PDZ

PRESENÇA DIGITAL DO ZERO

PDZ

SORRIA! ESTAMOS AO VIVO!

LIGUE O VÍDEO E INTERAJA!

Vamos aproveitar para nos conhecer e fazer trocas construtivas ao longo desse treinamento.

Aproveite ao máximo para o seu futuro.

Estamos gravando para o Sebrae.



PDZ

CHECKLIST: IMPORTANTE

Esta é a nossa décima primeira consultoria!

Digite nome completo e CNPJ no chat.

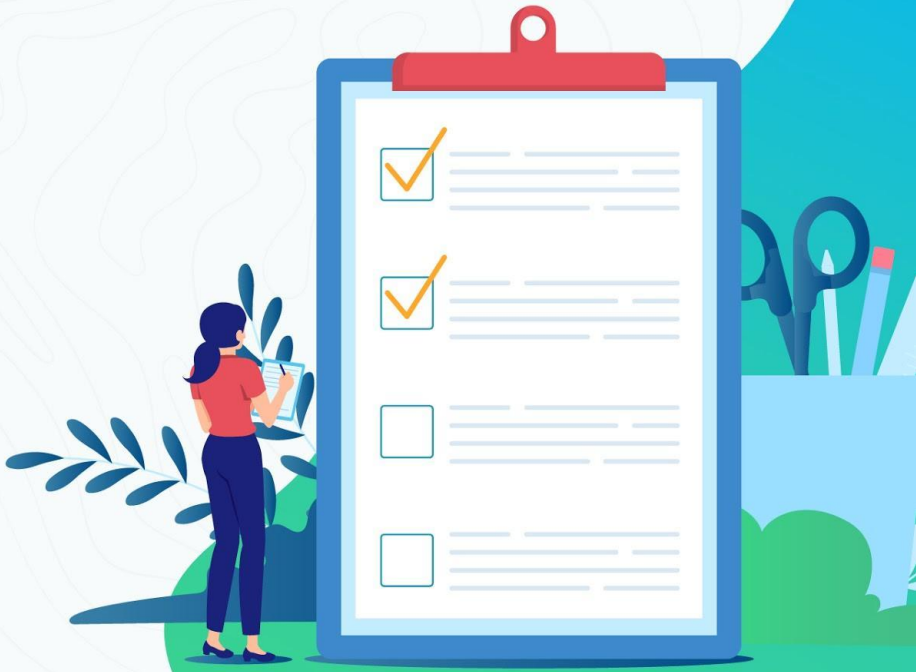
Escreva suas perguntas no chat.

Nosso contrato: É proibido gravar.

Todas consultorias são ao vivo, estaremos aqui por você, esteja aqui pelo seu negócio.

Essa apresentação será enviada por PDF no grupo do Whatsapp.

Digite aí: Quem já fez o seu primeiro anúncio impulsionado?



PDZ

VOCÊ ESTÁ AQUI

11 Anúncios 2

Materiais da Consultoria:

- PDF consultoria

- **Facebook Business:** https://business.facebook.com/
- **Conta gerenciador de negócios Facebook:** https://www.facebook.com/business/help/171007737920365?id=180505742745347
- **Criando campanha Facebook na prática:** https://www.youtube.com/watch?v=EIKS2Ib5VX8&feature=youtu.be



PDZ

PRESENÇA DIGITAL DO ZERO

Marketing Digital

Anúncios - Parte 2

PDZ

A DIFERENÇA ENTRE PUBLICAÇÕES IMPULSIONADAS E ANÚNCIOS DO FACEBOOK

As empresas devem definir suas metas de publicidade exclusivas antes de começar a anunciar no Facebook, porque algumas metas podem ser atingidas com o impulsionamento de uma publicação e outras com a criação de anúncios do Facebook.

O impulsionamento é o mais simples de todos. Ele não traz muitas opções de segmentação e vai gerar apenas maior alcance para o post escolhido. Já as campanhas criadas no Gerenciador de Anúncios são mais robustas e capazes de atingir um público bem específico.



PDZ

A DIFERENÇA ENTRE PUBLICAÇÕES IMPULSIONADAS E ANÚNCIOS DO FACEBOOK

Impulsionamento

- Funciona apenas no post selecionado;
- Não consegue editar a publicação após anúncio;
- Só impulsiona na plataforma selecionada;
- Você tem que postar para fazer o anúncio;
- Menos opções de direcionamentos;
- Poucos objetivos como metas;
- Só aparece no feed ou stories;
- Você só consegue anunciar uma única vez;
- Métricas limitadas.

Gerenciador

- Mais parâmetros para escolher;
- Você tem uma visão mais ampla da campanha;
- Consegue impulsionar em mais de 1 plataforma;
- Os anúncios não aparecem em seu feed;
- Direcionamento mais completo;
- Mais objetivos para escolher;
- Você pode criar vários anúncios ao mesmo tempo;
- Aparece no feed e barra lateral;
- Consegue anunciar o mesmo post para públicos diferentes;
- Métricas completas e relatórios por período.

PDZ

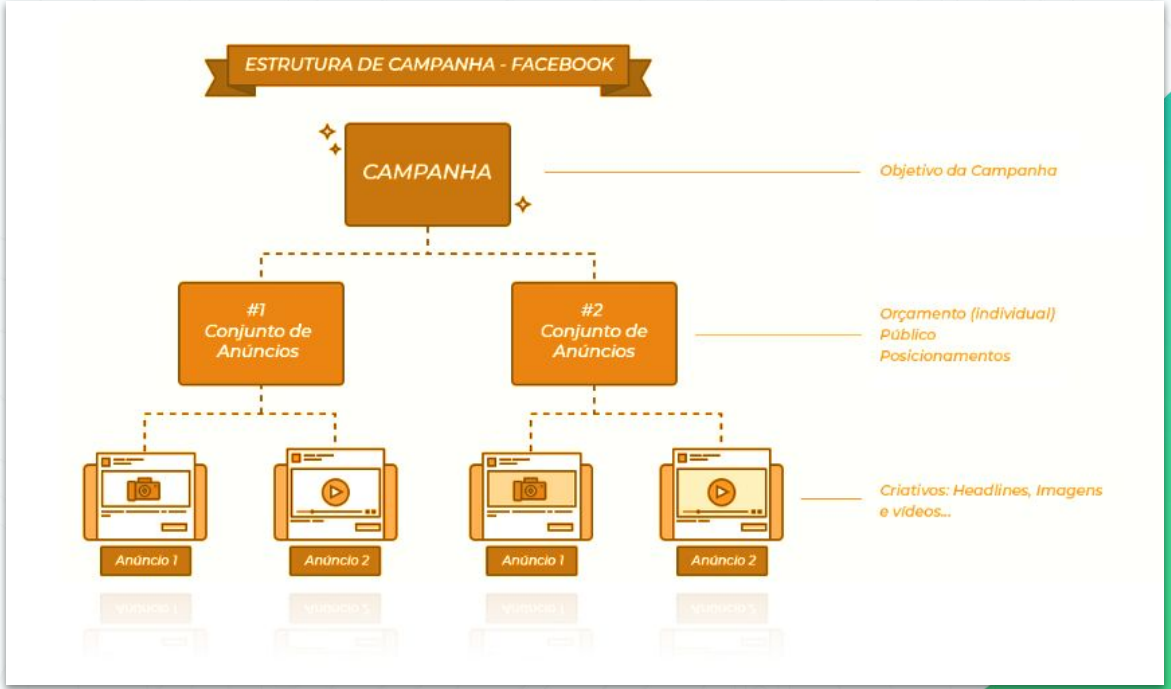
FACEBOOK BUSINESS - GERENCIADOR DE NEGÓCIOS



Acesse em https://business.facebook.com

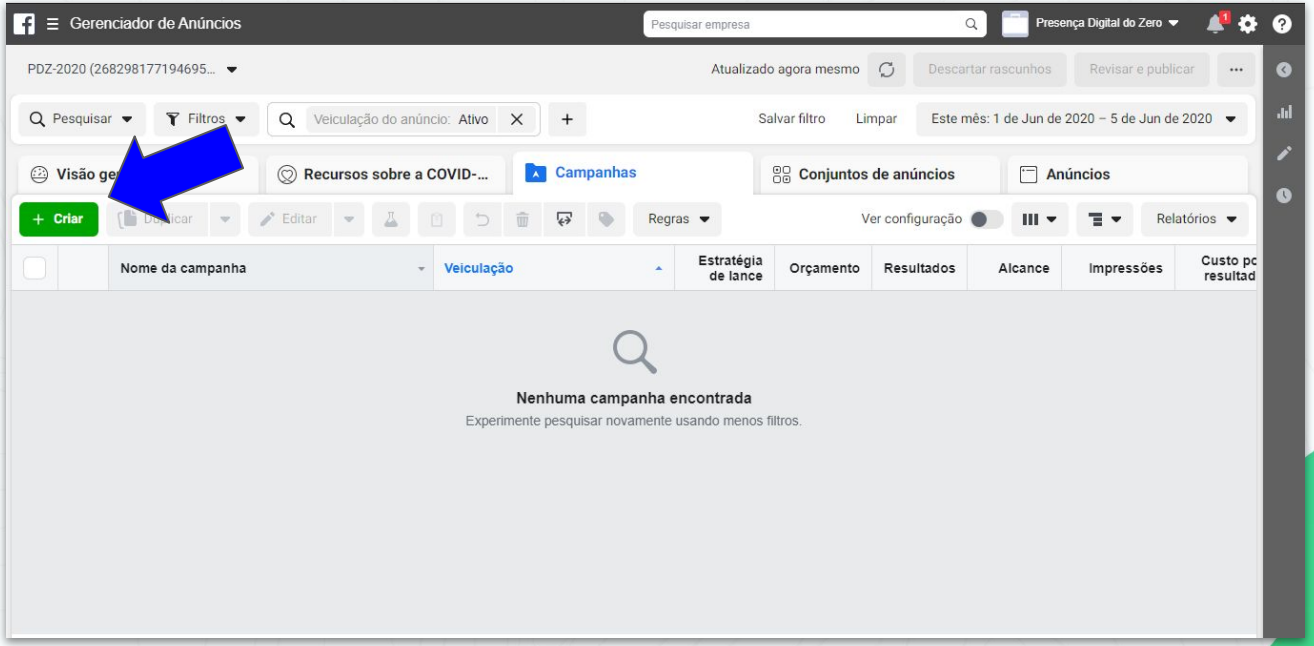
PDZ

FACEBOOK BUSINESS - GERENCIADOR DE NEGÓCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

O QUE É UMA CAMPANHA?

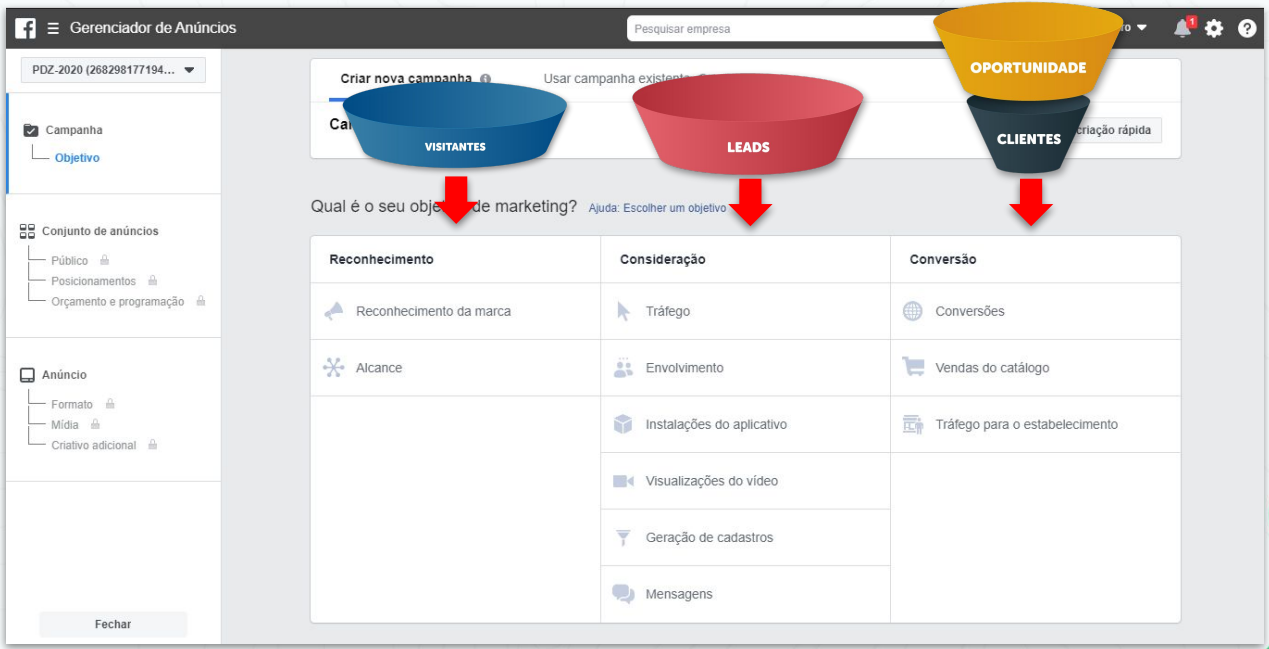
Assim como grandes empresas criam e veiculam anúncios em suas campanhas para falarem sobre a empresa, seus produtos e serviços, o Gerenciador de Anúncios do Facebook permite que você faça a mesma coisa, mas nos canais digitais que estão associados à ele, como por exemplo o Facebook e Instagram. Mas antes de colocar a mão na massa, você precisa pensar no **objetivo** da campanha, que público você quer alcançar, em que fase do funil de vendas - jornada do consumidor essas pessoas estão, para que possa fazer as melhores escolhas, parametrizando a ferramenta de forma a obter bons resultados.

- Você quer alcançar um público novo?
- Quer mais tráfego na sua página?
- Quer oferecer suas soluções para os leads qualificados?

Material adicional: Escolha um objetivo.

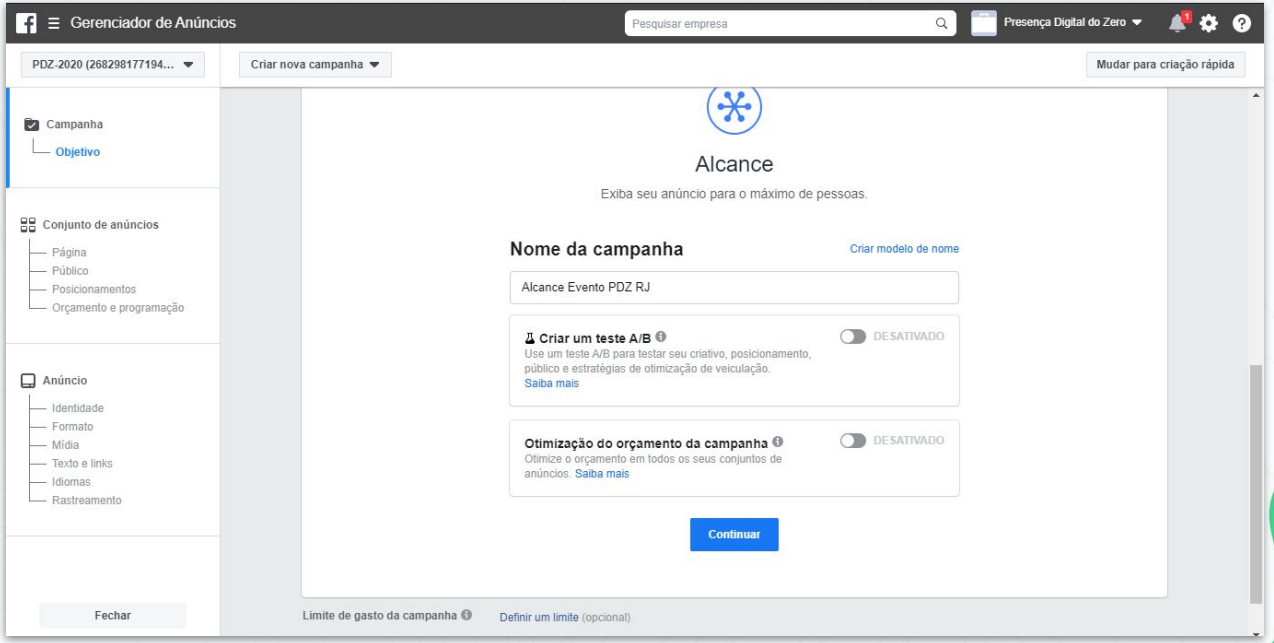
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

O QUE É UM CONJUNTO DE ANÚNCIOS?

Nesta etapa é que você define:

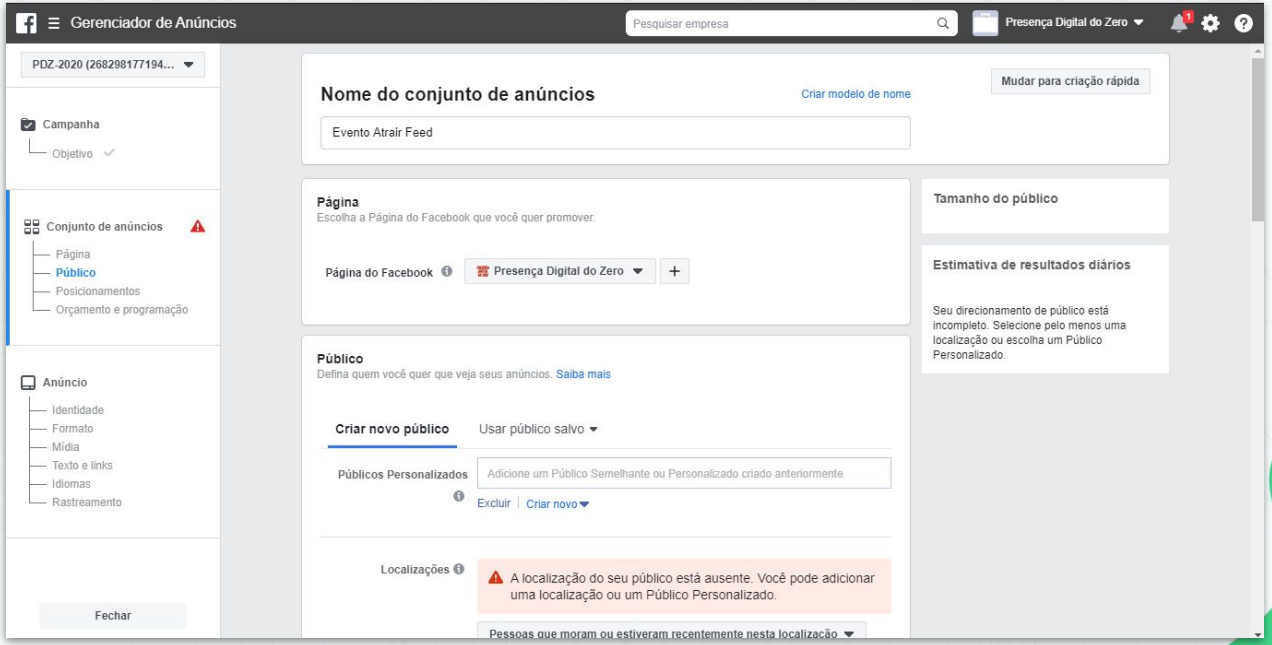
1. Público: localização, gênero, idade, etc.
2. Posicionamento: em que locais em cada plataforma seus anúncios vão aparecer. Você pode escolher vários ao mesmo tempo
3. Orçamento e a programação.

Lembre-se de que uma campanha pode conter vários conjuntos de anúncios, cada qual com suas opções de direcionamento, programação e orçamento.

PDZ

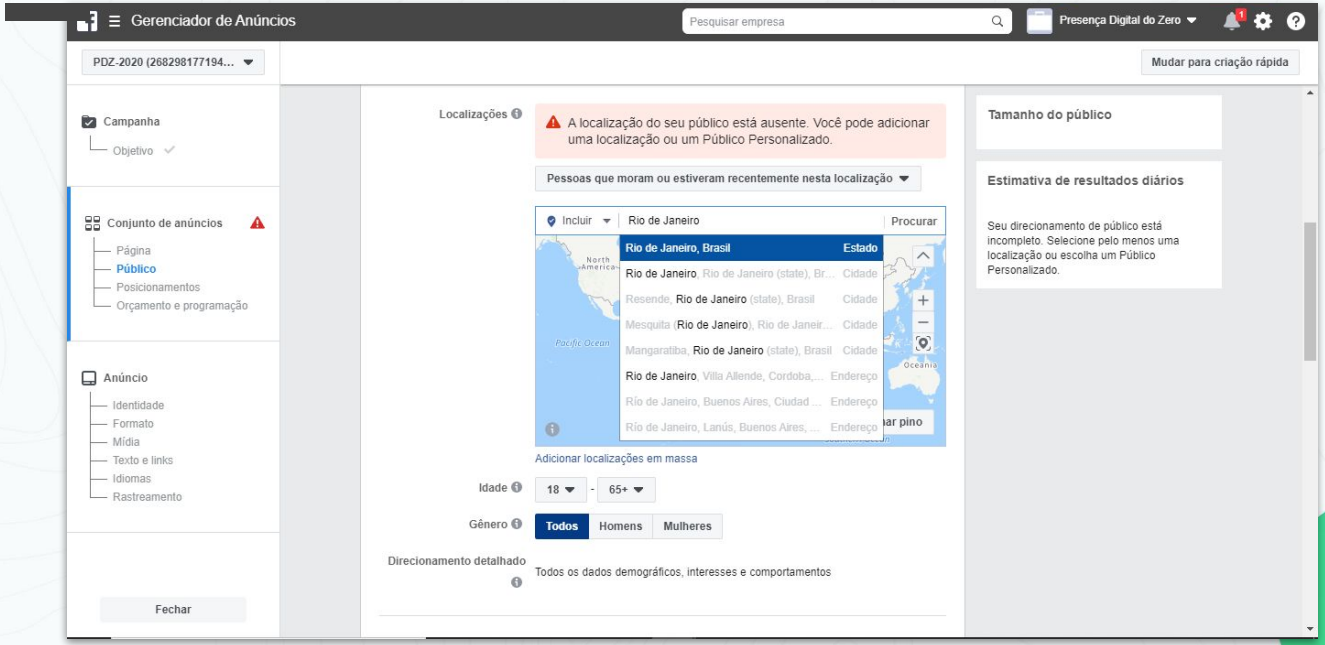
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

CONJUNTO DE ANÚNCIOS 1



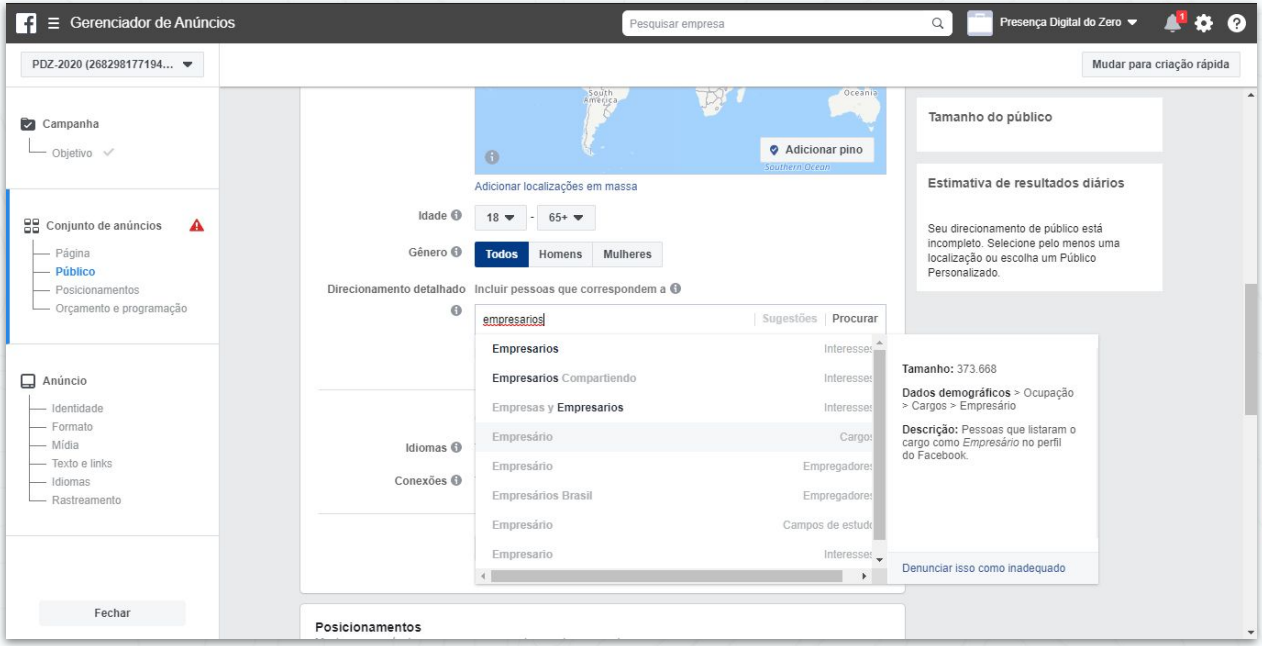
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



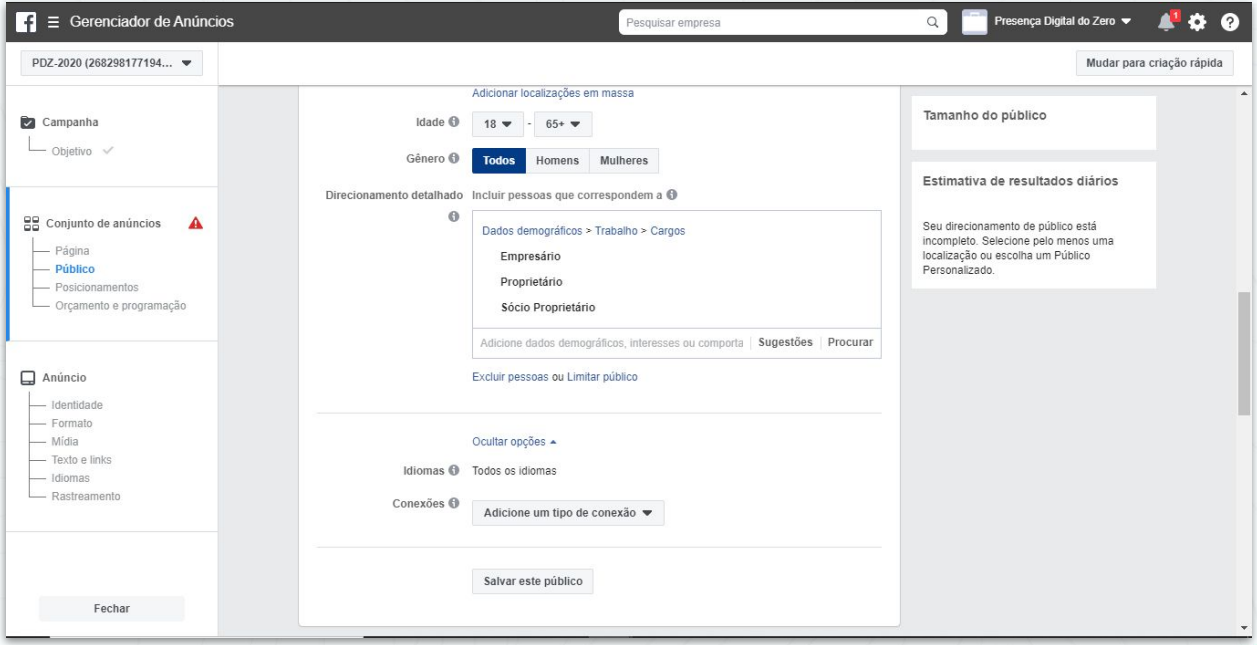
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



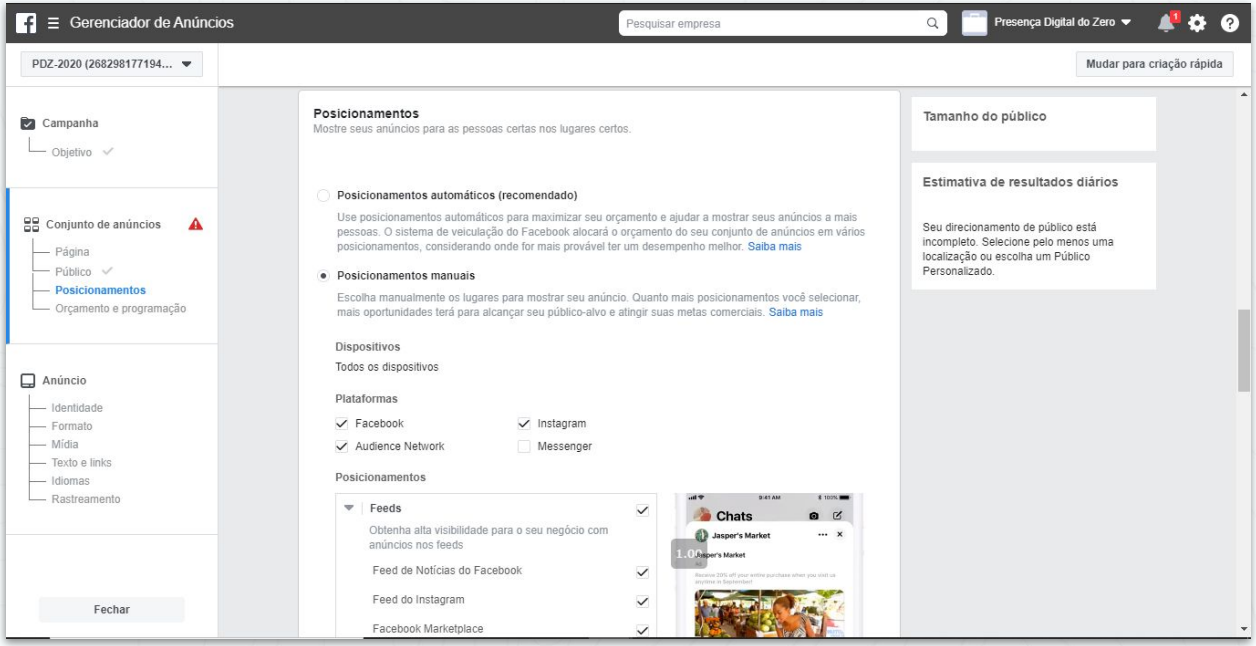
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



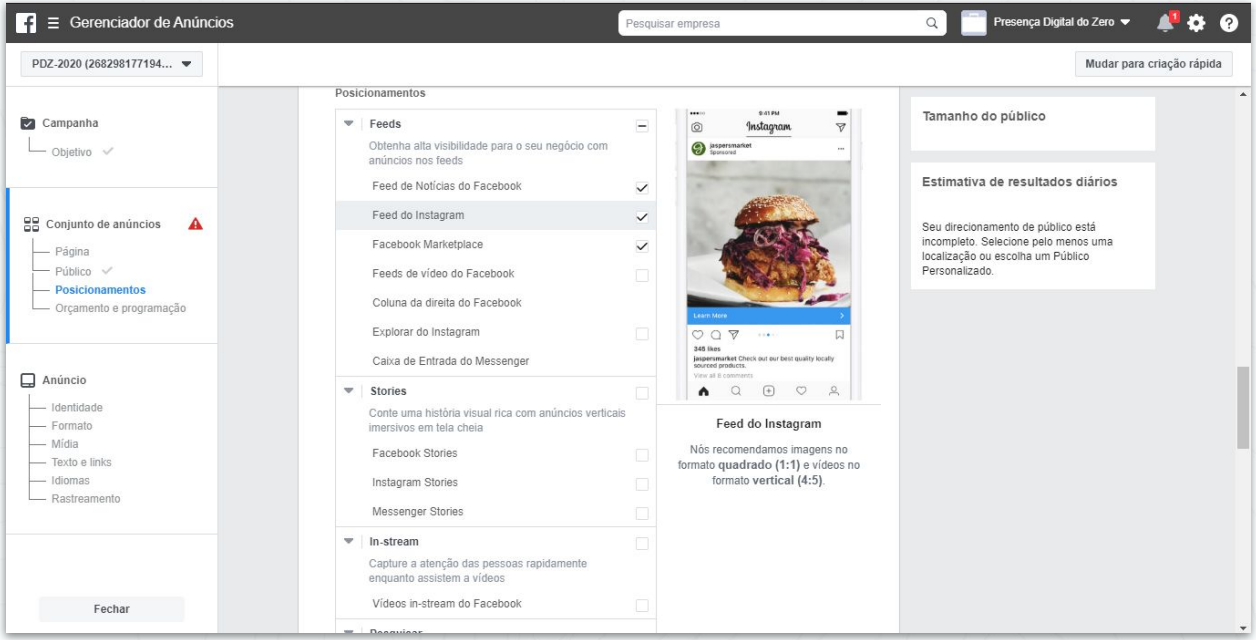
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

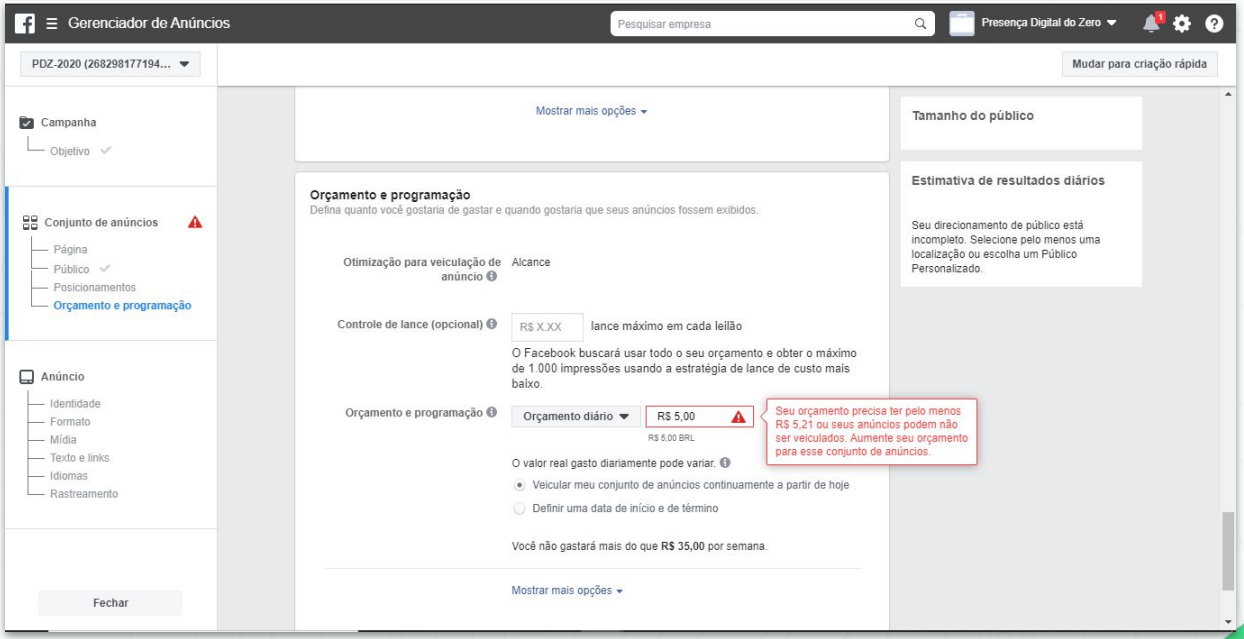
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

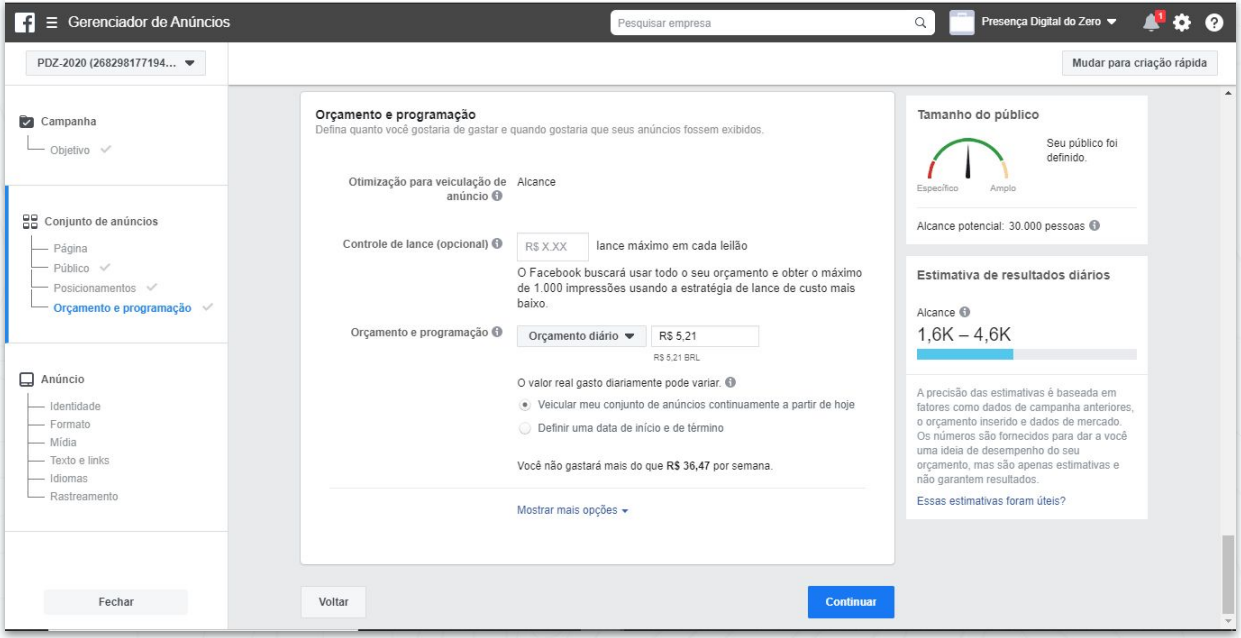
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

ORÇAMENTO



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

O QUE É UM ANÚNCIO?



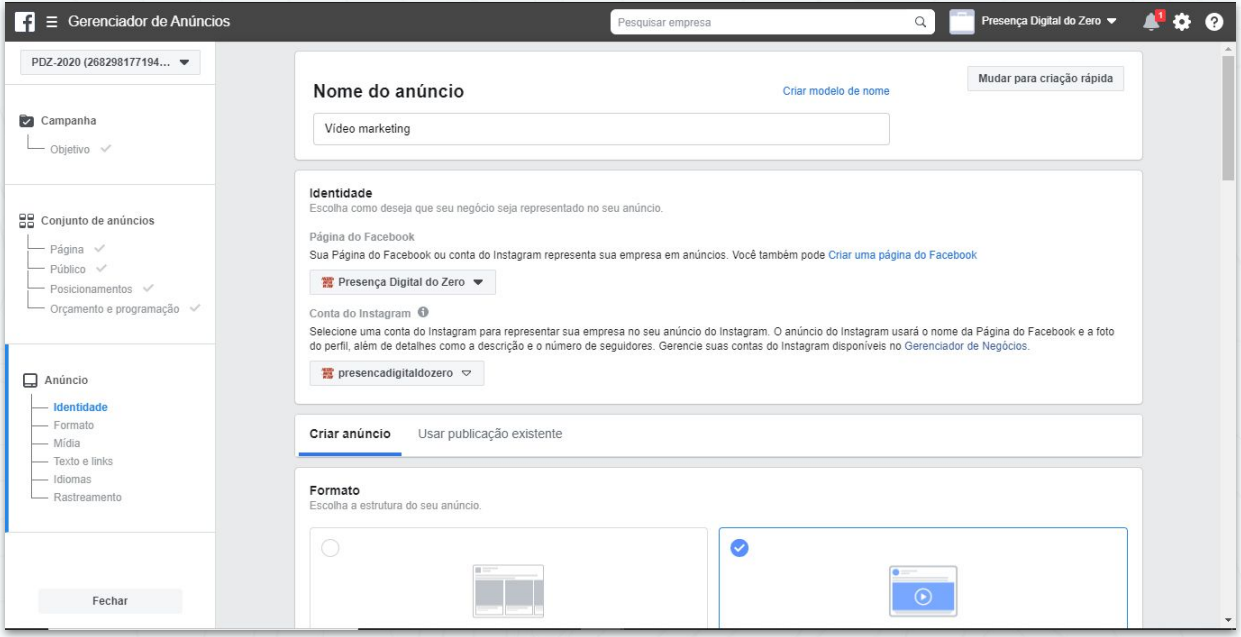
O anúncio é a peça publicitária que é visualizado pelo público. Você faz o upload (carrega) da foto ou vídeo, elabora o texto e não pode se esquecer do CTA, da chamada para ação. Lembre-se que o objetivo é gerar interesse no público pelo seu produto ou serviço e é pelo botão de CTA que a pessoa vai adquiri-lo.

Dica: Saiba como criar anúncios que funcionam.

Lembre-se de que você pode ter vários anúncios em um único conjunto de anúncios.

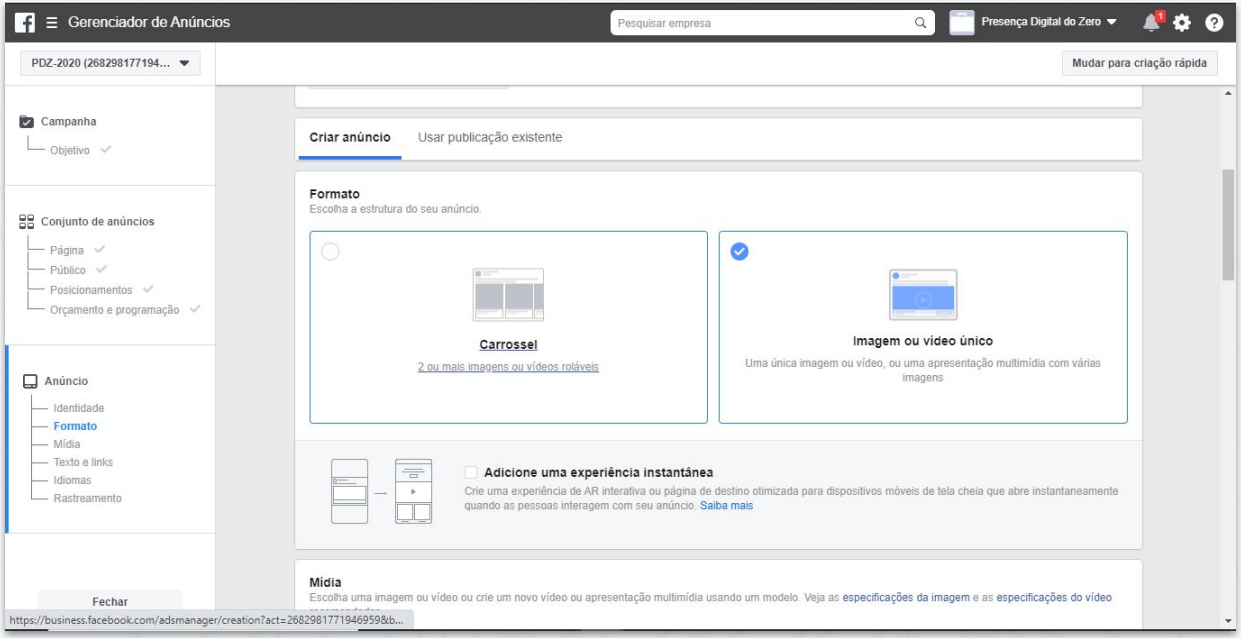
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



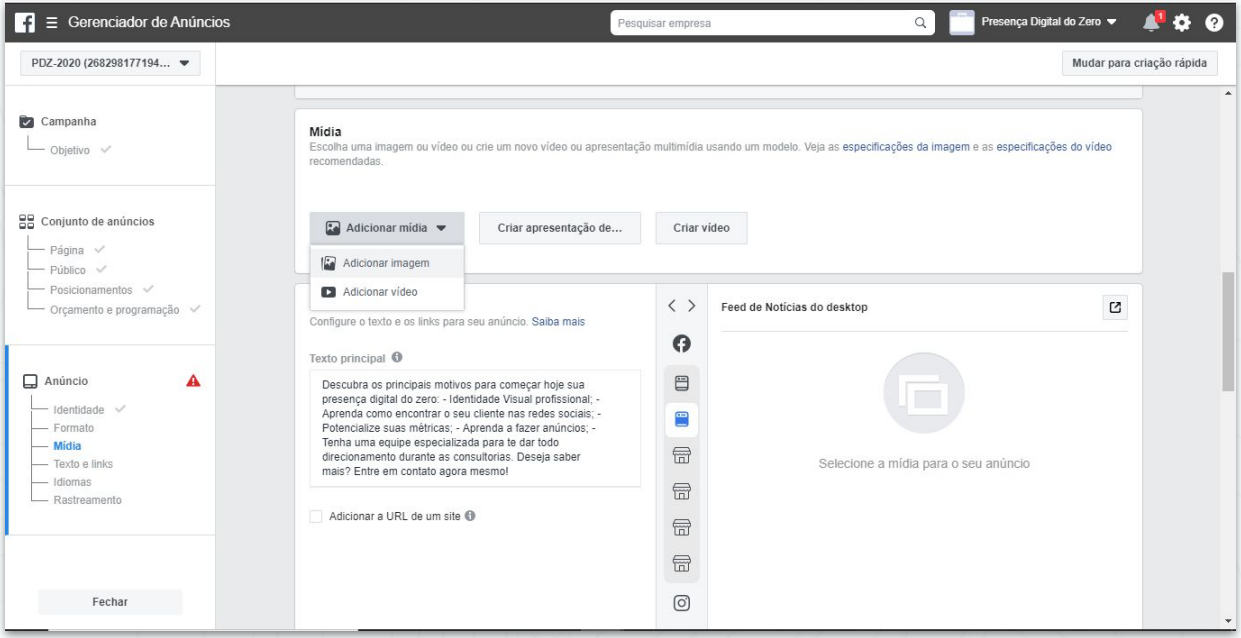
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



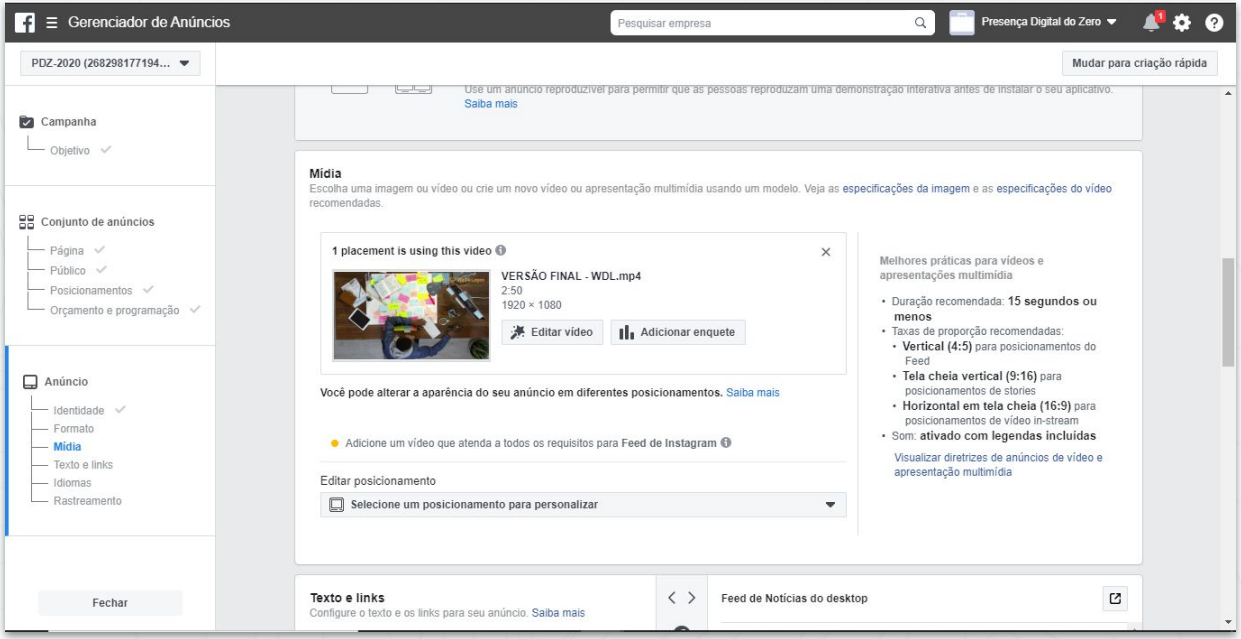
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



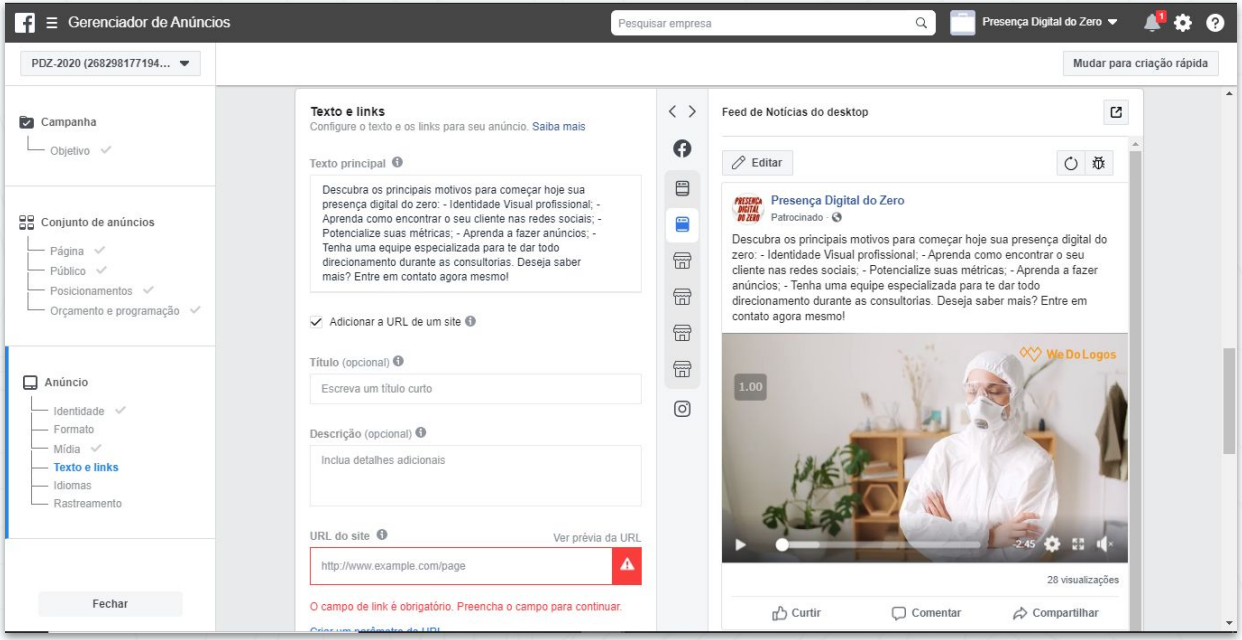
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



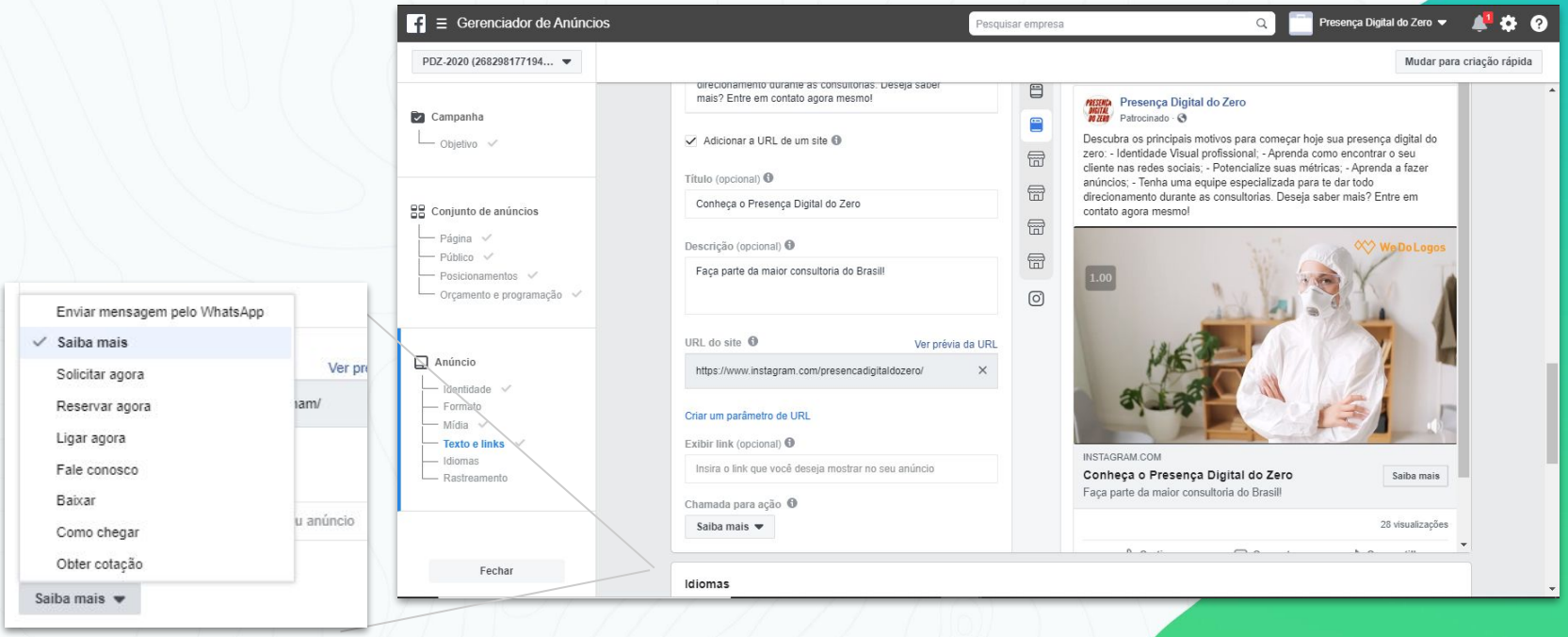
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



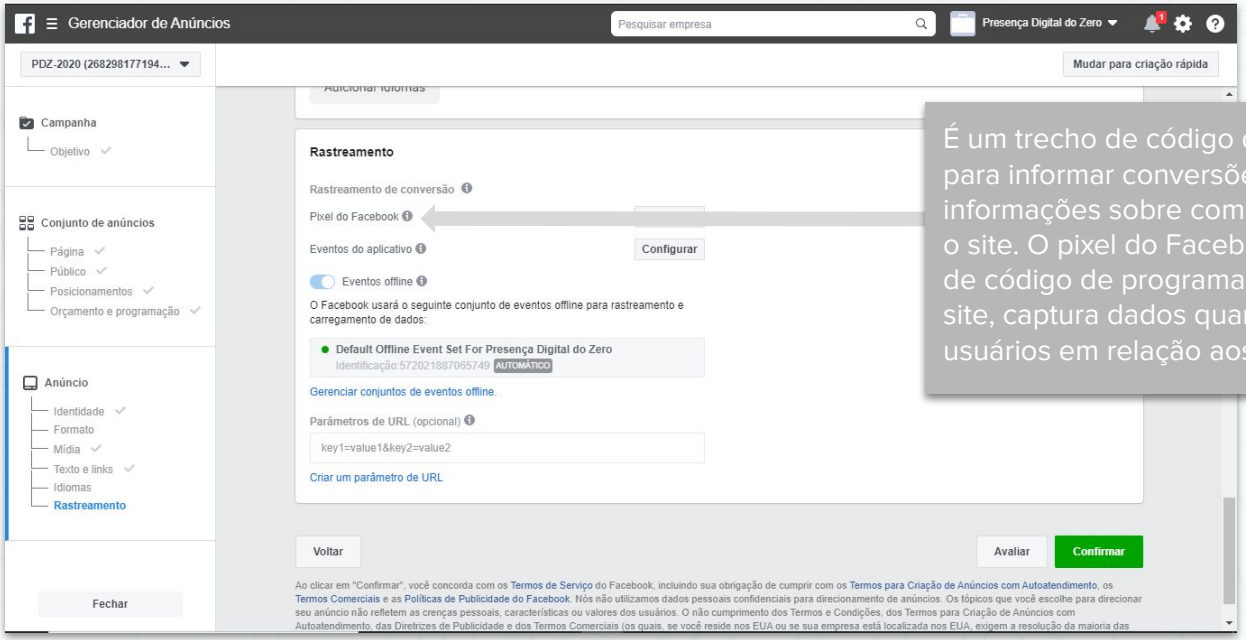
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

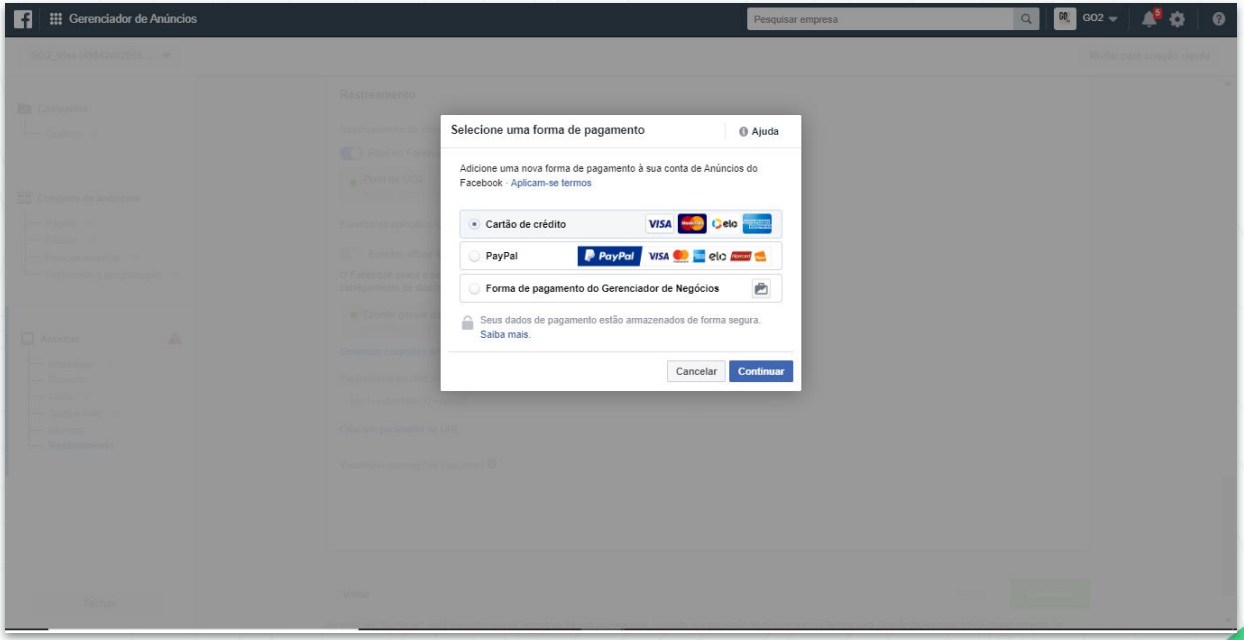


É um trecho de código que é inserido no seu site para informar conversões, criar públicos e obter informações sobre como as pessoas estão usando o site. O pixel do Facebook consiste em um trecho de código de programação que, ao ser inserido no site, captura dados quanto ao comportamento dos usuários em relação aos tipos de conversões.

PDZ

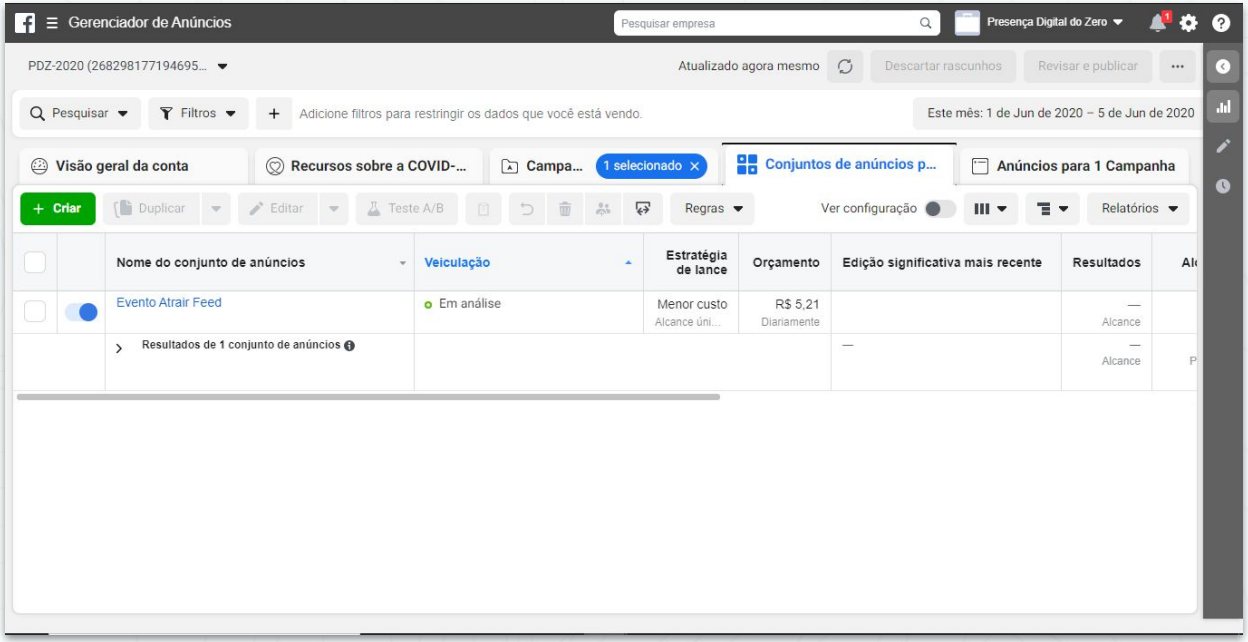
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

FORMA DE PAGAMENTO



PDZ

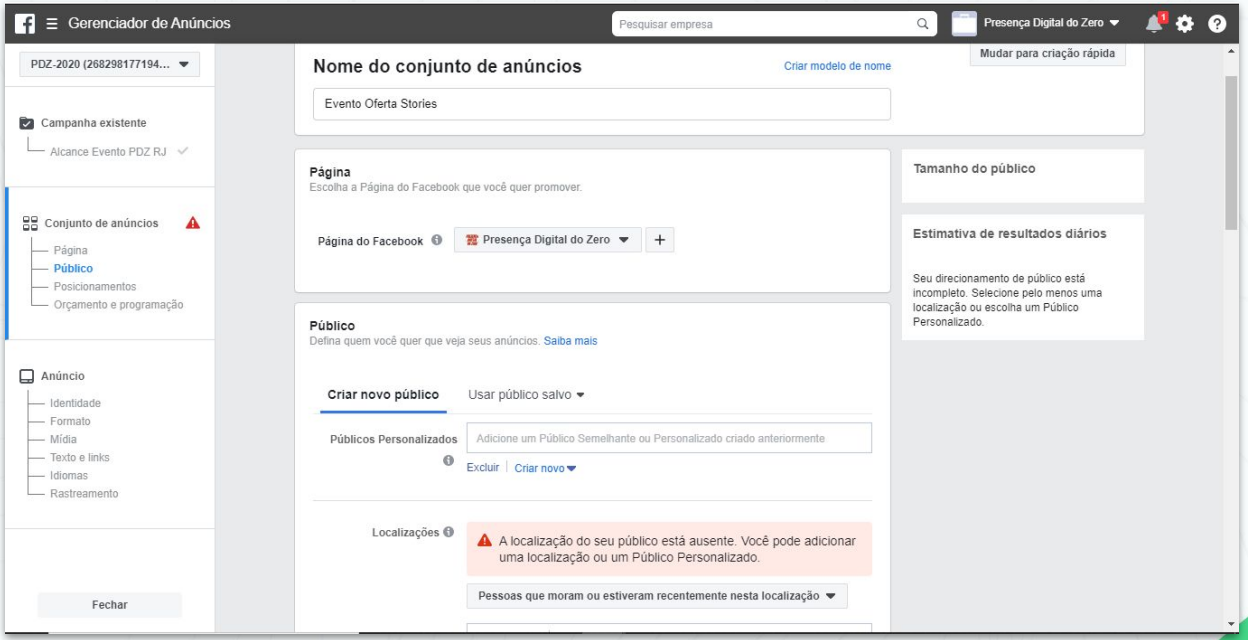
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

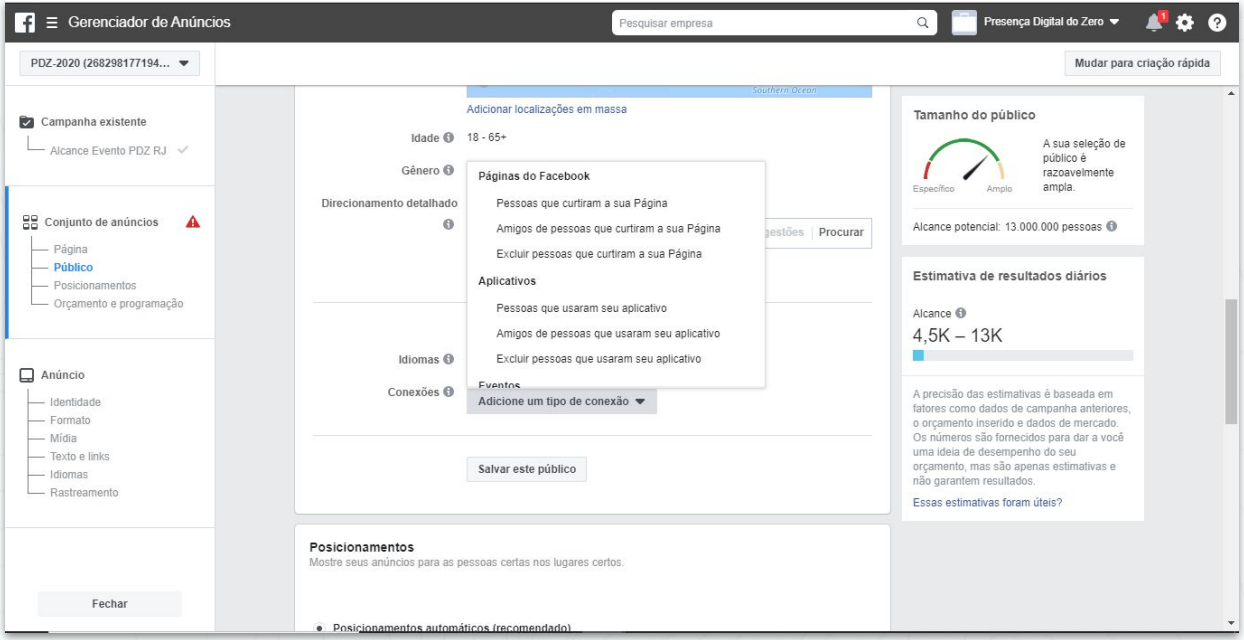
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

CONJUNTO DE ANÚNCIOS 2



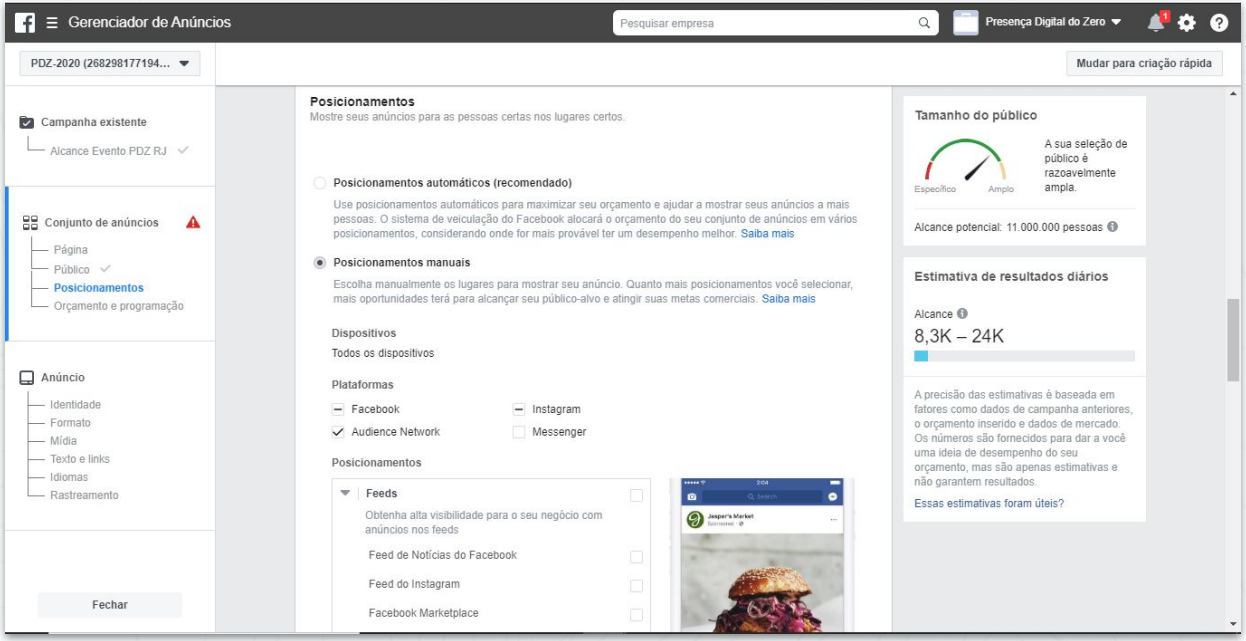
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



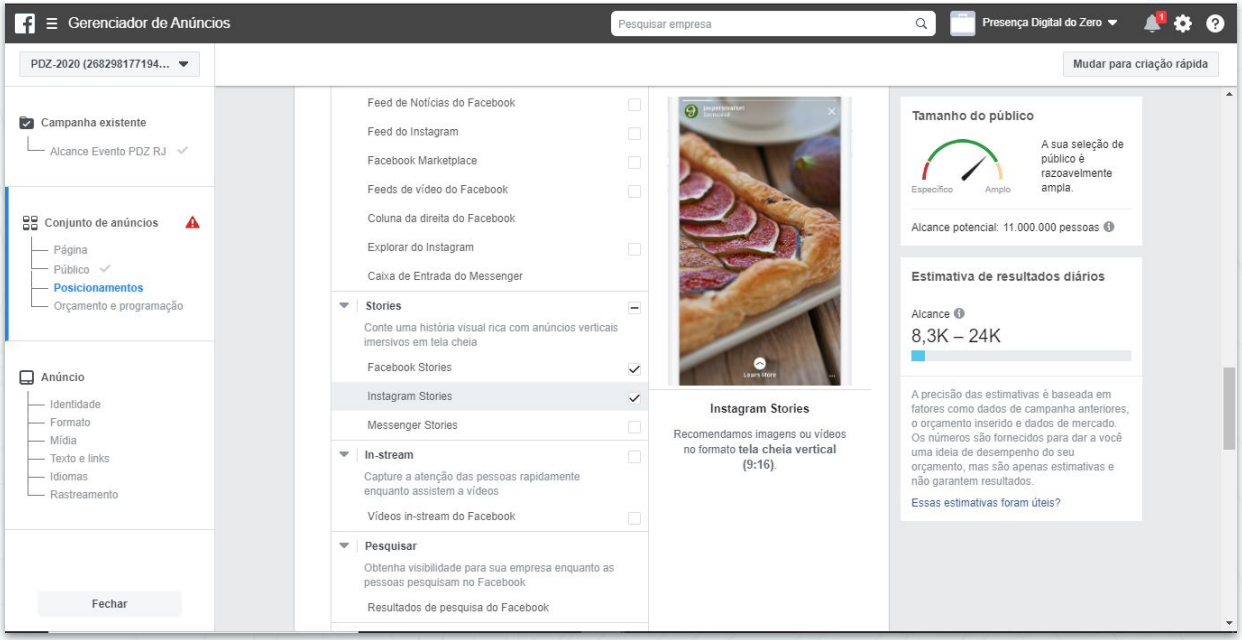
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



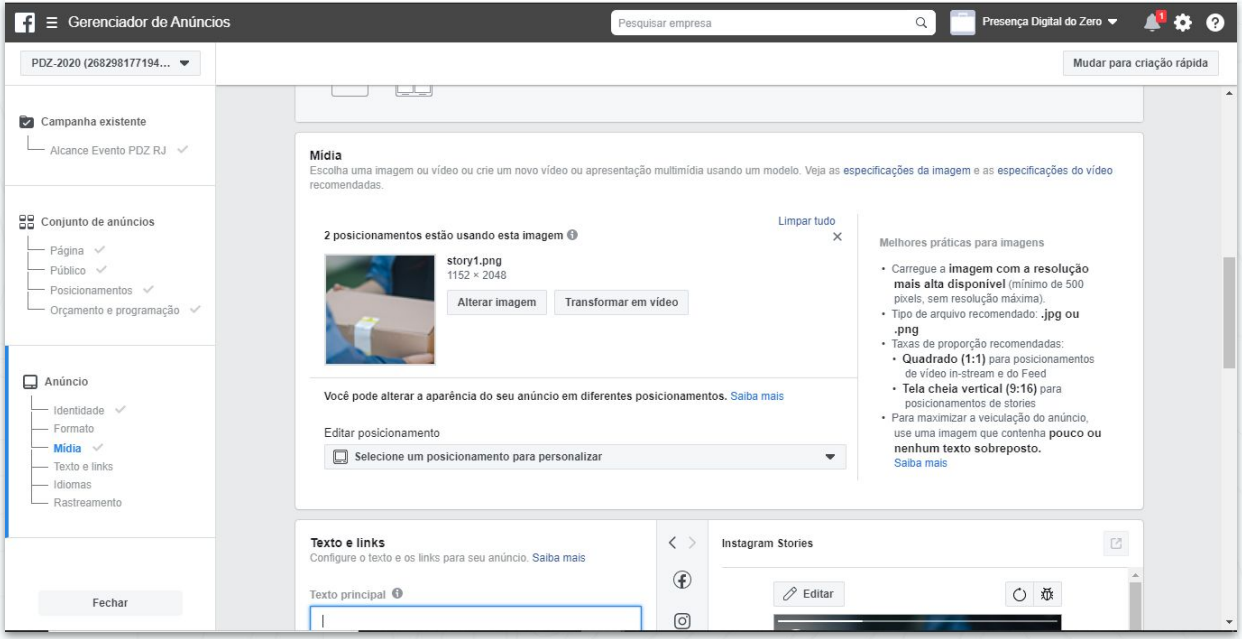
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



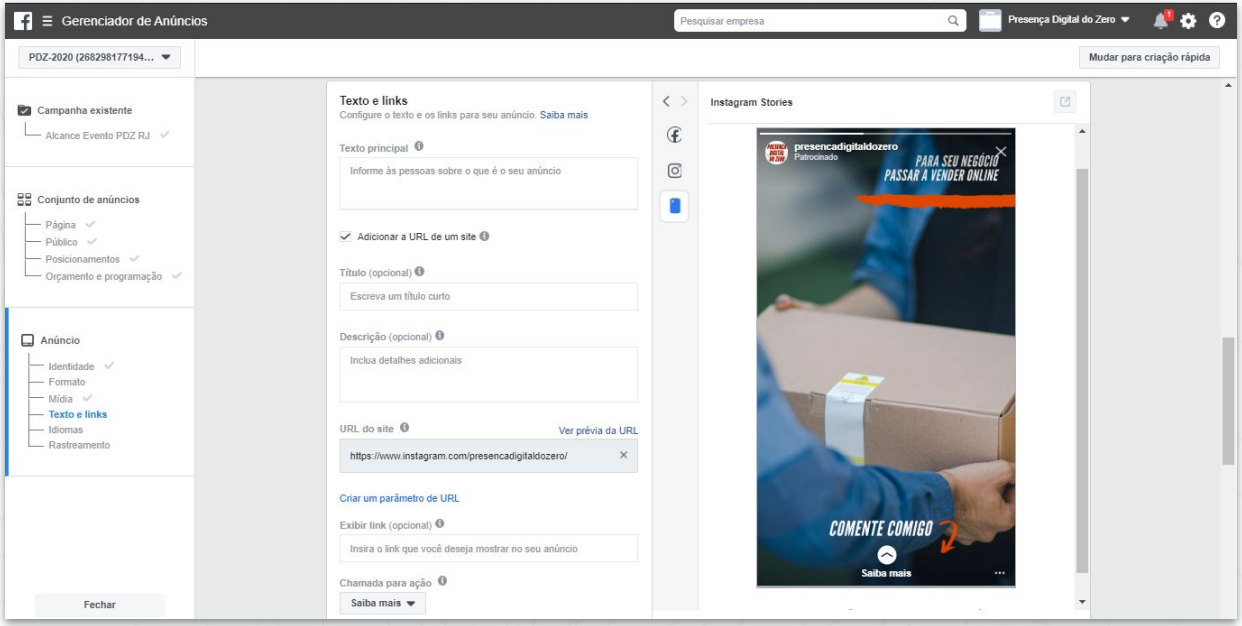
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



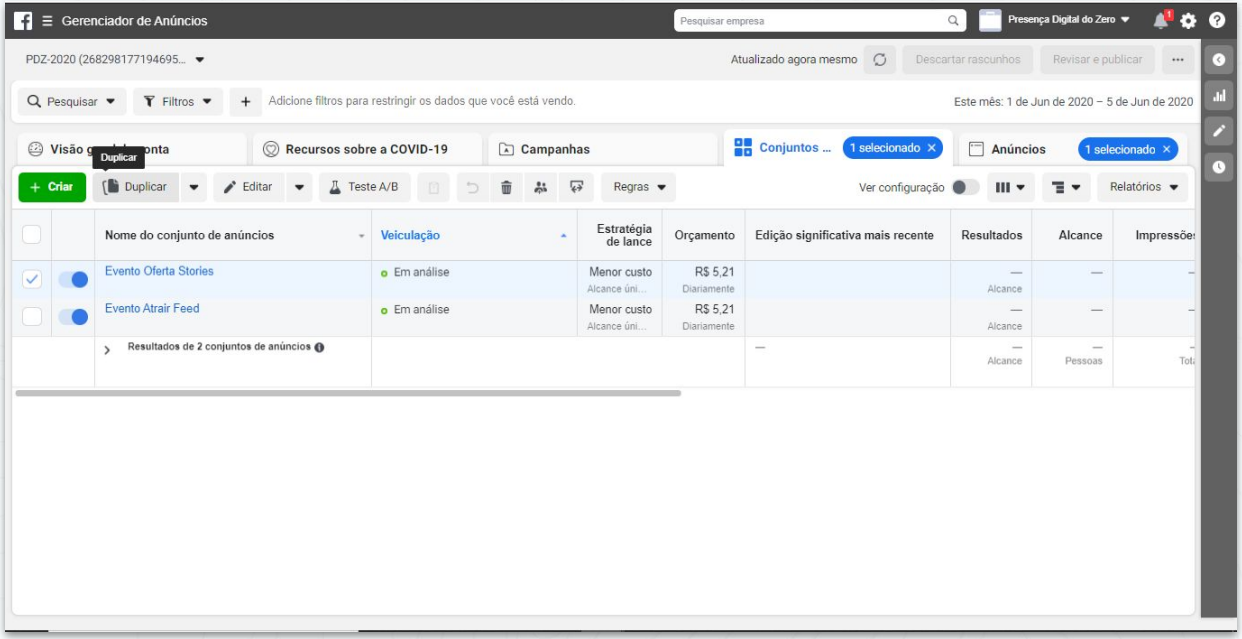
PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

GERENCIADOR DE ANÚNCIOS



PDZ

APLICATIVOS “ANÚNCIOS DO FACEBOOK”

Você também pode criar e gerenciar suas campanhas pelo celular, através do aplicativo.

Disponível para dispositivos Android, iPhone e iPad



PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

Na tela inicial do aplicativo, podemos já observar algumas informações importantes.

1 - Na parte superior, onde está escrito “PDZ-2020”, a conta de anúncios.
2 - Suas páginas disponíveis na qual você é administrador.
3 - Apontamento de todas as suas campanhas.

Clicando por exemplo na campanha que está ATIVA, seremos direcionados para a campanha.



PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

E então veremos todas as informações referentes à campanha em questão e também algumas métricas para acompanhamento.

Para criar uma nova campanha, basta clicar no botão verde com + que aparece no canto inferior direito da tela do seu celular

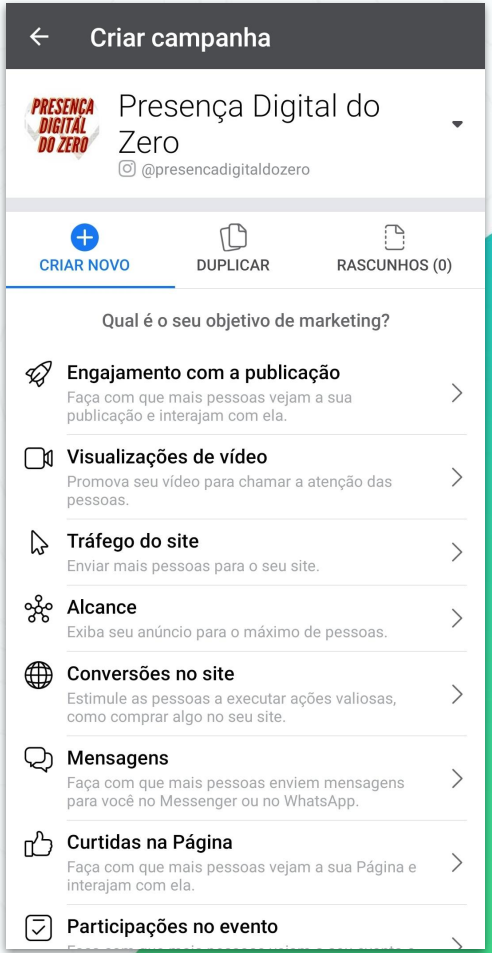




PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

Escolhemos o objetivo que queremos alcançar com nossa campanha.



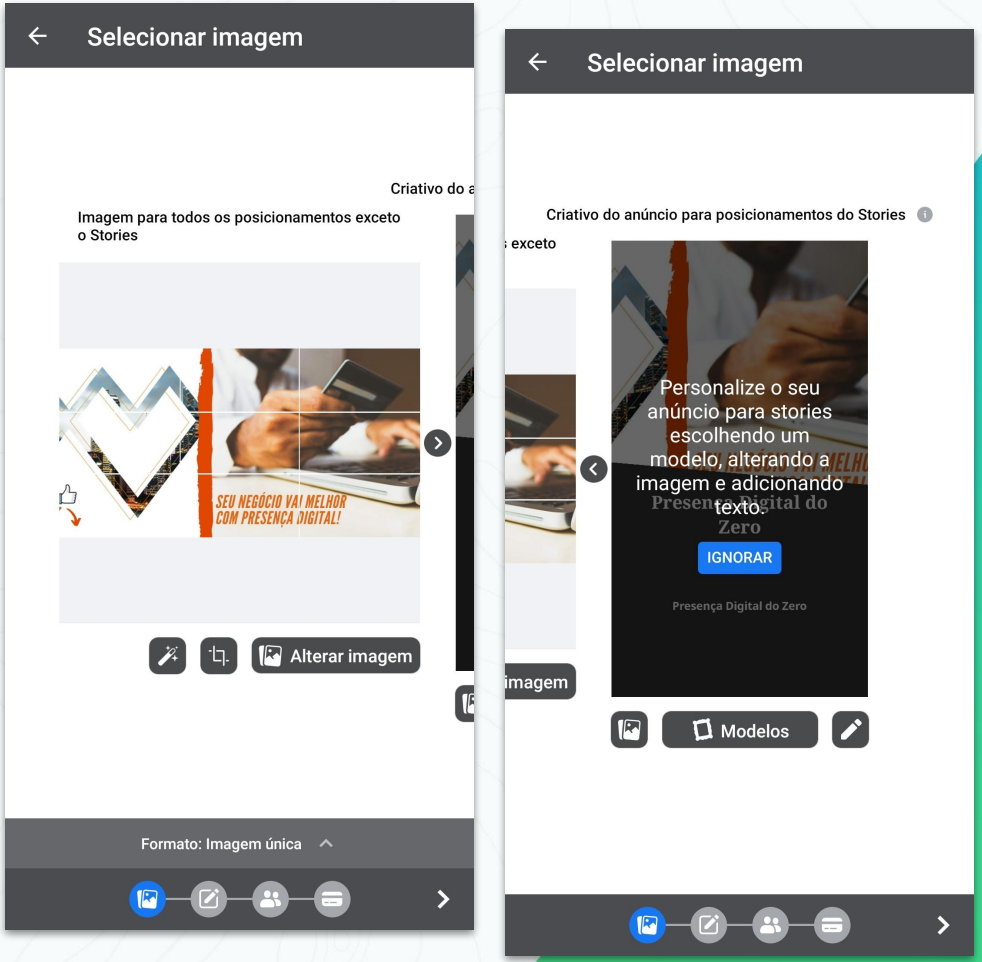
APLICATIVOS ANÚNCIOS

Em seguida, vamos escolher qual o conteúdo que vamos impulsionar.

Lembrando que você precisa ter salvo a imagem ou vídeo em seu dispositivo para carregar o criativo neste momento.

Não tem a opção de impulsionar alguma publicação já realizada.

Clique na seta para avançar.



PDZ

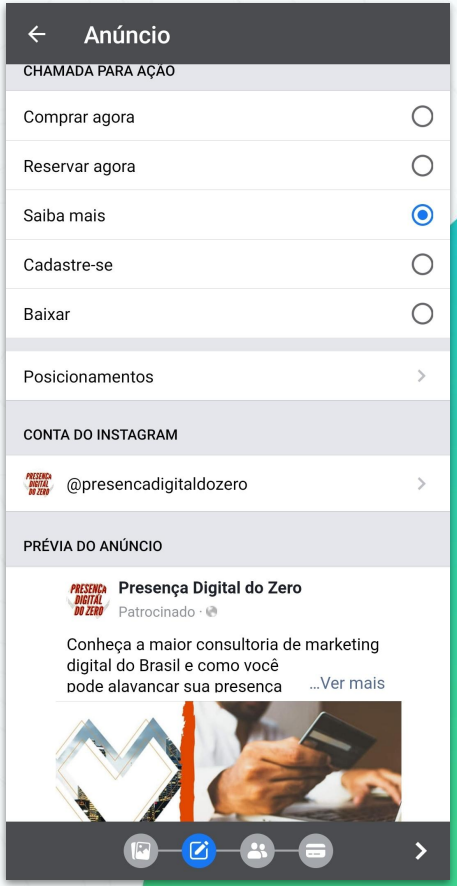
APLICATIVOS ANÚNCIOS

Nessa etapa vamos escolher e editar informações que vão aparecer em nosso anúncio como Título, Texto Principal, Site e CTA.

Pense sempre para qual etapa do funil de vendas você está anunciando.

Após escolher clicamos em avançar no canto inferior.





PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

Em público vamos definir para quem vamos anunciar. Você tem a opção de escolhas já definidas ou pode criar um novo público.

Após você ter um público salvo, ele também aparecerá para novas campanhas.

Vamos clicar em Criar novo público.



PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

Escolha então todas as características de localização, idade, gênero e direcionamento detalhado.

Em direcionamento detalhado você poderá colocar informações importantes como por exemplo aniversariantes de um mês, noivos, empresários, viajantes frequentes, interesses variados, e muito mais,

Dê o nome ao seu público.

Ao finalizar e salvar, ele aparecerá em “Públicos”.





PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

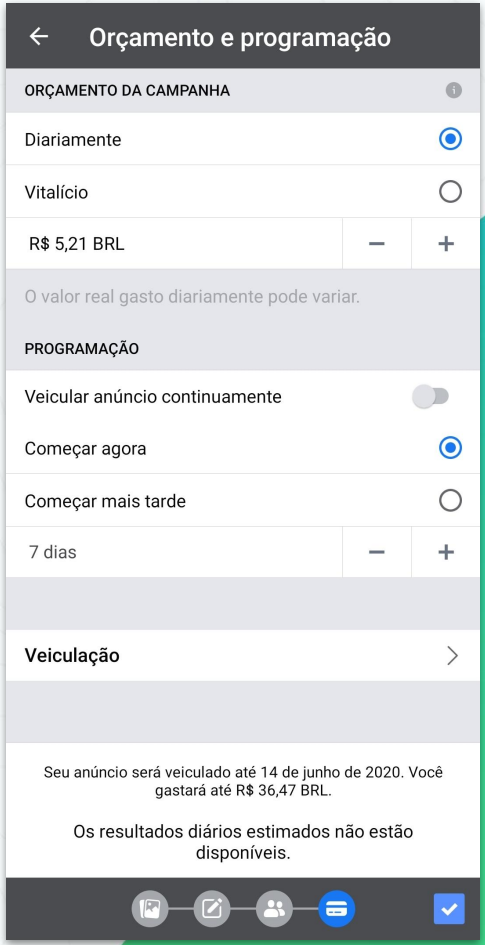
Na última etapa de criação, vamos definir Orçamento e programação.

Indicamos um mínimo de 7 dias para você testar seus anúncios em todos os dias da semana, para entender o comportamento e hábitos de acesso do seu público.

Você pode definir uma data para encerramento de sua campanha ou veicular continuamente até você pausar.

LEMBRE-SE DA META SMART!

Clique na opção azul no canto inferior para finalizar a edição.



PDZ

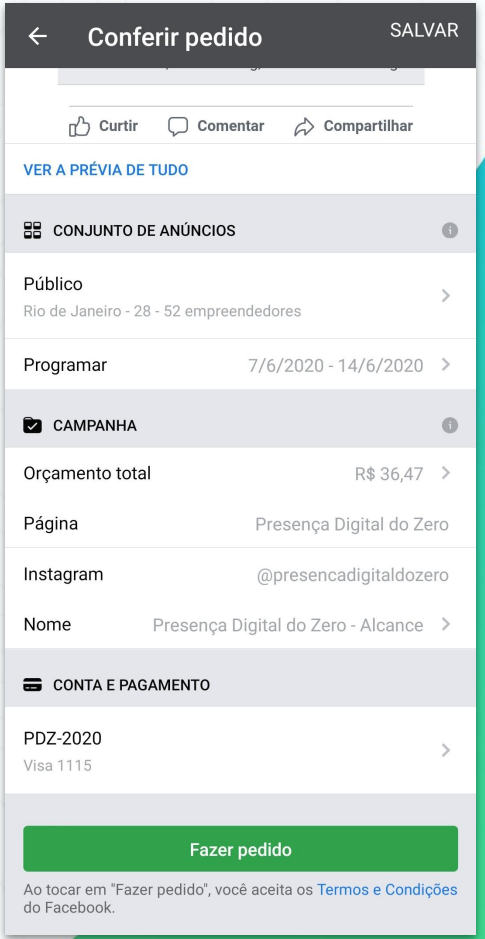
APLICATIVOS ANÚNCIOS

Confira todas as informações do anúncio e aqui também você poderá definir nome de campanha.

Verifique a prévia do anúncio e defina a conta de pagamento.

E basta clicar em FAZER PEDIDO.

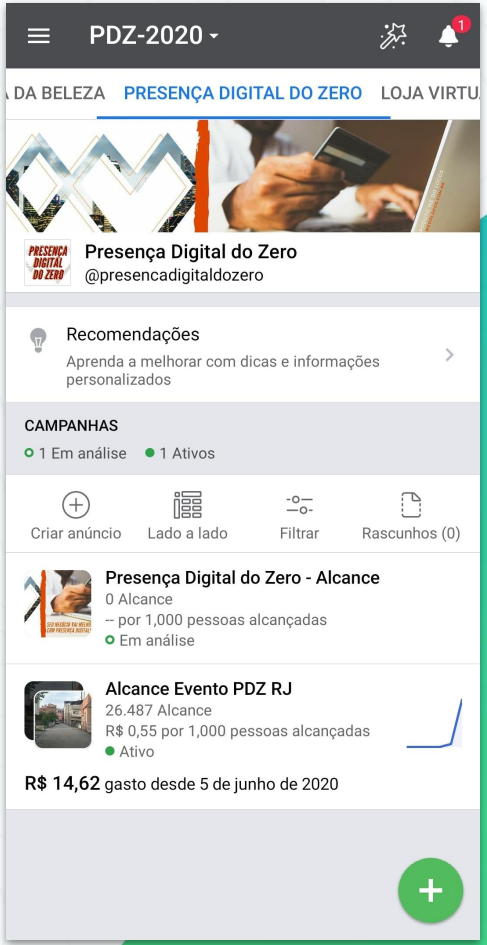




PDZ

APLICATIVOS ANÚNCIOS

Parabéns! Sua campanha já aparece na tela inicial com o status Em análise e após o facebook verificar todos os dados se contemplam as regras da comunidade, irá ativar sua campanha. Geralmente demora entre 20 e 30 minutos.



PDZ

DESAFIO PDZ 8

O QUE VOCÊ DEVE FAZER?

Primeiro impulsionamento no Facebook e Instagram

O QUE VOCÊ VAI GANHAR?

Planilha para cálculo do ROI (retorno do investimento)

RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO (ROI)	60,00%

PDZ

INVESTIMENTO	
Manutenção das redes sociais	R$ 100,00
Conteúdo (posts e social)	R$ 0,00
Software de gestão de conteúdos	R$ 0,00
Conteúdo premium (vídeos)	R$ 0,00
Software de mensuração	R$ 0,00
Departamento de marketing (salários)	R$ 0,00
Investimento em Facebook	R$ 150,00
Investimento em LinkedIn	R$ 0,00
Investimento em Adwords	R$ 0,00
Custo de imagens de bancos pagos	R$ 0,00
Escritório	R$ 0,00
Outro	R$ 0,00
Outro	
INVESTIMENTO TOTAL	R$ 250,00

INDICADORES	
Visitantes	5.000,00
Leads	800,00
Oportunidades	300,00
Novos clientes	10,00
Ticket médio/venda	40,00
Outro	
Outro	
Outro	
Outro	
RESULTADO	R$ 400,00

RESULTADOS	
Custo por lead (investimento/leads)	R$ 0,31
Custo por oportunidade (investimento/oportunidade)	R$ 0,83
Custo por venda (investimento/novos clientes)	R$ 25,00

INSTRUÇÕES
Preencha os campos na aba "Calculadora"
O resultado final será calculado automaticamente
O objetivo é que o ROI do marketing de conteúdo seja positivo. Caso ele esteja negativo, analise a sua



PDZ

O QUE VEM EM SEGUIDA?

Vamos para a terceira etapa de Anúncios para aprender sobre Google Ads, ou seja, como fazer anúncios no Google.



PDZ

Continua... =)

Lembrem-se que apenas receber o conteúdo e não por em prática, não mudará o cenário em que sua empresa está, é preciso fazer o "algo a mais" e sair da zona de conforto para conseguir os resultados almejados.

Conte com a gente!