

OBJETIVOS

DE CAMPANHA

1.

Existem 4 objetivos de campanha que podem funcionar bem para atrair clientes: engajamento (mensagem), cadastros (*landing page*, formulário instantâneo), pesquisa do Google (*landing page*), YouTube (*landing page*).

2.

Usando o objetivo de engajamento o cliente pode te enviar mensagem no WhatsApp ou no direct. Quando você receber o contato do lead, mande uma mensagem imediatamente para ele.

3.

Não coloque uma campanha para rodar meia noite se você não vai estar online nesse horário para responder os clientes. Caso você use o formulário instantâneo, não se esqueça que os dados ficarão dentro do Facebook.

4.

Você vai precisar de uma ferramenta para transportar esses contatos para uma planilha. Usando a *landing page*, você pode direcionar o lead para o WhatsApp, uma ferramenta de agendamento ou similar.

5.

Ao fazer campanhas na rede de pesquisa do Google use palavras-chave como "gestor de tráfego + o nome da sua cidade", "agência de tráfego", "publicidade", "marketing" e similares.

6.

No YouTube você pode fazer campanhas de cadastro que vão direcionar as pessoas para uma *landing page*. Para os que estão começando, priorizem os objetivos de engajamento e cadastro em uma LP e no formulário instantâneo.

7.

Mas o mais importante é você testar e ver o que funciona melhor para o seus resultados. Comece com uma *landing page* e faça campanhas de cadastro.

8.

Caso você não tenha uma *landing page* faça campanhas de mensagem, teste bastante e no futuro, teste também os formulários instantâneos.