

03

Impulsionando uma publicação

Transcrição

[00:00] Vamos começar com a mão na massa. Eu vou entrar na página do Bytebank e ver qual o tipo de publicação que posso patrocinar. Tem uma bem interessante, mostrando uma matéria da Exame. Quanto temos uma matéria em que fomos mencionados em um site respeitado, nossa autoridade pode melhorar. Eu vou utilizar esta publicação porque pode melhorar a autoridade da Bytebank. [00:48] Vou clicar em impulsionar publicação. Ele me mostra como a publicação vai aparecer no feed de notícias. Vamos começar. Posso adicionar um botão. “Comprar agora” serviria para uma loja que vende vinhos. “Reservar agora” para um restaurante. “Saiba mais” pode fazer sentido. “Cadastre-se” para direcionar o cliente para outro site, para fazer o cadastro. Não faz sentido para o nosso caso. E depois “enviar uma mensagem”. [01:40] Vamos fazer uma análise. Concorda comigo que já tem um link direcionando para o site da Exame? Eu vou deixar sem botão, fazendo com que a pessoa clique no link. O público posso editar. O gênero não será definido, porque a Bytebank não tem foco específico para homens ou mulheres. A idade é fundamental. Preciso estar atento ao planejamento da Bytebank, com quem eles querem se comunicar. São jovens de 23 anos a 30. A localização está configurada para São Paulo. Posso adicionar cidades, como a capital de São Paulo e o Rio de Janeiro. [03:45] O próximo passo é incluir as pessoas que correspondem a um dos critérios. É fundamental identificar o público disponível no Facebook, com os meus interesses. No caso da Bytebank, como se trata de um cartão e a ideia é fazer com que as pessoas tenham comodidade para comprar, principalmente online, vamos colocar “compras na internet”, “compras em moda”, “cartão de crédito”, “serviços financeiros”. [05:08] Dito isto, posso agora clicar em salvar e ir para o próximo tema, que é orçamento e duração. Esse ponto é fundamental. O Facebook já dá um valor. Se eu clicar na seta, vejo o alcance estimado que esse valor pode gerar para minha fanpage. Eu poderia começar investindo um milhão de reais, exagerando, mas como é meu primeiro anúncio, vou usar um valor menor. Para algumas pessoas, cem reais pode ser um valor interessante para começar. Veja seu orçamento disponível para trabalhar e comece a fazer testes. Senão, posso usar o budget do mês inteiro para um só anúncio e acabo perdendo dinheiro. Precisamos ter esse cuidado, porque eles estão esperando retorno. Conforme eu identificar o padrão de comportamento das pessoas em que tenho interesse, posso fazer anúncios mais robustos. Vou começar com vinte reais. Nesse valor, o estimado é atingir de 3 mil a 7 mil pessoas. [07:30] A duração também é super importante. Posso querer que o anúncio dure um dia. O Facebook vai ter um dia para mostrar ao público o anúncio usando aqueles vinte reais. [07:50] Na forma de pagamento já tenho meu cartão. Você pode incluir o seu. Feito todo esse processo, reviso, porque é normal cometer erros. Precisamos tomar cuidado para que o anúncio vá direitinho. Estando tudo certo, clico em “impulsionar”. [08:40] Repare que está em análise. O Facebook faz uma análise de todos os anúncios que fizemos. Pode ser que o anúncio seja aprovado em cinco minutos, meia hora, um dia. Tenha paciência. Quando ele for aprovado, vai aparecer a notificação. Basicamente, este é o processo que vamos utilizar para fazer com que mais pessoas vejam o que a Bytebank tem a oferecer.