



COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

Módulo 5

Resultado depois das alterações



@pedrosobral



pedrosobral.com.br

Introdução - 00'02"**2****Introdução - 00'02"**

Depois que você fizer alterações na sua campanha, espere um tempo e veja se os resultados melhoraram ou não. Não deixe de comparar o histórico da sua campanha.

Caso a sua campanha ainda não esteja gastando como deveriam nem dando os resultados que você gostaria, faça outro diagnóstico e se for necessário, aumente o valor de lance da campanha que ainda está gastando pouco ou nada do dinheiro investido.

Quando você for analisar as suas campanhas, sempre avalie o *pacing* da campanha, ou seja, é o gasto contínuo da campanha. Ela não pode gastar todo dinheiro na primeira hora, mas também não pode terminar o dia sem gastar nada.

Então, por exemplo, se é meio-dia e a campanha já gastou 70% da verba, isso significa que o seu pé está no acelerador, ou seja, seus lances estão altos. Mas se nesse mesmo horário a sua campanha gastou apenas 1% da verba, significa que os seus lances estão muito baixos.

Por isso, para entender se seus lances estão altos ou baixos, faça a proporção entre o total da sua verba e o quanto a sua campanha está gastando por hora.

O segredo é diagnosticar, escolher uma solução, testar, ver os resultados e continuar com os diagnósticos e as soluções. Dessa forma, você vai entender melhor como está funcionando a sua campanha e terá melhores resultados.

Fechou? Tamo junto!