

04

## Power Editor

### Transcrição

[00:00] Agora vamos olhar com mais carinho a ferramenta power editor. Vou acessar nosso gerenciador de anúncios. Se você já criou algum, basta clicar em cima, no power editor, e vamos ser direcionados a um dashboard onde ficarão todas as campanhas que você fizer ao longo de um determinado período. Consigo ver o nome da campanha, os status, desempenho, custo por resultado. Fatores fundamentais aos quais precisamos nos atentar. Assim, não precisamos esperar a campanha acabar para ver o desempenho. [01:00] Outra situação que pode acontecer é que, no meu caso, a Patrícia disse que gostaria de acompanhar os resultados para ver como a página está se comportando. Eu posso selecionar as campanhas e criar um relatório. Depois, posso exportar ou compartilhar através de um link. Às vezes faz mais sentido colocar ela como administradora da página, épico como acessar, e ela também vai poder ver as informações. Digo isso porque alguns gestores vão querer saber só o resultado final, mas outros vão querer acompanhar. [02:43] Tem outra questão que é a seguinte: por que nossas conversões não aumentam, sempre mantêm um nível? Quero falar de um livro chamado The Ultimate Sales Machine, onde é feito um estudo e foi identificado como funciona o comportamento de um consumidor no ambiente digital. Reparem que 3% das pessoas estudadas estão comprando agora. É importante refletir sobre isso. Será que todas as pessoas estão disponíveis para comprar, independente da promoção que você fizer? Este estudo nos ajuda a entender como funciona o comportamento do nosso usuário no mundo digital. [04:06] 3% está comprando agora. 7% está disposto a ouvir. 30% não está pensando nisso. 30% acredita não estar interessado. E 30% tem certeza de que não está interessado. É um cenário bem complicado. Por isso temos esse grande desafio de pensar em como atingir os 3%, como se comunicar com os que estão dispostos para ouvir, como fazer com que as pessoas saibam que o Bytebank existe. Isso não é para nos desmotivar, mas para ter consciência de como as coisas estão caminhando. Não é porque invisto 1000 reais por dia que minha taxa de conversão vai ser maravilhosa. A ideia deste curso é te ajudar a conseguir isso, mas precisamos ter o conhecimento de que existem pessoas interessadas. Nosso papel é descobrir quem são. [06:55] Precisamos fazer o acompanhamento, porque senão criamos campanha em cima de campanha, e como sabemos se está funcionando? Este é um dos indicadores.