



FORMAS DE AUMENTAR AS SUAS VENDAS

USANDO O MARKETING DIGITAL

Planejamento Estratégico

Esse tema é a base de qualquer campanha. Antes de definir por qual estratégia seguir, é importante saber quais são as limitações do seu orçamento e como isso pode interferir nas suas estratégias.

Atualmente, para anunciar no Facebook Ads, o mínimo de investimento possível são 6 reais por dia. Porém, com 6 reais só é possível criar uma campanha, (objetivo de campanha) e um conjunto de anúncio (público).

Com isso, sua estratégia fica restrita e limitada a apenas uma campanha e um público. Mas vamos destrinchar esse cálculo, digamos que o seu cliente disponibilizou uma verba de investimento em anúncios de R\$600,00 no mês.

Primeiro passo: dividir esse valor pelo número de dias que a campanha irá ao ar.

Se a campanha rodar somente de segunda à sexta, serão aproximadamente 22 dias de campanha. Se a campanha rodar todos os 7 dias da semana, serão 30 dias de anúncios no ar.

Valor disponível mensal: R\$ 600,00 Dias disponíveis:
22

Valor diário: $600/22 = R\$27,27$.

Portanto a verba média diária em anúncios é de R\$27,00.

Segundo passo: Destrinchar essa verba em quantas campanhas podem ser feitas.

Lembrando que cada campanha tem o pré requisito mínimo de 6 reais de investimento.

Valor diário disponível: R\$27,00

Valor por campanha: R\$6,00

Quantidade de campanha: $27/6 = 4,5$,
aproximadamente 4 campanhas.



Planejamento Estratégico

Terceiro passo: Estruturar a quantidade de campanha disponível.

Opção A) 4 campanhas - 1 conjunto de anúncios

Opção B) 2 campanhas - 4 conjuntos de anúncios

Opção C) 2 campanhas - 2 conjuntos de anúncios

Opção D) 3 campanhas - 4 conjuntos de anúncios (aqui uma campanha terá 2 conjuntos de anúncios).

Conclusão: Depois de elaborar esse planejamento de como podemos investir o dinheiro do cliente, iremos partir para as estratégias que se adaptam a esse orçamento.



Estratégia Conquista de Território.

Essa é uma das estratégias primordiais quando se trata de negócios locais e ao longo dos nichos verá que ela será muito implementada.

Ela se baseia em conquistar o território quilômetro por quilômetro, para que o negócio fique na cabeça dos habitantes e se torne referência no bairro, cidade.

Muito utilizada em cidades grandes, pois evita que o gestor pulverize o dinheiro buscando clientes no quilômetro 10 e acima de 1 milhão de habitantes. Na maioria das vezes, o seu cliente está ao lado mas precisa saber que o negócio existe.

Como funciona: focada em campanhas que aumentem a frequência do anúncio e tenha uma entrega maior. Os objetivos de campanha que tem melhor performance nessa estratégia são Engajamento, Alcance e Visualização de Vídeo.

Depois de escolher o objetivo da campanha, você irá segmentar somente pelo **RAIO** de quilometragem a partir da rua do negócio (ou CEP).

Estratégia Conquista de Território

Assim, você verá a nível de Anúncios se o anúncio bateu uma frequência maior que 3, isso significa que cada habitante no raio de 1km viu o anúncio da empresa ao menos 3 vezes.

Obs: É importante utilizar essa abordagem num período de 30 dias no máximo, para analisar o anúncio, após isso, perde um pouco a eficácia pois o tempo entre as visualizações do mesmo anúncio fica muito espaçosa.