



O que você precisa para começar a anunciar na meta? Essa daqui é uma aula bem introdutória, onde eu vou te explicar quais são os principais recursos que você precisa para criar um anúncio na meta e o que são cada um desses recursos. Então, antes de mais nada, você vai precisar de um perfil no Facebook para criar os seus anúncios na meta. E eu sei que isso pode parecer um pouco esquisito. Na verdade, é absolutamente esquisito. Na minha cabeça, não existe necessidade nenhuma de você ter um perfil do Facebook pra criar os anúncios. Mas quem manda nisso é o senhor Mark Zuckerberg. E hoje em dia, você precisa de um perfil no Facebook pra conseguir cuidar dos seus anúncios na meta. Ah, eu não quero ter um perfil no Facebook. Então você não vai poder anunciar. Crie um perfil no Facebook. Coloque uma foto no seu perfil de Facebook. Adicione amigos no seu perfil de Facebook. Interaja com outras pessoas no seu perfil de Facebook. Entre em grupos no seu perfil de Facebook. Faça o seu perfil de Facebook parecer o perfil de uma pessoa normal. Por quê? Aos olhos da meta, imagina só, tem um monte de gente todos os dias criando contas fakes somente para criar anúncios e anunciar coisas que são proibidas de serem anunciadas. Então a meta está o tempo inteiro tentando distinguir quem quer quem. quem é real e quem é de mentira. Então você tem que parecer e ser, claro, uma pessoa real. Então você precisa de um perfil no Facebook. É só entrar lá no facebook.com e criar a sua conta. É como se fosse criar uma conta no Gmail, por exemplo. Segundo recurso que nós vamos utilizar para anunciar são as páginas do Facebook. Enquanto o seu perfil é pessoal, a página do Facebook seria o seu perfil profissional. Ela é necessária para veicular os anúncios no Facebook. Se você for um gestor de tráfego, prestador de serviço cuidando dos anúncios online de outras empresas, você não precisa ter uma página sua no Facebook. Você tem que ter um perfil, mas você não tem que ter uma página sua no Facebook. A página do Facebook, ela é do dono da empresa para o qual você vai trabalhar e ele vai conseguir te liberar acesso a esta página para o seu perfil, para o seu e-mail. E isso você vai aprender nas aulas em que a gente bota a mão na massa, nas aulas mais práticas. Depois, nós temos o perfil comercial do Instagram. O Instagram já vem com uma função diferente do Facebook, em que você pode, dentro das próprias configurações do Instagram, alterar o tipo do seu perfil de perfil pessoal para um perfil comercial do Instagram. Um detalhe importante, o Instagram oferece a opção de você ter dois tipos de perfil mais profissional. Você pode ter o perfil comercial e você pode ter o perfil de criador de conteúdo. sempre, sempre use o perfil comercial do Instagram. Por quê? Porque algumas vezes quando você usa o perfil de criador de conteúdo, a meta vai limitar as opções de criação de segmentações com o seu perfil do Instagram. O que isso quer dizer? Quer dizer que um dia você pode ir lá tentar criar o público de pessoas que se envolveram recentemente com o seu perfil e você não vai conseguir fazer isso. Qual que é o motivo? Porque o seu perfil está como criador de conteúdo e não como perfil comercial do Instagram. Essa é uma alteração super simples de você fazer. Você pode perguntar pra Ayla aqui embaixo como que você faz essa alteração, pesquisar no Google, você tem o passo a

passo bonitinho de como que faz. Ah, o que muda no meu perfil? Nada. As pessoas que estão vendo o seu perfil de fora não vão ver nenhuma modificação. E nós fazemos isso no nosso perfil do Instagram pra gente poder veicular anúncios para o nosso perfil do Instagram, através do nosso perfil do Instagram. Quarto recurso que nós temos aqui é o gerenciador de anúncios, também conhecido como conta de anúncios. O gerenciador de anúncios nada mais é do que o ambiente onde nós vamos criar as nossas campanhas, nossos anúncios, nossas segmentações. Um detalhe importante é que se você é gestor de tráfego, mais uma vez, você não precisa ser dono de um gerenciador de anúncios. Você vai receber acesso ao gerenciador de anúncios. Ah, mas para receber acesso ao gerenciador de anúncios, eu preciso da senha do meu cliente? Não, você não precisa da senha do seu cliente. Ele vai conseguir liberar esse acesso para você através do seu e-mail. Então ele libera o acesso para você. É como se ele te desse uma chave para você acessar o gerenciador de anúncios dele, para você fazer anúncios através da página dele, para você fazer anúncios através do Instagram dele. Ah, mas como é que eu configuro isso? Isso você vai aprender lá nas aulas mais práticas, onde a gente bota a mão na massa e você tem todos os tutoriais. Depois, temos o nosso gerenciador de negócios. O que é o gerenciador de negócios? O gerenciador de negócios, também conhecido, muita gente vai chamar de BM, o Business Manager, é o ambiente onde nós organizamos todos os ativos que temos como anunciantes da meta. Agora, o que são ativos? Ativos são todos os recursos valiosos que nós temos como anunciantes. Então, o que que, por exemplo, eu posso colocar no meu gerenciador de negócios? Dentro dele, eu posso dar acesso para todas as pessoas que trabalham na minha empresa. Eu posso colocar dentro do meu gerenciador de negócio todas as páginas que eu tenho acesso. Posso colocar no meu gerenciador de negócios todos os pixels, no caso da meta, os conjuntos de dados que eu tenho acesso. Eu posso colocar dentro do gerenciador de negócios todos os perfis comerciais do Instagram que eu tenho acesso, todos os domínios que eu tenho acesso, todos os catálogos de produto, todas as contas de anúncio que eu tenho acesso. Pedro, mas espera aí, eu estou trabalhando para um cliente aqui e esse cliente, ele tem só uma página, um perfil no Instagram, uma conta de anúncio, um conjunto de dados. Ele tem uma coisa de cada. Eu ainda assim preciso de um gerenciador de negócios?" E a resposta é sim, porque ter um gerenciador de negócios vai trazer um ar muito mais profissional para você anunciante ou para o seu cliente anunciante aos olhos da meta. A meta precisa entender que você é um anunciante sério e que você não está lá simplesmente para divulgar algo que não pode ser divulgado. O gerenciador de negócios é uma estrutura mais profissional e deixa tudo muito, muito, muito mais organizado. Agora, se você me perguntar assim, tá, beleza Pedro, eu entendi. Mas o que eu preciso para fazer os meus anúncios assim, de fato? O que é o mínimo que eu preciso? Na essência, você só precisa de um gerenciador de anúncios e uma página, ou então uma conta comercial do Instagram. Mas é melhor a gente ter todas essas estruturas, porque, mais uma vez, isso deixa o negócio muito mais profissional. Eu sei que essas são explicações básicas e simples para você, que já é um pouco mais avançado e intermediário, mas lembra como é que era não saber nenhuma dessas coisas. A gente está aqui para explicar o passo a passo daquilo que você precisa para fazer os seus anúncios da melhor maneira possível. Então, a gente se vê na próxima aula.