

SEGMENTAÇÕES

1.

Algumas segmentações são mais óbvias tanto no Facebook Ads, quanto no Google Ads. É o caso da segmentação “dono de negócio”, “dono de restaurante”, “CEO”, “diretor”, “sócio”, “microempreendedor” e similares.

2.

Quando você não encontrar o nome em português, digite em inglês até o resultado aparecer. O ideal é que você teste alguns grupos de anúncios com segmentações diferentes.

3.

Coloque mais detalhes na segmentação, como também o seu nicho em questão. Não se esqueça que quanto mais filtros na segmentação, mais qualificado e caro será o seu lead.

4.

Baixe o material extra com o passo a passo de como fazer as segmentações no Meta Ads e no Google Ads dentro do portal de conteúdos em “materiais”.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br