

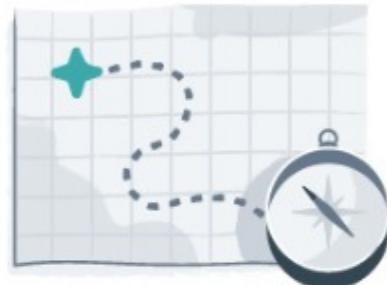
# Entendendo os Objetivos de Campanha

## RESUMO

Neste documento irei te ajudar a compreender o conteúdo passado em aula sobre os objetivos de campanha e sua aplicação prática no dia a dia. Lembre-se, esse documento não possui o conteúdo por completo, ele serve apenas para te auxiliar, assista a aula para entender o conteúdo por inteiro.

### Escolha um objetivo da campanha

-  Reconhecimento
-  Tráfego
-  Engajamento
-  Cadastros
-  Promoção do app
-  Vendas



O objetivo da campanha é a meta de negócios que você espera atingir veiculando seus anúncios. Passe o ponteiro do mouse sobre cada um para obter mais informações.

## OBJETIVOS DE CAMPANHA

O objetivo da campanha é o que você busca atingir veiculando seus anúncios. Sempre escolha aquele que estiver mais próximo daquilo que você busca.

**RECONHECIMENTO:** Use esse objetivo quando quer atingir o maior número de pessoas possíveis. Porém, esse não é um público tão qualificado caso queira fazer vendas.

**TRÁFEGO:** Use esse objetivo quando quero direcionar meus anúncios para as pessoas que tendem a clicar em links que levam para fora do instagram/facebook. Exemplo: WhatsApp, Sites...

(Obs: Porém, as pessoas que esse objetivo vai te trazer, não são pessoas que tendem a realizar ações valiosas no seu destino, ou seja, não vão comprar, ou chamar no WhatsApp, vão apenas clicar no anúncio e não prosseguir com o processo).

**ENGAJAMENTO COM A PUBLICAÇÃO:** Use esse objetivo quando quero direcionar meus anúncios para pessoas que tendem a engajar com a publicação. Exemplo: Curtir, comentar, salvar...

**ENGAJAMENTO - MENSAGENS:** Use esse objetivo quando quer direcionar seus anúncios para pessoas com tendência a enviar mensagens no WhatsApp, direct do instagram, ou facebook Messenger do anunciante.

**ENGAJAMENTO - VISUALIZAÇÕES DE VÍDEO:** Use esse objetivo quando você quer direcionar seus anúncios para pessoas que têm tendência a assistir anúncios em vídeo e que possuam mais de 1 minuto. É muito usado na distribuição de conteúdo.

**CADASTRO:** Use esse objetivo quando quer obter cadastros em formulários nativos do próprio Meta Ads ou em uma Landing Page

**PROMOÇÃO DO APP:** Esse objetivo serve para promover aplicativos dentro da plataforma do Meta Ads.

**VENDAS:** Use esse objetivo quando quero direcionar os anúncios para pessoas que tendem a clicar em links e ir para destinos fora do instagram/facebook e tomar alguma ação valiosa para onde ela foi direcionada. Exemplo: Comprar algum produto, fazer cadastro em alguma lista.

Espero que este documento tenha o ajudado, obrigado!