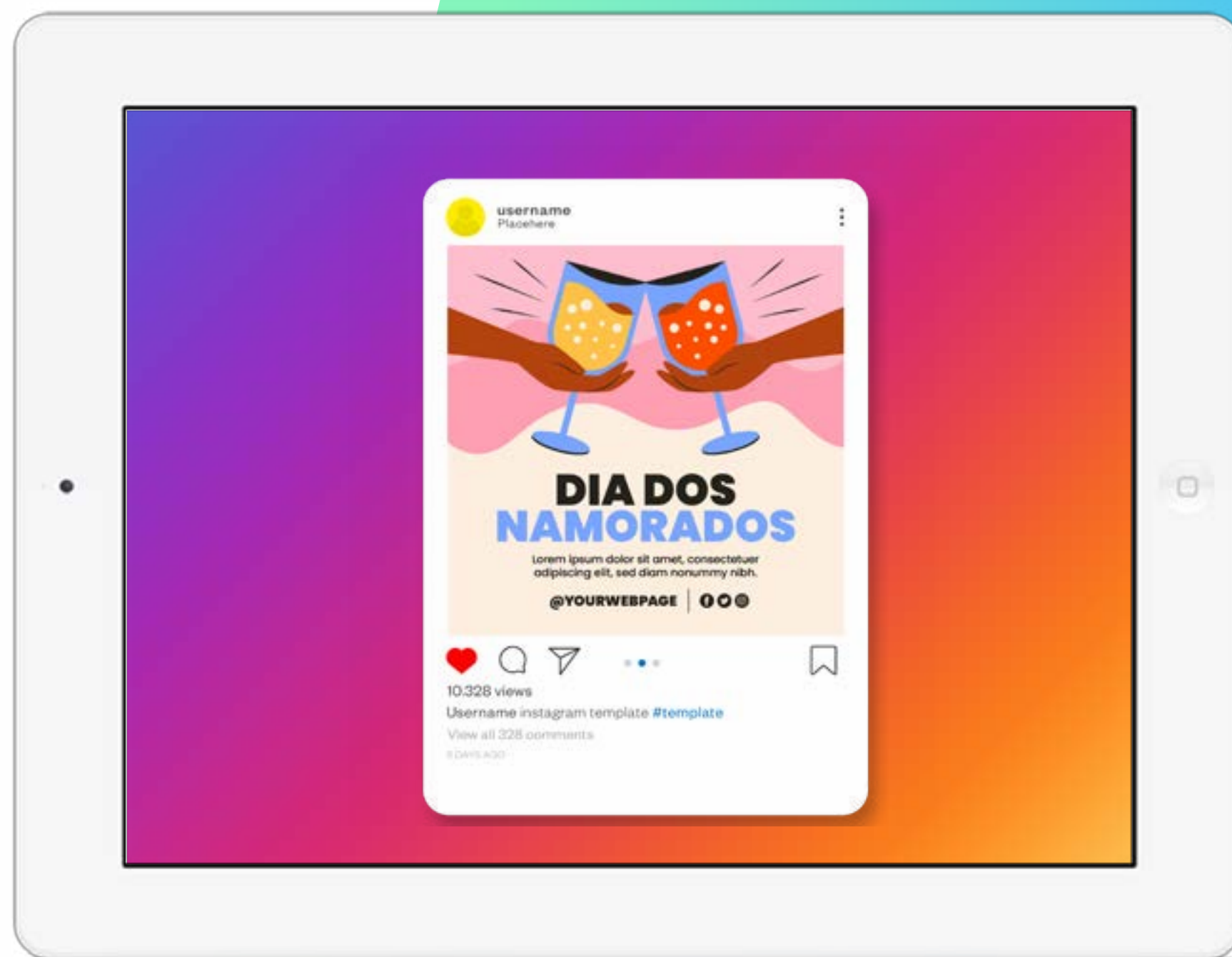


1. Montando seu anúncio: sobre as imagens

- > Pense em conteúdos que gerem engajamento. Caso sejam publicados em sua conta é interessante revezar entre as postagens.

DICA!

Faça anúncios de testes para descobrir o que funciona melhor para a sua página.

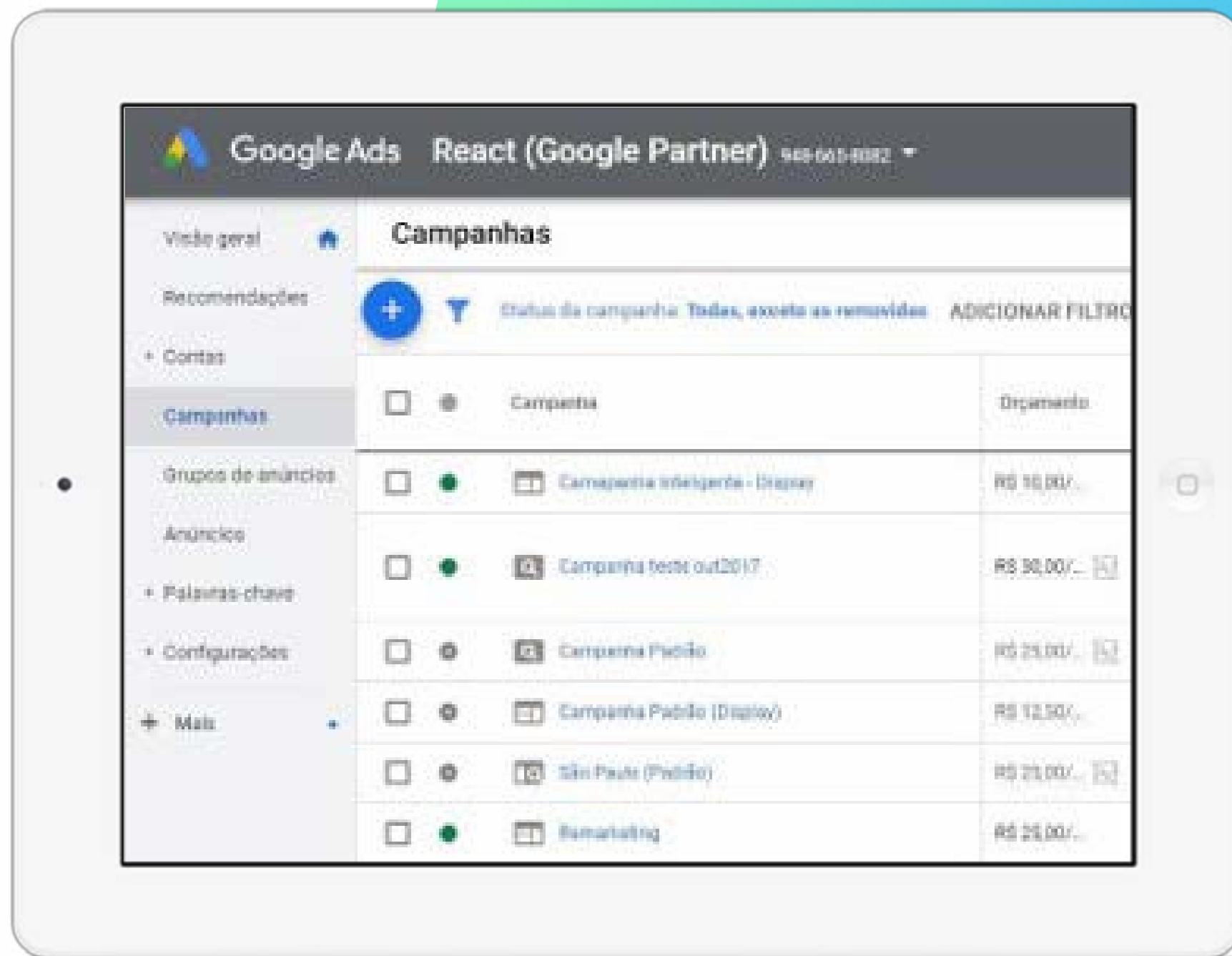


2. Sobre o investimento e o retorno

As duas plataformas precisam de investimento financeiro para dar retorno.

Para aproveitar melhor seu investimento estabeleça **objetivos** claros.

Quanto maior o investimento e melhor segmentado é o público, maior será o retorno.

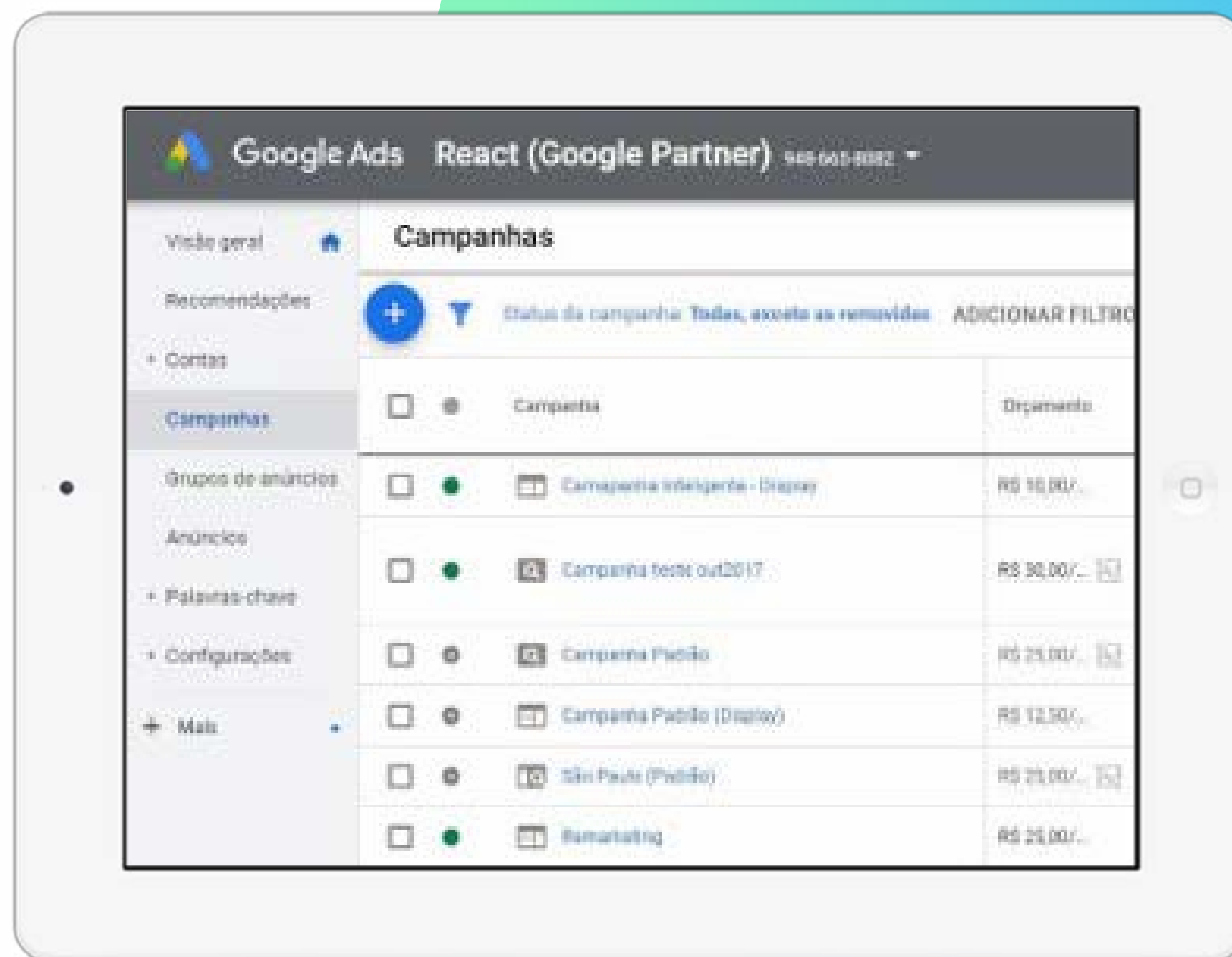


2. Sobre o investimento e o retorno

DICA!

Defina o foco da sua campanha. O que você deseja conseguir?

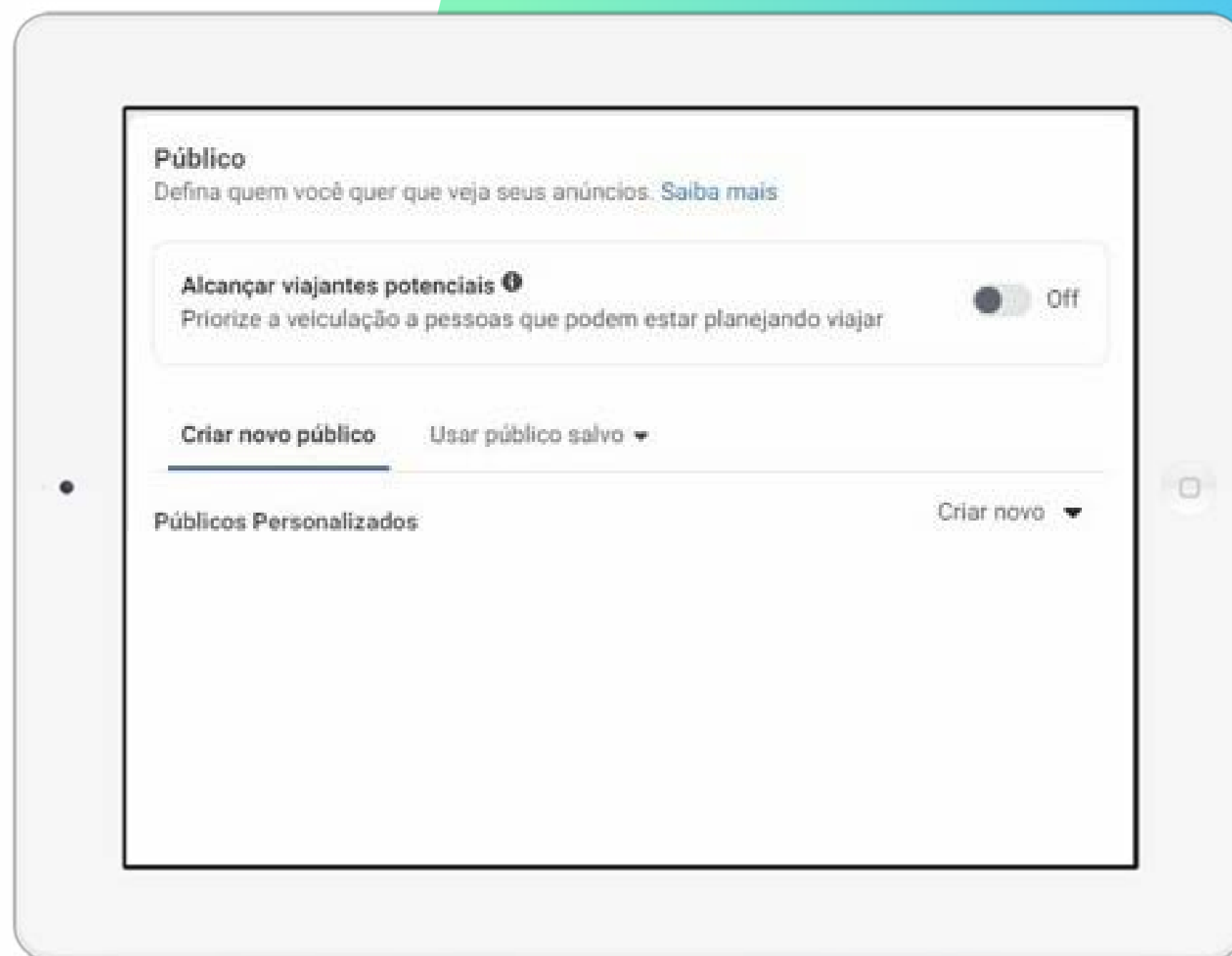
- > Gerar mensagens no whatsapp, chat do facebook ou Instagram. Lembre-se que iniciar conversas ajuda nas vendas;
- > Encontrar pessoas para entrega de algum benefício, como e-book, cupom de desconto, brindes;
- > Acessos e cliques em um site.



3. Segmentando o anúncio

Uma etapa importante para o sucesso dos seus anúncios é definir claramente o seu público. Por isso conheça seu público:

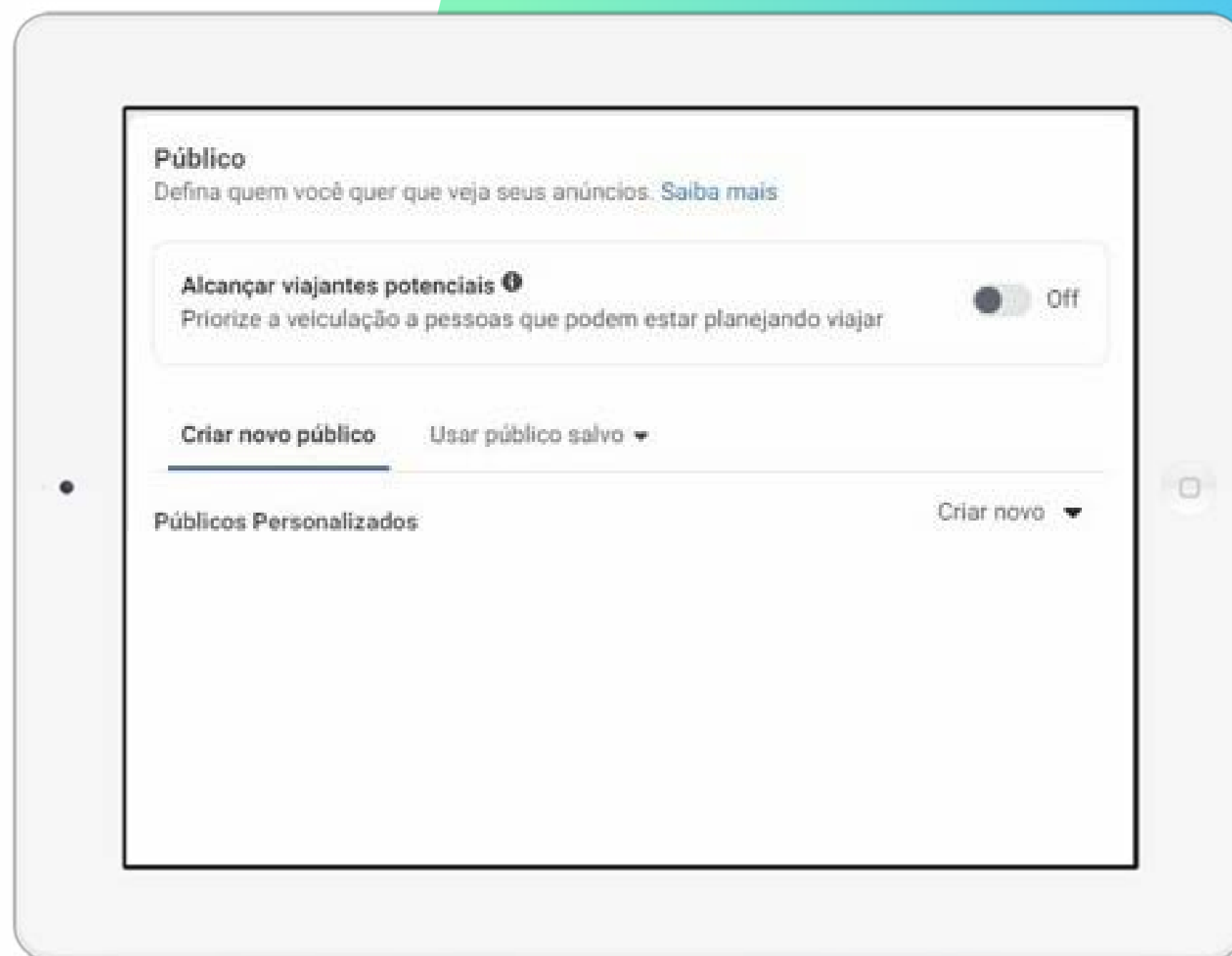
- > Homens ou Mulheres?
- > Qual a faixa etária?
- > Essas pessoas tem filhos?



3. Segmentando o anúncio

DICA!

- > Defina uma persona que reflita seu consumidor com a maior riqueza de detalhes possível, dessa forma será mais fácil segmentar.
- > Para ter uma ideia mais assertiva desse público use as métricas de análises e insights disponíveis na sua conta do Instagram e Facebook.
- > Faça a análise dos públicos das redes sociais separadamente. Quando tiver os dados das duas, **compare os resultados** e analise qual será seu público e para quem anunciar.

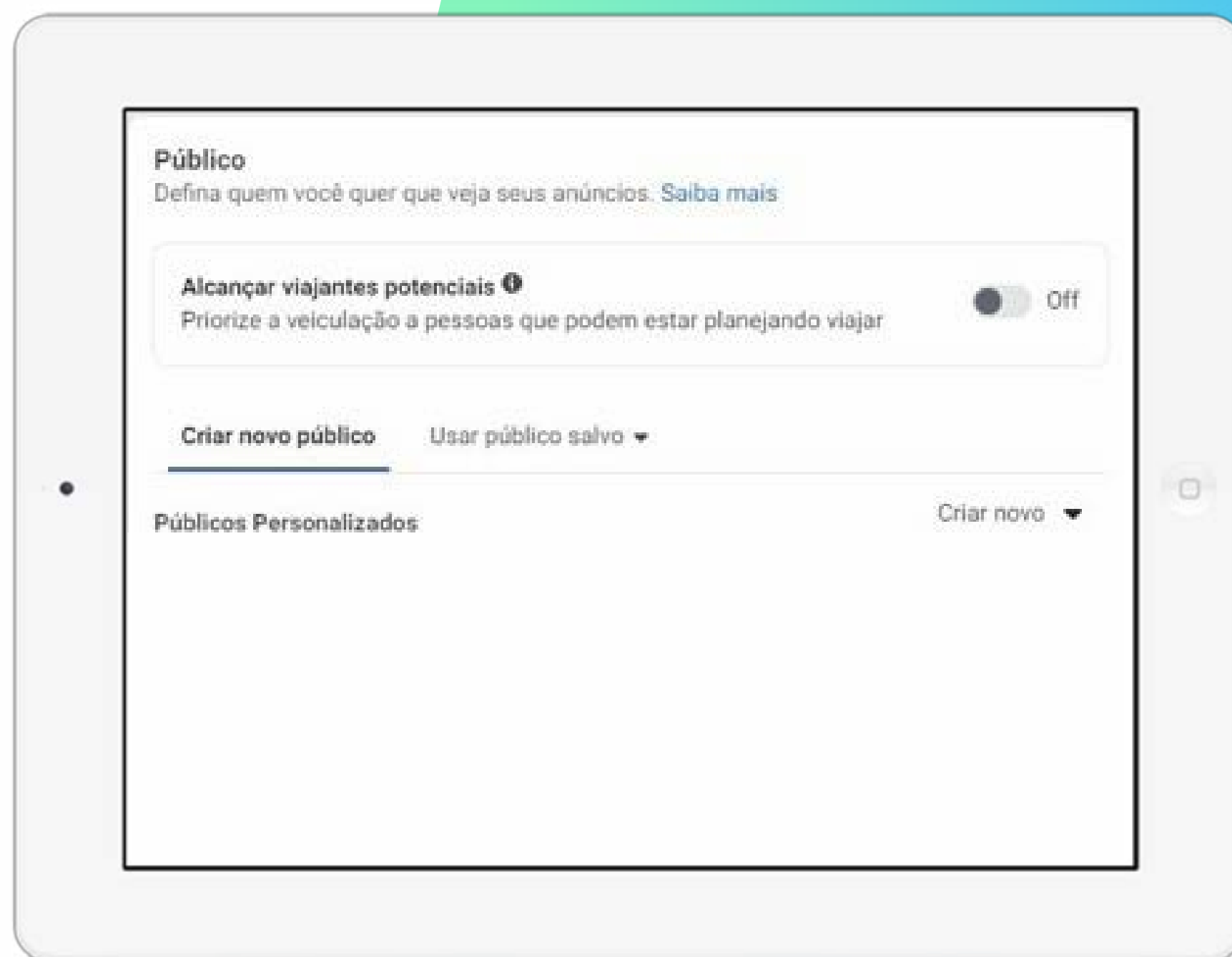


3. Segmentando o anúncio

Para definir seu público, defina também os **dados demográficos**.

Por exemplo:

Se as pessoas de determinado bairro não compram seu produto, divulgar para este local irá aumentar o custo da sua campanha e pode não gerar resultados satisfatórios.

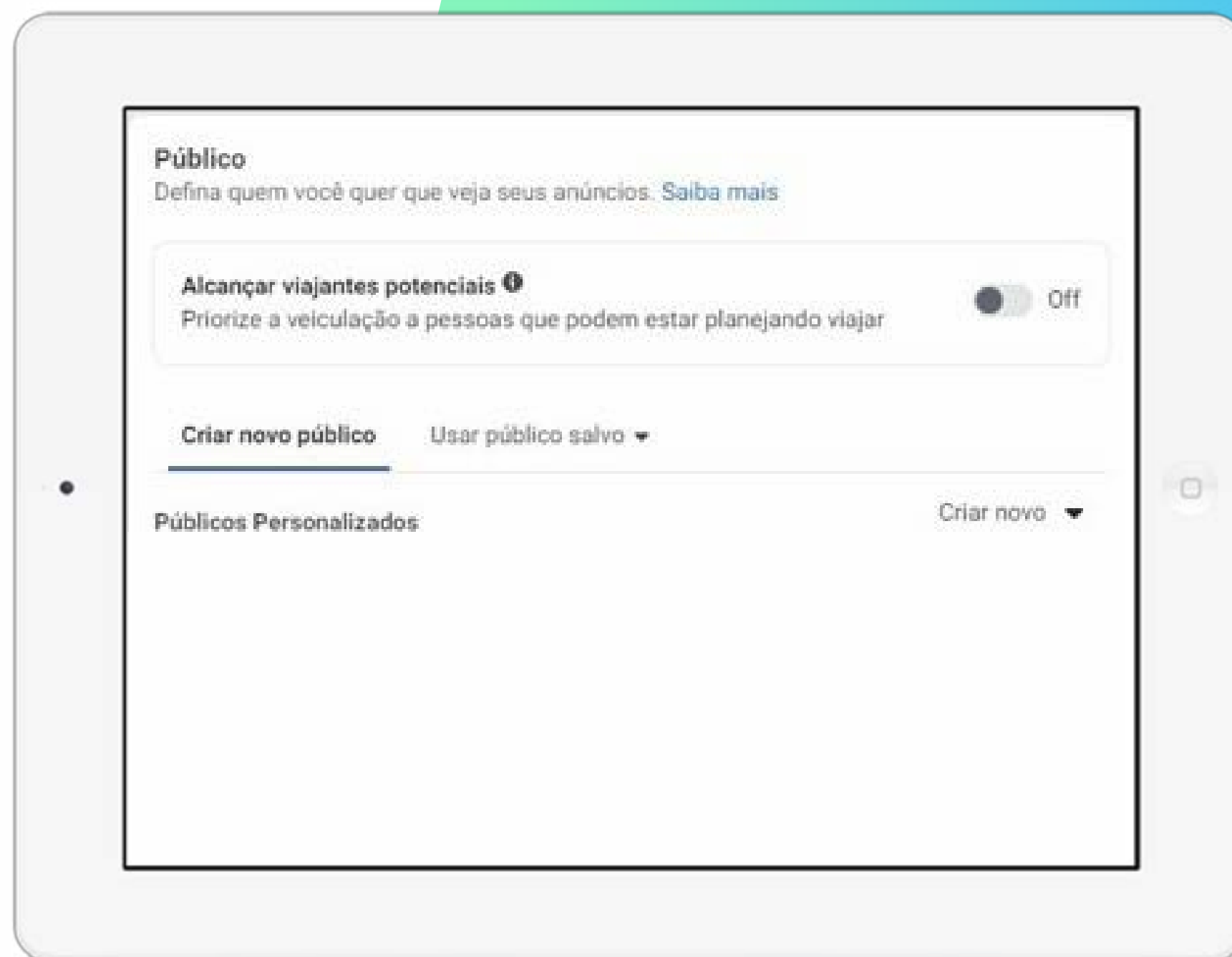


3. Segmentando o anúncio

DICAS!

- > Vale a pena considerar um público com “idade similar” à maioria de seus clientes, para anunciar.
- > Você também pode considerar o gênero da maioria dos seus clientes.

A ideia é se basear nos seus clientes para encontrar mais consumidores como eles.

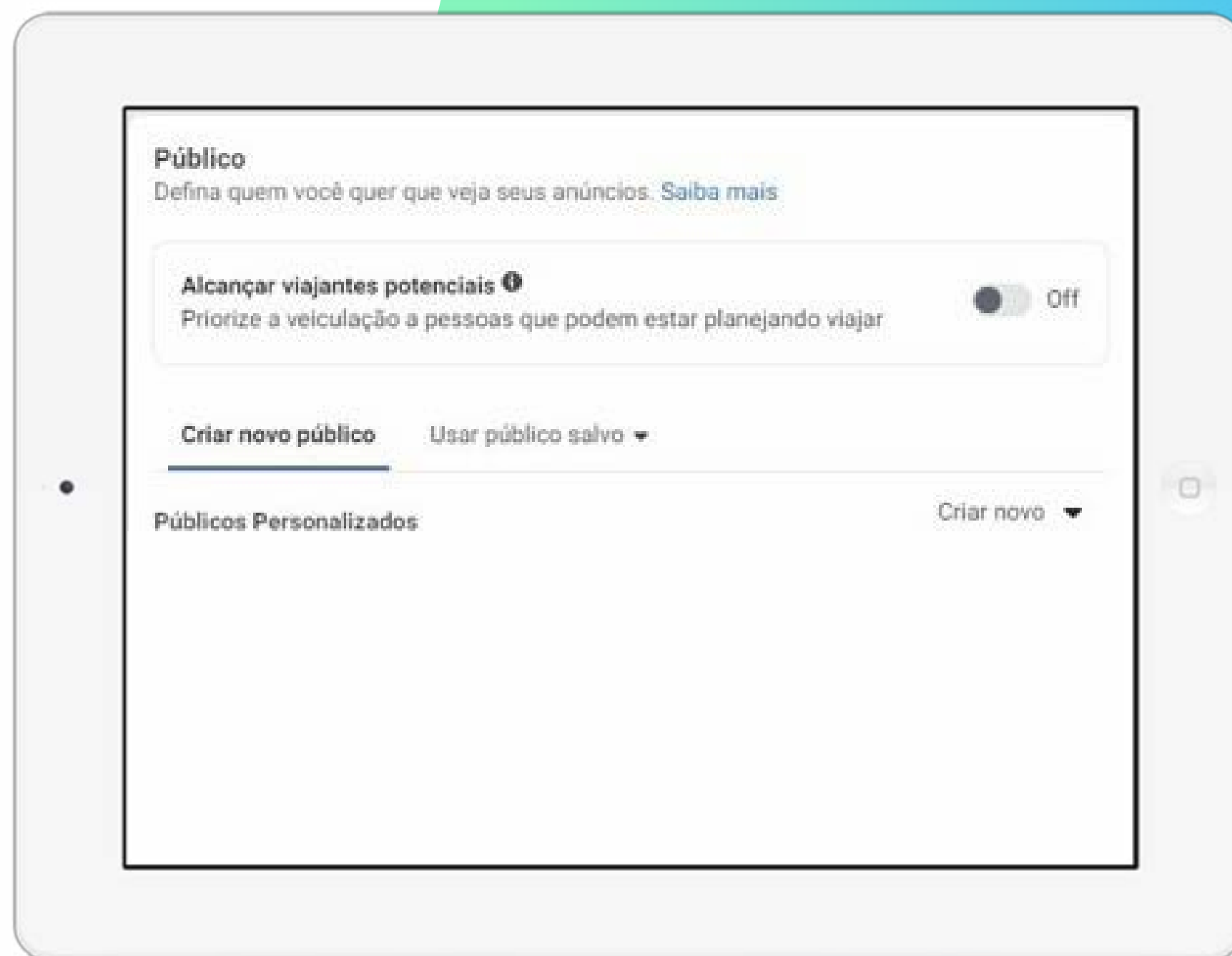


3. Segmentando o anúncio

EXEMPLOS:

- > No caso de uma agência de cerimônias de casamentos: segmente o anúncio, para quem está namorando, ou seja, quem não está casado nem solteiro.
- > No caso de uma creche: é preciso segmentar para pais, porém, especificamente para os que possuem filhos nas idades adequadas para a sua creche.

Exclua os públicos que têm menos chances de se interessar pelo seu produto/serviço.

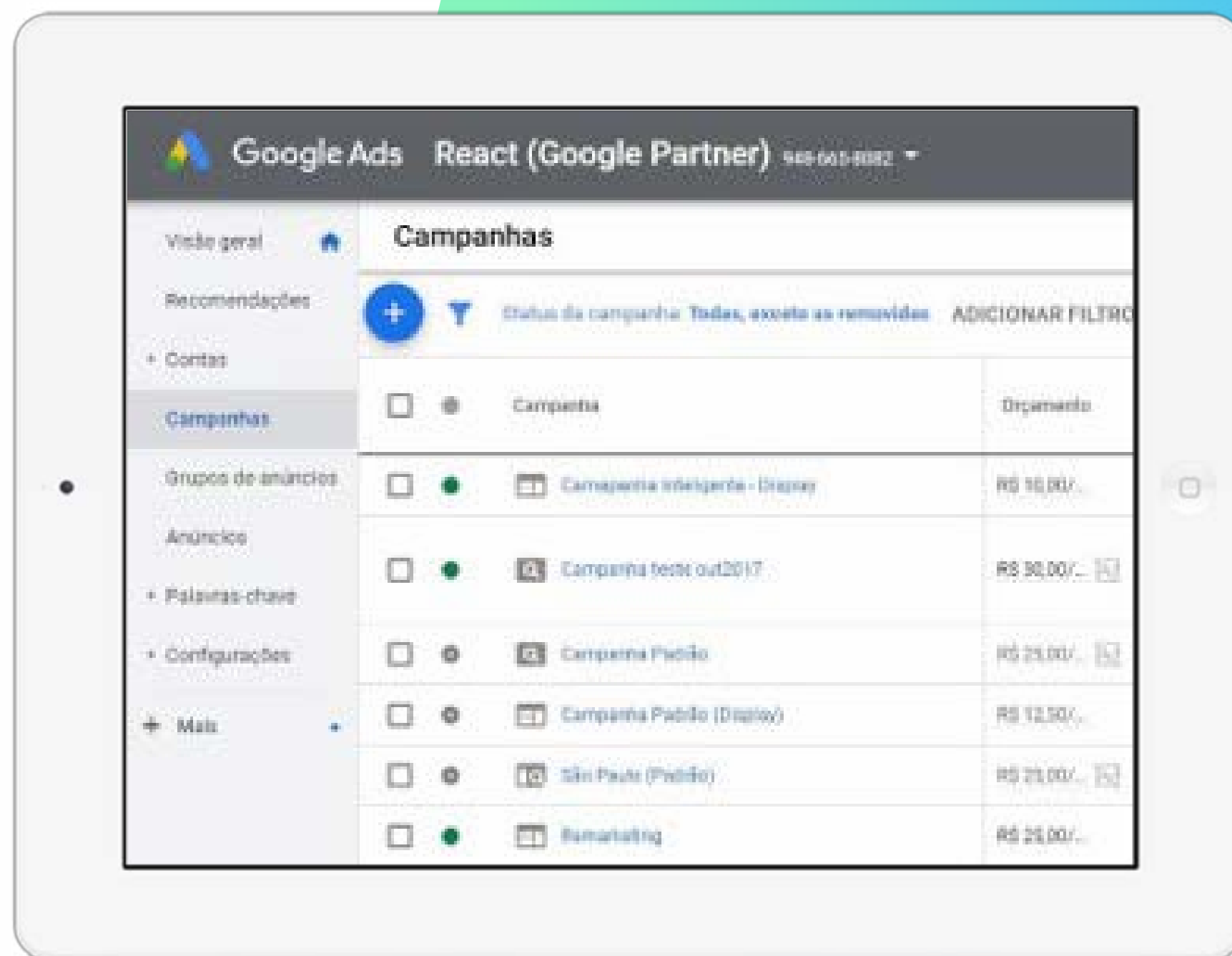


4. Impulsionando postagens

Para alcançar mais clientes, você pode impulsionar financeiramente publicações importantes.

EXEMPLOS:

- > Para um restaurante: um prato novo ou uma área de refeição que foi reformada para dar mais conforto aos consumidores.
- > No caso de uma loja de roupas: a coleção nova da estação ou alguma roupa que está em alta.



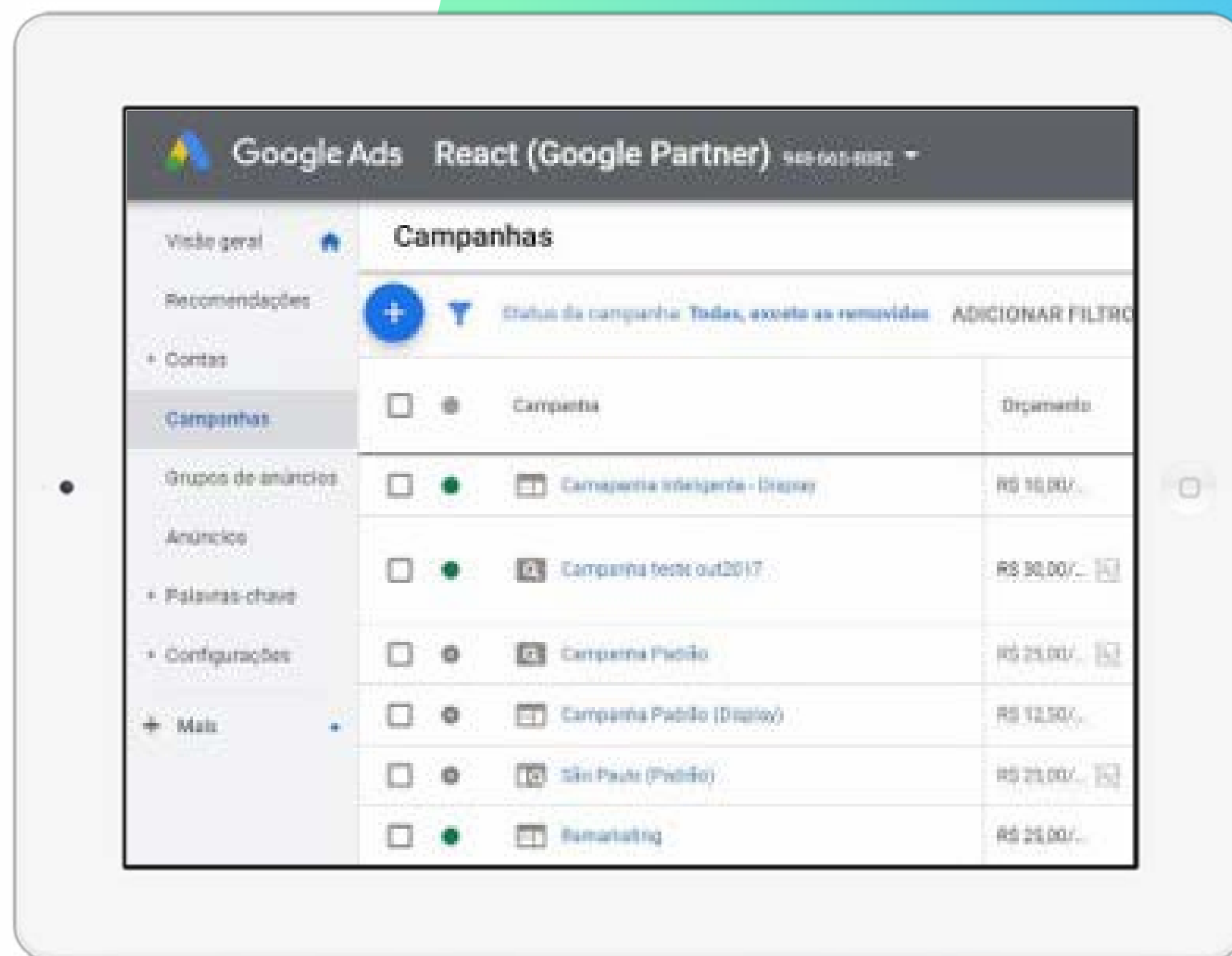
4. Impulsionando postagens

DICAS!

Divulgue e promova novidades, promoções, combos, kits.

Dessa forma você:

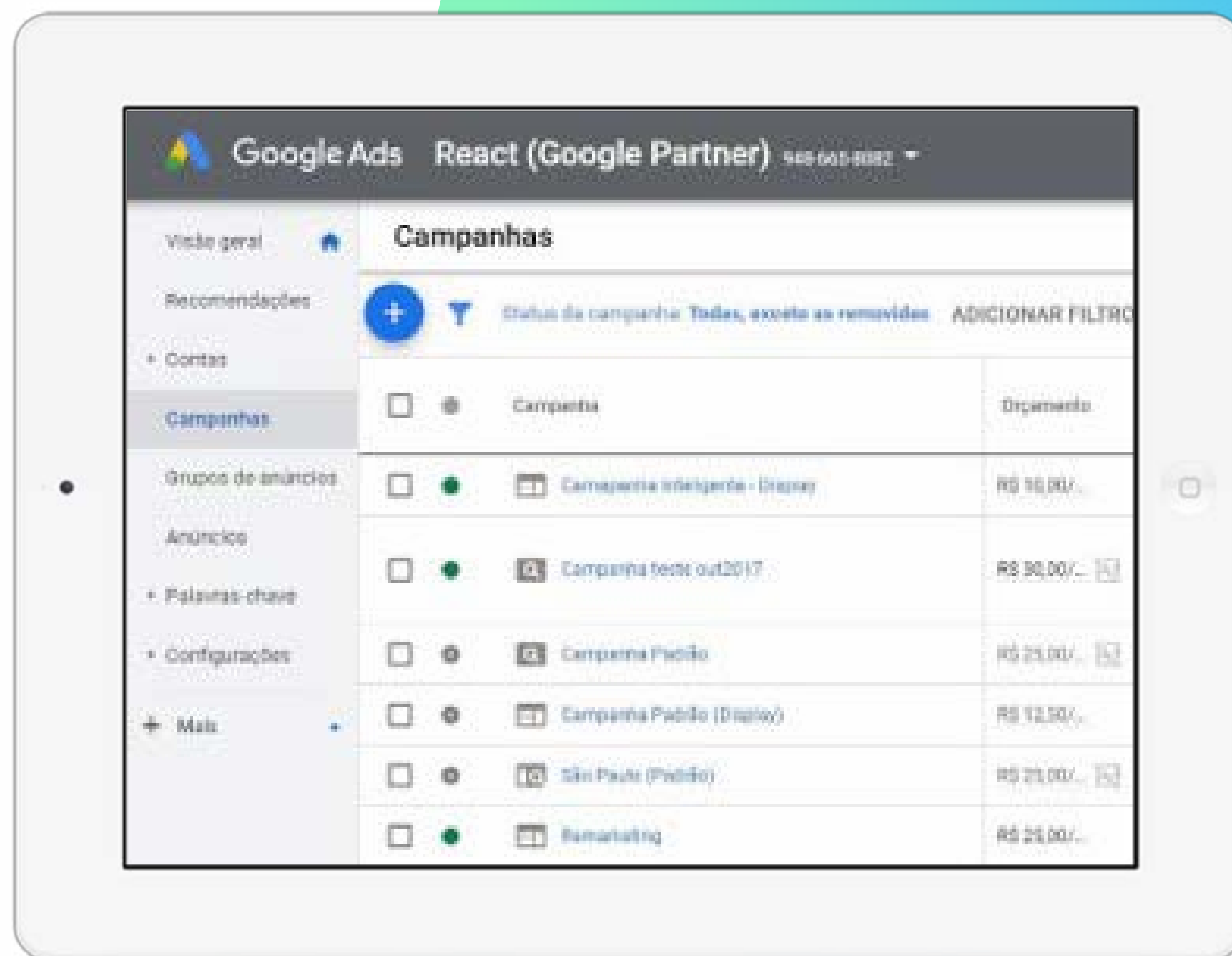
- > Divulga seu negócio
- > Mantém as pessoas informadas sobre as suas novidades
- > Gera um motivo para voltarem ao seu estabelecimento.



4. Impulsionando postagens

DICAS!

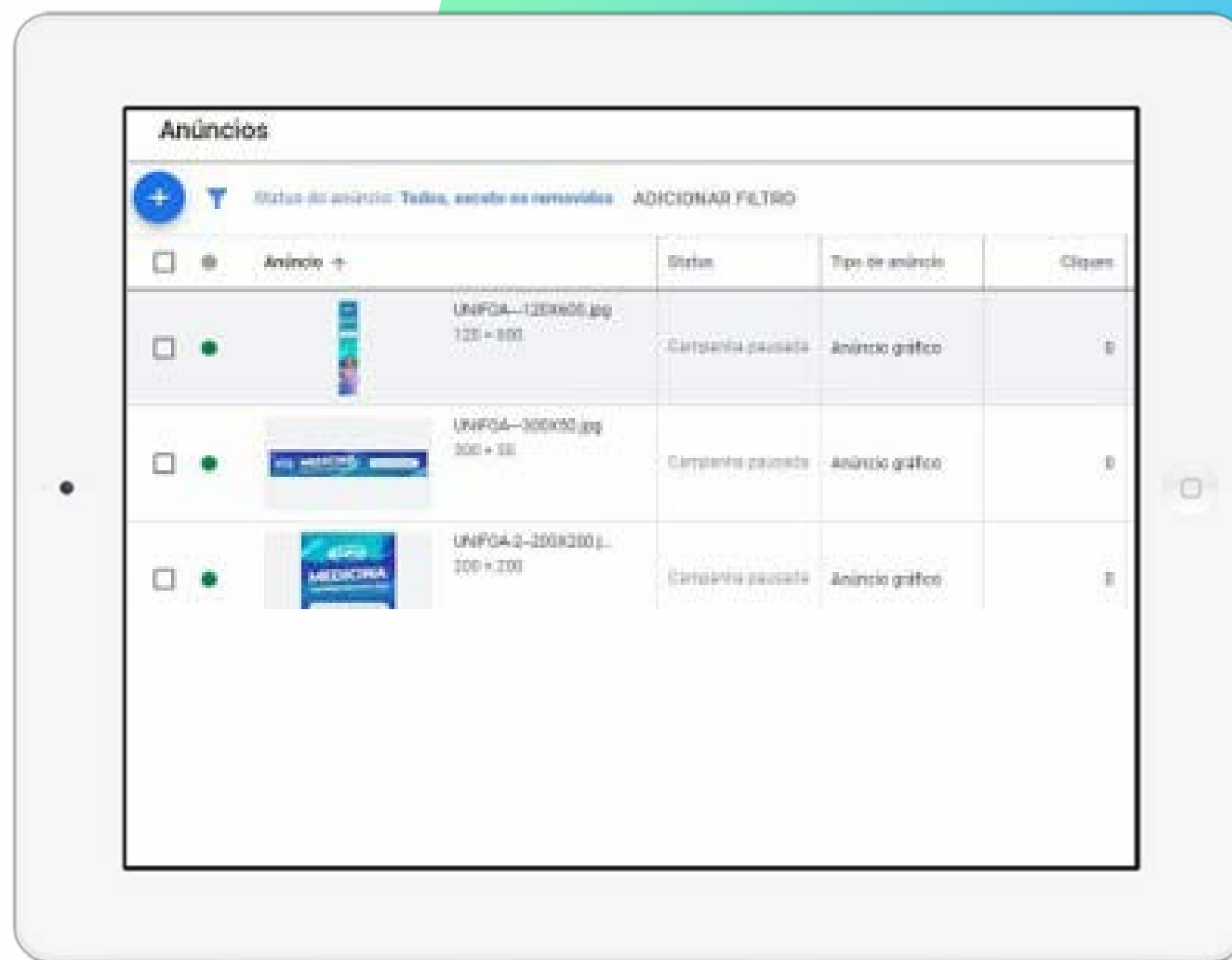
- > Mostre que os consumidores ficam felizes e satisfeitos no seu estabelecimento.
- > Registre clientes satisfeitos com o seu produto/serviço, com a permissão deles.
- > Reposte as fotos que seus clientes tiraram no seu negócio e que foram publicadas por eles, caso permitam.



5. Crie sua campanha de Remarketing

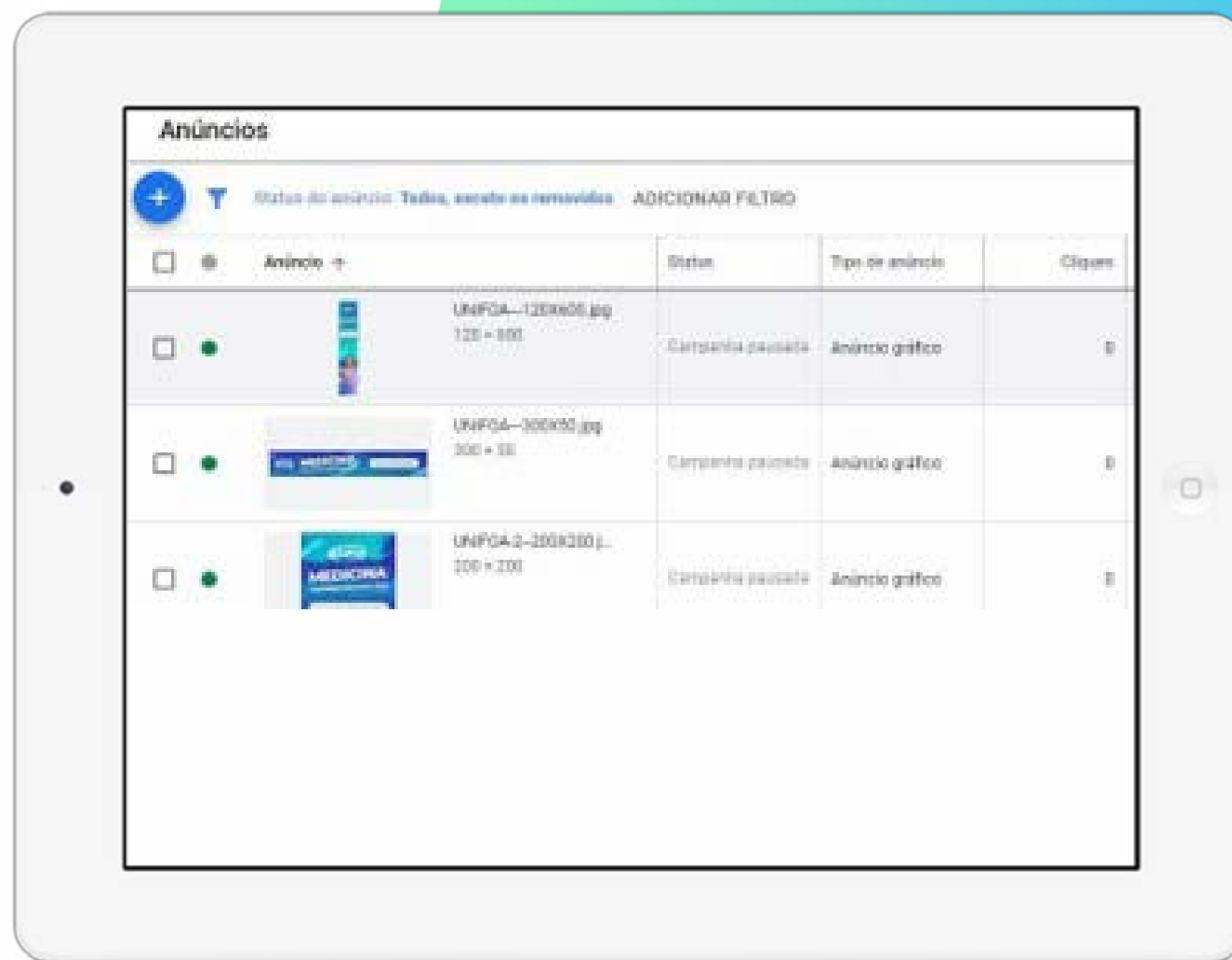
O que é remarketing?

- > É uma estratégia de marketing que direciona anúncios para quem já demonstrou interesse no seu produto/serviço.
- > A intenção é atrair aquela pessoa que já visitou seu site, por exemplo, fazendo um **novo contato**.



5. Crie sua campanha de Remarketing

- > Outro exemplo é quando um cliente navega em seu site, adiciona itens ao carrinho e não conclui a compra.
- > O Remarketing funcionaria, para que essa pessoa volte e **conclua a compra**.
- > Os anúncios do seu negócio vão aparecer quando o possível cliente, que já demonstrou interesse, estiver visitando outros sites, para lembrá-lo do seu negócio.



5. Crie sua campanha de Remarketing

- > Se está considerando fazer remarketing por conta própria, busque o máximo de informações antes de começar, para aproveitar seu investimento da melhor forma.
- > Fazer remarketing requer **técnica e conhecimento**, então, é possível que fazer por conta própria não gere os melhores resultados.

DICAS!

- > Existem vídeos e cursos na internet que podem ensinar você a fazer um bom remarketing para o seu empreendimento.

