

LIVE #4

COMO GERAR MUITOS LEADS NO YOUTUBE



TIAGO TESSMANN

Como gerar muitos leads no YouTube

Leads = são pessoas interessadas em comprar de vc, ele deixa o seu contato pra vc. (e-mail, telefone...)

100 -> 20 -> 2

YOUTUBE SE TORNOU UMA DAS MELHORES FORMAS PARA VOCÊ CONSEGUIR MUITOS LEADS.

É BARATO ANUNCIAR NO YOUTUBE.

É BARATO PORQUE TEM MUITO LUGAR PRA APARECER PARA POUCOS ANUNCIANTES.

FOCADO EM PERFORMANCE TOTAL.

POR QUE ANUNCIAR NO YOUTUBE?

1. Muito barato;
2. Conexão (vídeo x imagem x texto) (youtube, facebook, instagram);
3. Público de rmkt (vc consegue anunciar para pessoas que assistiram esse vídeo)
4. Audiência (cria audiência, branding) (gratuito = novos seguidores, novos inscritos, pessoas assistem outros vídeos)

Vídeo action x Vídeo padrão (2017 ou 2018)

Vídeo que geram uma ação = resultado

TRUE VIEW FOR ACTION = Visualizações (real) que geram ação

COMO FUNCIONA OS ANÚNCIOS NO YOUTUBE:

Ad Discovery - na rede pesquisa do Youtube e na lateral direita (onde a pessoa vê a thumbnail clica e aí assiste);

True view (for action) - aparece os 5 antes do vídeo;

True view - visualização real (que a pessoa assistiu 25% (menos de 30seg) ou acima de 20 segundos)

View = visualização



Massa do tráfego está no true view (muitas visualizações e é aonde nos vamos anunciar para captar leads)

COMO CRIAR UMA CAMPANHA QUE GERE MUITOS LEADS - PASSO A PASSO COMEÇANDO DO ZERO

1. Criar a campanha (configuração)
2. Segmentação
3. Anúncio

Verba de guerra = Um orçamento inicial teste.

Comece investindo pouco e vai aumentando conforme os resultados... começa com 100/dia e daqui investindo 5k/dia.

Orçamento padrão.

Como calular o CPA de leads corretamente.

CPA = custo por aquisição (ação que você quer que o usuário faça no seu site) eu pago o Google por venda

Você precisa calular quantos leads você precisa ter para gerar uma venda.

10 leads = 10 reais

10 leads eu gero 1 venda

100 reais para ter uma venda de 300

CPA = R\$ 10,00

500 = 250 eu preciso de uma venda e com 10 leads eu faço uma venda

250/10 - R\$ 25,00 é o meu CPA de leads

Estou começando agora e não tenho média de quantos leads eu preciso para gerar uma venda.

Faço um teste... tento buscar 100 leads para ver quantas vendas eu faço com esses 100 leads.

80% das pessoas que investem no Google/FB não tem meta de CPA ou volume = não tem nenhuma métrica.



METAS QUE VOCÊ PRECISA TER PARA ANUNCIAR NO GOOGLE:

CPA = 100 reais que eu investir eu preciso gerar uma venda 300;

VOLUME = quantidade de vendas ou leads diário, quero alcançar 100 leads por dia (minha meta);

#semnnonacabeca

CPA = 10 reais

CPA = CPL (custo por aquisição)

Anúncio tem que fazer teste A/B = no Youtube quanto mais vídeos você adicionar melhor.

O que gera muito resultado, é um vídeo muito bom. Pq o público basicamente será sempre o mesmo.

1. Empresários (tem funcionários) (serviço/produto físico/digital)
2. dono agência
3. gerente de tráfego/freelancer
4. afiliado
5. estou montando um negócio

Montando um negócio = aprenda a vender, masterize tudo sobre tráfego... tráfego é poder... não importa o que vc vende... importa é se sabe vender!!!

Masterizar = estudar muito isso... aplicar.. botar na massa.. seguir todos os caras bons de tráfego do Brasil.. e fora...

Você tem que ser ser o CARA.

A galera não sabe quando tá dormindo.

#melhorlugarp paraestar

Palavra-chave = os anúncios por palavras que tem no vídeo, descrição;

Público-alvo e rmkt = baseado no interesse do usuário (mercado (pessoas que pesquisam e comprar ativamente na internet) e afinidade (geralzão));

Informações demográficas = idade, sexo, renda familiar;

Topicos = baseado nos tópicos do vídeo (esse vídeo fala sobre finanças);

Canais = vídeos específicos ou canais todo;

Remarketing = pessoas que já interagiram com você, entrou no seu site ou se increveu no seu canal.

3 dicas para ter muito resultado e evitar perder dinheiro:

1. frequência
2. canais negativos
3. Mtos vídeos
4. publico negativo

#3dicas1bonus

1. Cuidado para não ser chato, ser chato custa caro, aumenta o CPA e também incomoda os usuários. (não limitou frequência);

Atinge mais pessoas e economiza.

Impressão - que viu seu anúncio mas não assistiu seu vídeo;

Visualização - que assistiu seu vídeo (true view);

2. Inclua canais infantis - vc aparecer para crianças.... vc vai perder muito dinheiro....
3. Muitos vídeos (nugget/video chamada/nugget + chamada)

Como eu descubro meus melhores anúncios em vídeo.

1. Insira o vídeo em todas as campanhas;
2. Filtra eles;
3. Pause os piores e foca nos melhores;

Anúncio #2 = 6,08;

Anúncio #3 = 5,04;

Anúncio #7 = 4,88 (melhores vídeos);

Anúncio #9 = 11,34.

Otimização e criação de vídeos é prioridade... Porque o público basicamente continua o mesmo....

Melhores segmentações:

1. Palavras-chave;
2. Tópicos (escala);
3. Públicos-alvo (escala).

Você precisa entender muito bem o seu público pois o segredo está tb nas segmentações que não são óbvias...

Assista a aula de públicos...

Dicas para gerar muitos leads:

1. segmentação correta (escala);
2. muitos anúncios para teste (público-alvo).

Público negativo = negativas que já fez a ação desejada;

Anúncio de engajamento = conteúdo;

Todo mundo que vira lead nós aquecemos para vender com maior facilidade depois.

Conteúdo e depoimentos.

Quando você domina o Google... Um mundo novo abre para você.

Para o desafio de Hoje...?????

#youturbo

