

LIVE #3

**ANUNCIAR NO GOOGLE
PARA INICIANTEs, TUTORIAL
COMPLETO**



TIAGO TESSMANN

Anunciar no Google para iniciantes, tutorial completo

3 PERGUNTAS:

1. POR QUE EU DEVO ANUNCIAR NO GOOGLE?

- A ferramenta número #1 de vendas DO MUNDOOOOO!!!!
- Mais alcance
- Segmentação
- Você paga por resultado

Alcance:

+90% das pesquisas são feitas no Google (Rede de Pesquisa)
+90% de sites/blogs do Brasil são parceiros (Rede Display)
o maior gerenciador de e-mail do mundo (Gmail)
A segunda maior rede social do mundo é do Google
Aplicativos (android/apple)

Dominar o Google é prioridade, o maior alcance.

Como o Google ganha dinheiro??? Se seus anunciantes tiverem RESULTADO!

Se vc desistir de anunciar no Google, quem perde é VOCÊ!!!

#desabafo

Segmentação:

- você consegue anunciar para quem vai comprar de vc!!!
- sexo
- idade
- interesse
- renda familiar
- dispositivo
- tópico

gastar menos e faturar mais!

Você paga por resultado:

- Só por clique
- Só pagar por cada ação (venda ou lead)

APARECER NO GOOGLE É DE GRAÇA, SÓ VAI PAGAR QUANDO O CARA ENTRAR NO SEU SITE!!!!

2) POR QUE DEVO APRENDER A ANUNCIAR NO GOOGLE?

A ferramenta número #1 de vendas DO MUNDOOOOO!!!!

40mil reais para ter uma consultoria com o Flávio Augusto - Wise Up
Não terceiriza o marketing e vendas da sua empresa.

Você não está aprendendo simplesmente a mexer numa ferramenta, e sim ganhar dinheiro, crescer seu negócio, vendas etc.... o conhecimento mais valioso que existe.

Eu troco fácil todo conhecimento que aprendi na faculdade, minha formação por conhecimento.

3) QUANDO SEI SE POSSO TERCEIRIZAR ESSE SERVIÇO?

Nunca.

Você pode terceirizar, se vc souber cobrar.

Ninguém valoriza mais o seu dinheiro que vc mesmo.

4) NÃO TENHO O QUE VENDER , DEVO APRENDER?

1. produto físico
2. produto digital (cursos online, ebooks)
3. serviços
4. não vendo nada

Não importa o que vc vende, o que realmente importa é saber vender.

#naoimportaoquevendo

Oferece esse conhecimento como serviço.

Você vai aprender a mexer no Google com o dinheiro dos outros.

PASSO A PASSO

Vamos começa a anunciar no Google, qual o passo a passo do ZERO?

1. quem é o seu público-alvo? (detalhadamente) (escrito isso)
2. como me comunicar com meu público-alvo? #tocagandobem
3. quem são meus concorrentes e como supero suas ofertas? (seja a melhor opção)
4. construção de landing page (uma página focada em uma única ação em único produto/-serviço) (gastar muita energia)
5. Instalar tag do Google (públicos de remarketing e acompanhamento de conversão)
6. criar a conta no google
7. criar a nossa primeira campanha na "Rede de Pesquisa" do Google

Jamais anuncie no Google sem essa TAG instalada. Simples assim.

1. anúncio - receber o clique (chamar atenção)
2. segmentação - receber cliques qualificados (quem vai comprar de mim)
3. site/landing page - converter
4. oferta ruim #pentepracareca

Visão geral do Google

- campanhas
- grupo de anúncios
- anúncios

Quanto mais específico vc for, melhor!

CPC = custo por cliques

ECPC otimizado = custo por clique focado em vendas

CPA = custo por aquisição (vendas ou leads)

Metas:

CPA = custo por venda/lead

VOLUME = quantidade diário lead/venda

CPA = R\$ 50,00 (não coloca muito baixo)

VOLUME = 10 leads por dia

Lead = uma pessoa que deixa o seu contato pra vc e está interessada naquilo que vc tá oferecendo (e-mail, telefone..)

Tipos de Campanhas

Ação (Venda ou Lead)

Pesquisa

Remarketing

Shopping (ecommerce)

Jornada do consumidor

consciência

interesse

momento do compra

Jamais, nunca crie uma campanha Rede de Pesquisa e Display JUNTAS!!!!
zé ruela

Rede de Pesquisa

Segmentação = Palavra-chave + Públicos-alvo

Passo 1: comprar tv

Passo 2: entrou no seu site

Passo 3: alguns ele votou a fazer a pesquisa novamente

Padrão = aparece o dia todo

Acelerado = gasta o mais rápido possível (quando ver quer escalar)

Programação: fique atento para aparecer nos horários corretos baseado no seu objetivo

Vc vai inserir MUITAS e MUITAS extensões pq deixar seus anúncios muito embaixo e vc vai receber mais cliques (15%)

Elementos de uma Campanha Pesquisa Extraordinária do Zero:

1. palavras muito boas (momento da compra)
2. mínimo 3 anúncios pro grupo de anúncios
3. muitas extensões, muitas mesmo
4. público-alvo (opcional)

Palavras-chave é o coração das campanhas na Rede de Pesquisas

Concorrência alta = palavras concorridas = palavras boas = palavras que convertem

Se seu site não funciona bem pra celular, isso significa que vc tá ferrado

Mobile first = celular primeiro

Pico de vendas quando tem mais pesquisas

Grupo de Anúncio:

20 - 30 palavras = que vc está específico

o dobro de palavras negativas

arte da multiplicação de palavras (positivas e negativas)

lotar de palavras negativas (é o segredo)

#negativamuito

Aprenda Piano

curso de piano

cursos de piano

tocar piano

aprender a tocar piano

piano para iniciantes

aula de piano preço

-violão

-violao

-violões

-guitarra

-bateria

-faculdade

-cavaquinho

-acordeon

-gratis

-grátis

-gratuito

-gratuita

-free

-graça

-jogo

-jogos

-contrabaixo
-baixo
-saxofone
-mercado livre

Campanha otimizada = uma campanhas que está gerando resultado

Campanha otimizada desde o início = muito boa

Tudo amplo com muitas palavras negativas...

pq não perco tráfego e não perco dinheiro (1. não perder tráfego 2. não aparecer para pessoas erradas)

Anúncio

1. preencher o máximo de caracteres
2. inseri call to action
3. inserir letras maiúsculas em palavras principais ou todas (opcional)
4. use a URL de visualização para vender tb

Extensão = TODOS QUE PUDER... O MÁXIMO QUE PUDER... USE E ABUSE..

Comece HOJE... Comece o quanto ANTES... E NUNCA MAIS PARE!!!

Seja feliz e com grana no bolso!!!!

Vc dominou a ferramenta número #1 de vendas da internet, offline

DESAFIO PARA O MAKERS #eusoumaker

#iniciantecomoumprom