



Como Otimizar as Campanhas

1. Principais Métricas

1.1. Métricas Primárias

1.1.1. A partir do momento que vc começar a vender, você vai focar mais nessas métricas. São todas as métricas focadas em conversão.

1.1.1.1. Conversões

1.1.1.2. Custo/conversão

1.1.1.3. Taxa de conversão

1.1.1.4. Valor da conversão

1.2. Métricas Secundárias

1.2.1. Enquanto você ainda não tiver vendas, você irá focar nestas. São as métricas relacionadas ao desempenho do seu anúncio.

1.2.1.1. Impressões

1.2.1.2. Cliques

1.2.1.3. CTR

1.2.1.4. Índice de Qualidade

1.2.1.5. CPC Médio

2. Análise a nível de palavras-chave

2.1. Termos de pesquisa

2.1.1. Negative sempre o que for irrelevante para a sua campanha

2.2. Palavras-chave de pesquisa

2.2.1. Veja nas métricas quais convertem mais e quais só gastam o seu dinheiro.

2.3. Informações do leilão

2.3.1. Analise a sua concorrência ali na rede de pesquisa

3. Análise a nível de anúncios

3.1. Faça sempre 2 ou 3 anúncios e veja qual converte mais com o melhor custo/conversão

3.2. Pause os anúncios de pior desempenho e duplique o anúncio campeão

3.2.1. Edite a cópia do anúncio campeão e faça pequenos ajustes, sempre buscando uma melhoria constante.

4. Análise nos demais dados

4.1. Informações demográficas

4.2. Público-alvo

4.3. Dispositivos

4.4. Programação de anúncio

4.5. Locais

5. Conteúdo completo e mais avançado

5.1. <https://metodogpro.com.br>