



REMARKETING

AFINAL, O QUE É O REMARKETING?

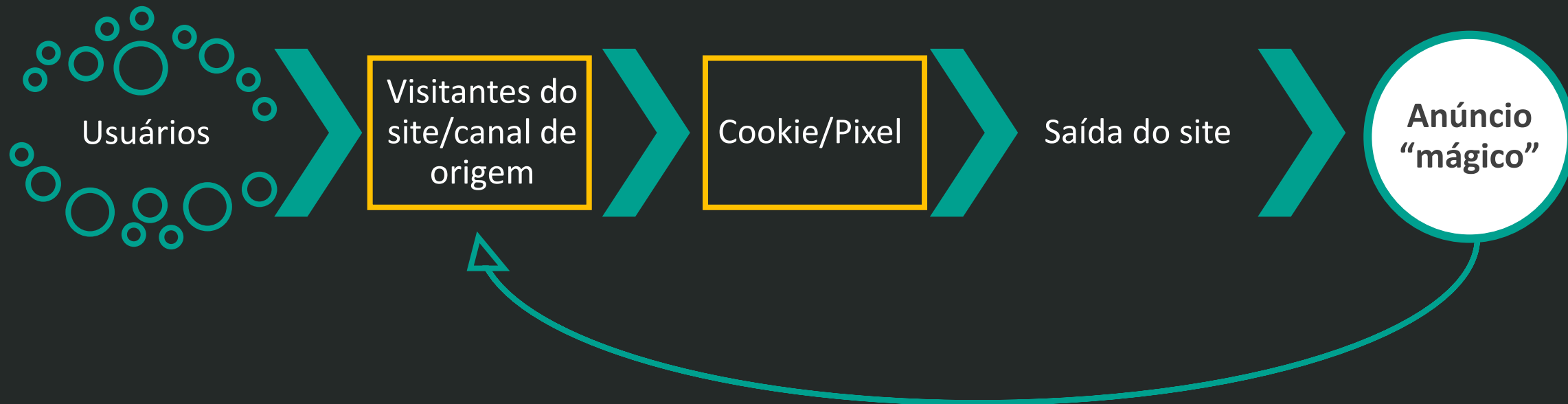


“

Remarketing ou retargeting significa “fazer marketing” para públicos que já tiveram algum tipo de contato com a sua marca.

”

COMO FUNCIONA?



EM OUTRAS PALAVRAS...

Site ou outro
canal de origem



Segmentação
de remarketing

OUTROS CANAIS DE ORIGEM



Listas
de E-mail



Sistemas
Integrados



Apps



Redes Sociais

POR QUE USAR?





CONVERSÕES

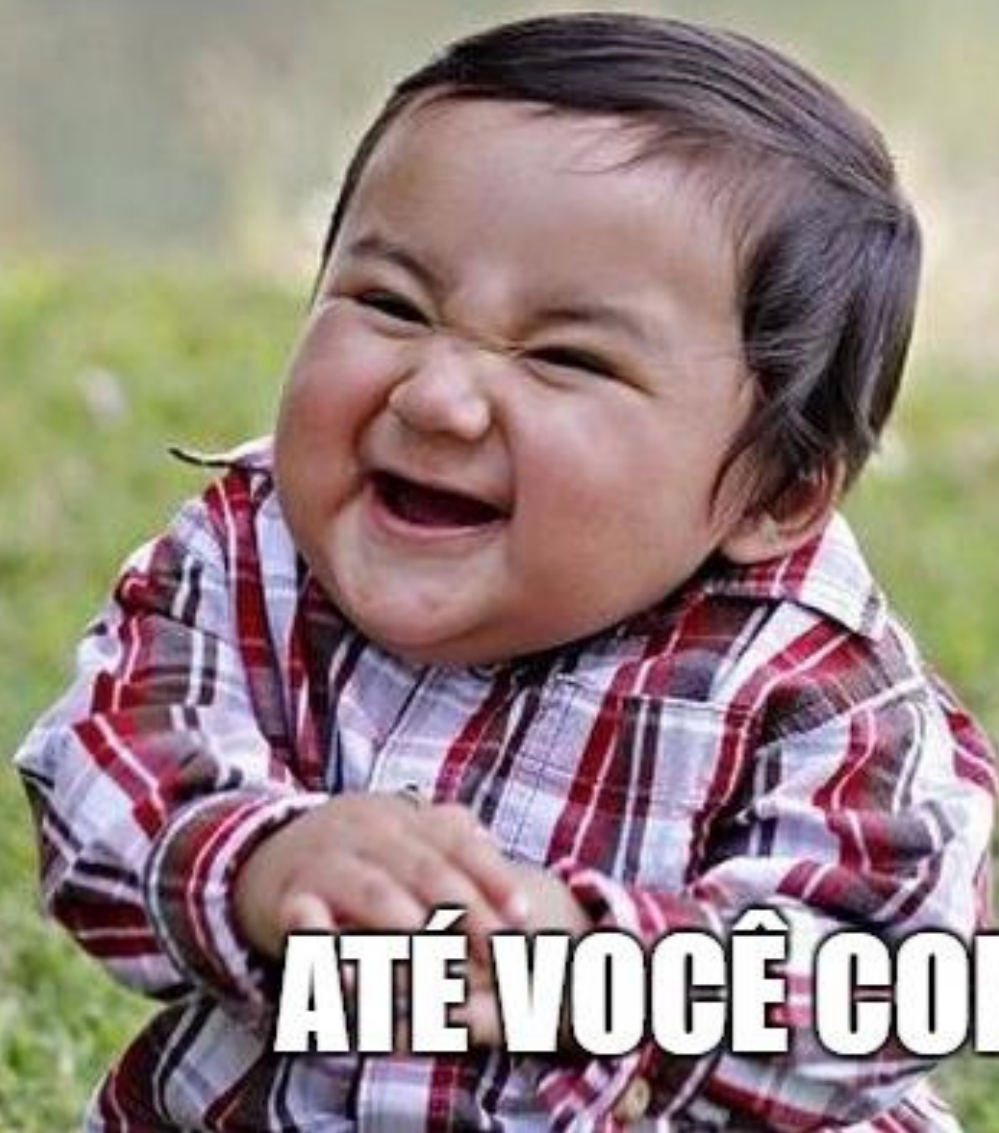
- Raramente ocorre **amor (venda)** a primeira vista no marketing
- Dados do Google estimam que apenas 3% dos visitantes de um e-commerce fazem a conversão na **primeira visita**
- Para **vendas complexas**, esse número pode ser ainda menor
- Por isso, **frequência** é importante!

30%

7 MOTIVOS PARA USAR O REMARKETING

1. O remarketing é muito focado
2. A frequência de exibição é maior
3. Proporciona mais tempo para o seu cliente ponderar a compra
4. O orçamento necessário é relativo ao tamanho do público de remarketing
5. Pode ser o “empurrãozinho” que faltava para o seu cliente
6. Ajuda no cross selling e up selling
7. Pode ser usado para excluir públicos que já compraram o seu produto

EU VOU PERSEGUIR VOCÊ

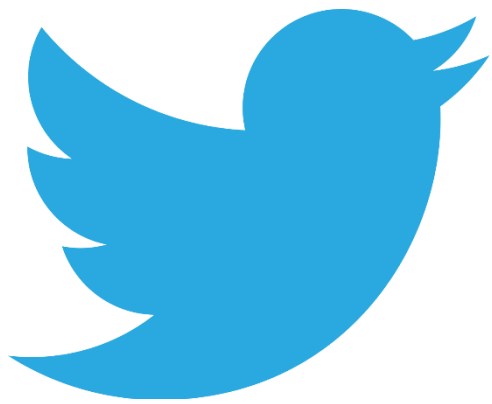


ATÉ VOCÊ COMPRAR

30 DIAS É O PADRÃO

...mas você pode configurar o período
que faz mais sentido para sua
estratégia de marketing.

**NÃO EXAGERE E FAÇA BOM
USO DO REMARKETING**



The logo for m2up features a teal icon of three horizontal bars of decreasing length on the left, followed by the text "m2up" in a white, lowercase, sans-serif font.

m2up