

# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 02

### AULA 07 – Conversão Personalizada

#### ● O que falaremos na aula?

Nesta aula veremos a resposta para as seguintes questões: Como criar uma conversão personalizada? Por que criar uma conversão personalizada? E para que servem as conversões personalizadas?

#### ● Conversão personalizada

No caso de e-commerces em lojas alugadas, normalmente não se faz necessária a criação de conversão personalizada, a não ser no caso de uma campanha de captação de lead por exemplo.

Na maioria das vezes utiliza-se a conversão personalizada quando não se está rastreando eventos padrões. O normal é que as lojas alugadas para e-commerces façam o rastreamento de todos os eventos padrão, e nesse caso não se precisa criar uma conversão personalizada para rastrear um evento.

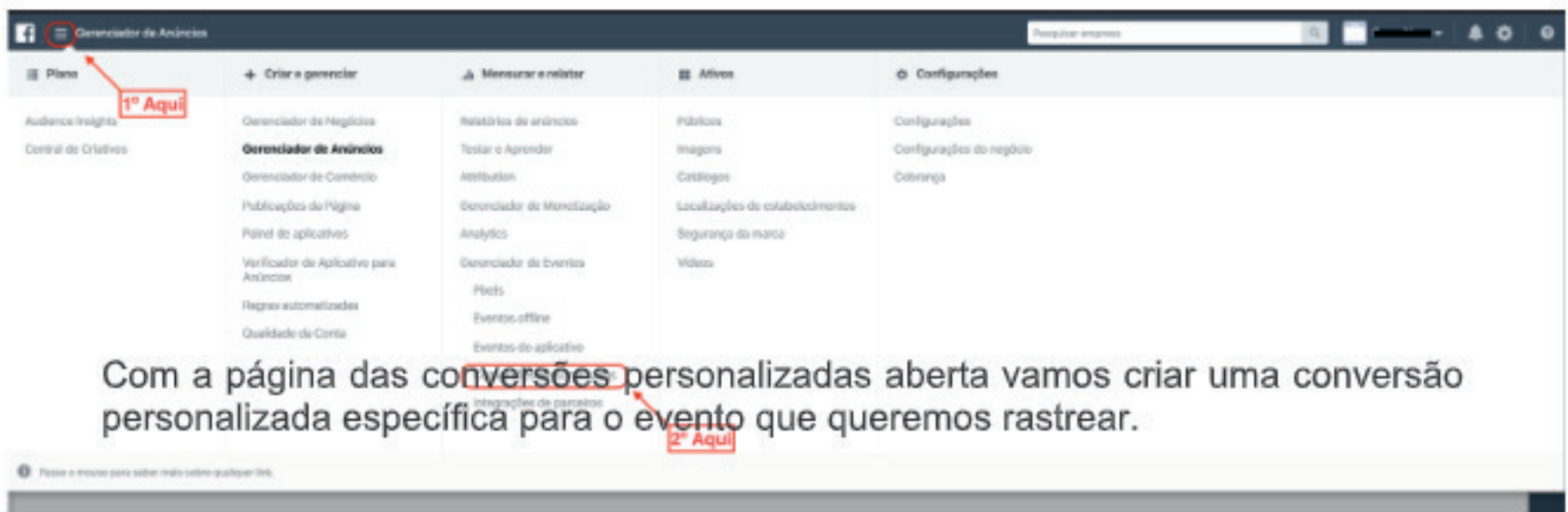
#### ● Como criar

Agora dentro do gerenciador de negócios vamos ver como é simples criar uma conversão personalizada. Basta seguir os passos:

**1º Passo: “Menu” -> “Conversões Personalizadas”**



# Método O Rei do Tráfego



Ps. Lembrando que a conversão não é necessariamente para evento de compra, ela pode ser para um evento de topo de funil (page view, addtocart)

## 2º Passo: Configurações

2.1º Escolha do Pixel: Confirme se o pixel escolhido está ativo;

2.1º Escolha do Pixel: Confirme se o pixel escolhido está ativo;



2.2º Escolha do Evento: Selecione o evento que deseja rastrear.

2.3º Definição da regra: Ao definir as palavras-chave não utilize https://www.

Se o seu objetivo for de captura de leads – deve utilizar a URL da página de obrigado no campo de URL Contém!

2.4º Nomeie sua conversão

2.5º Selecione a categoria da conversão.



# Método O Rei do Tráfego

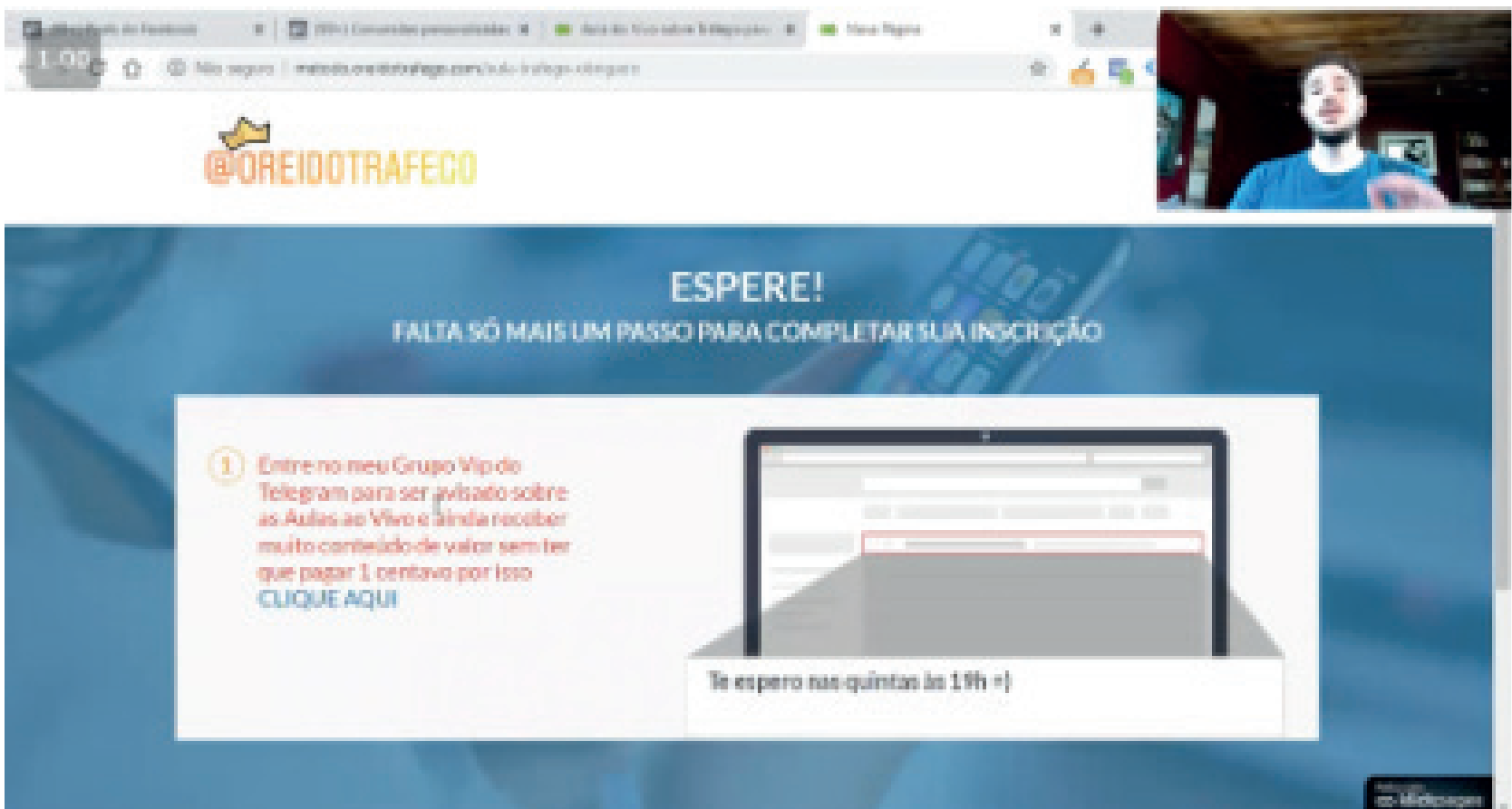
Módulo 02

AULA 07 – Conversão Personalizada

Continuando a explicação para o caso de campanha para captação de leads...

O link do meu anúncio vai mandar a pessoa pra cá (imagem abaixo) só que eu quero que as pessoas se registrem. Então as pessoas vão preencher aqui um e-mail qualquer e vão cair na página de conclusão do cadastro.

● Página de captura (landing page)



● Página de conclusão de cadastro (página de obrigado)



# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 02

### AULA 07 – Conversão Personalizada

E aqui a conversão personalizada tem que estar puxando a URL da página de obrigado. Todas as pessoas que caírem nessa página, serão computadas nas nossas campanhas como conversão a partir da URL que contém “aula-trafego-obrigado”

#### Importante!

Por isso é sempre importante a gente ter uma diferença da URL da página de destino e da URL de obrigado.

Então eu vou criar uma conversão personalizada porque eu quero que a pessoa realize uma ação para cair nessa página aqui.

#### ● Resumão marôto

**Então simplesmente para criar uma conversão personalizada do jeito certo você precisa seguir esse check list:**

- Certificar que o pixel está ativo e está puxando o tráfego da URL escolhida
- Todo o tráfego da URL -> URL -> Contém -> o parâmetro “aula-tráfego-obrigado”
- Nomear a sua conversão personalizada

Escolha da categoria: Atenção aqui você deve analisar bem a opção que vai escolher porque o Facebook vai procurar trazer pessoas que tenham maior probabilidade de realizar a ação que você deseja. Então se quer que a pessoa se cadastre coloque cadastro.





# Método O Rei do Tráfego

.....

Agora que você já sabe o que precisa fazer e quando utilizar as conversões personalizadas quero te convidar para na próxima aula aprender a criar sua Página no Facebook e como fazer a integração do seu perfil comercial do Instagram nesta página. Te vejo lá!

