



Captação de Leads

1. Topo de Funil

- 1.1. Palavras-chave
- 1.2. Canais e/ou vídeos específicos
- 1.3. Públicos personalizados
- 1.4. Semelhantes aos seus públicos de remarketing

2. Meio de Funil

- 2.1. Remarketing
 - 2.1.1. Página de Captura / Página de Vendas
 - 2.1.2. Visualizaram Ads ou Determinados Vídeos
 - 2.1.2.1. Funil de vídeos
 - 2.1.3. Envolvimento Completo
 - 2.1.3.1. Inscritos, visualizações, curtidas, etc.
- 2.2. Semelhantes aos seus públicos de remarketing
- 2.3. Canais ou vídeos relacionados
 - 2.3.1. Pegue canais ou vídeos bem ranqueados no SEO
 - 2.3.2. Também não é um público que te conhece (canais públicos frios), mas são mais conscientes sobre o produto.

3. Fundo de Funil

- 3.1. Remarketing
 - 3.1.1. Página de Captura / Página de Vendas
 - 3.1.2. Visualizaram Ads ou Determinados Vídeos
 - 3.1.2.1. Funil de vídeos
 - 3.1.3. Envolvimento Completo

3.1.3.1. Inscritos, visualizações, curtidas, etc.

3.2. Palavras-chave fundo de funil

3.3. Canais ou vídeos relacionados

3.3.1. Pegue canais ou vídeos bem ranqueados no SEO

3.3.2. Também não é um público que te conhece (canais públicos frios), mas são mais conscientes sobre o produto.