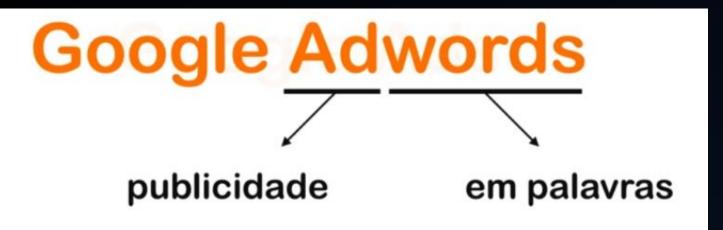
Google ADS

PROFESSOR PAULO HENRIQUE SANTINI

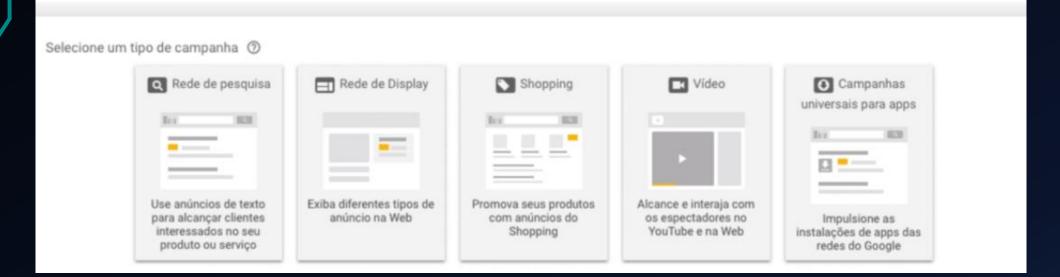
Conhecendo o Google ADS



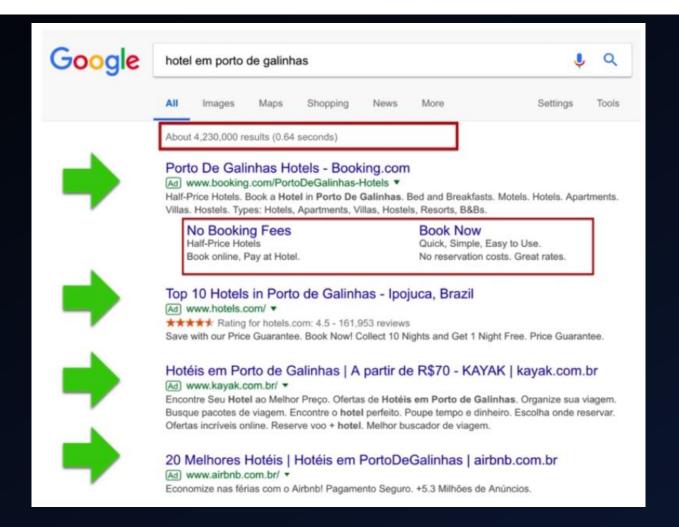
- É uma plataforma online de publicidade.
- Coloca sua empresa na frente do cliente, quando ele procura por seus serviços e produtos.



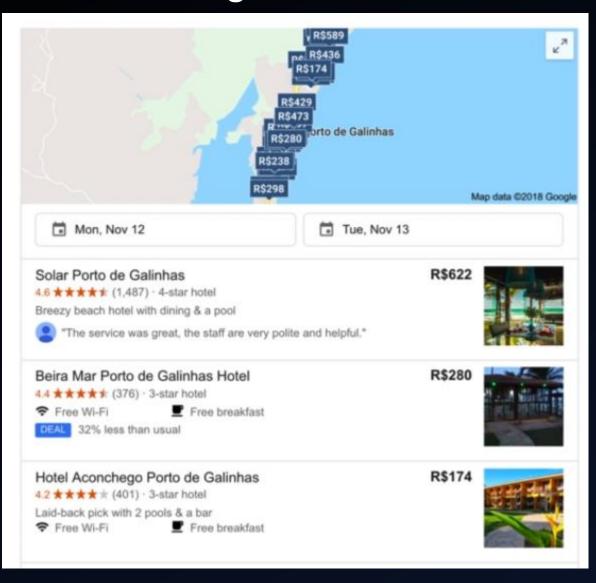
Google Ads

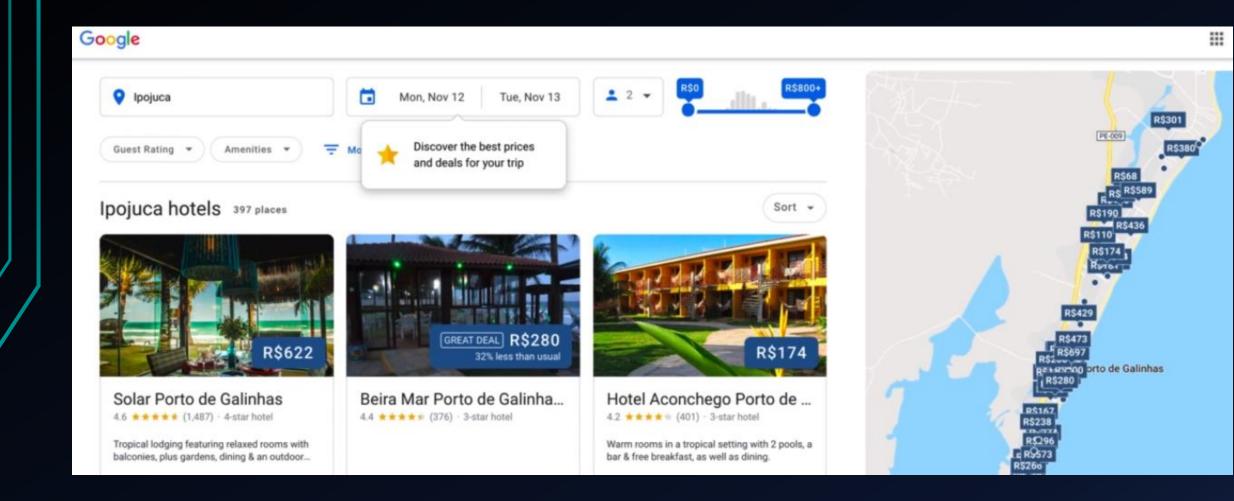


Hotel em Porto de Galinhas



Google Travel





THE 10 BEST Hotels in Porto de Galinhas for 2018 (from \$24 ...

https://www.tripadvisor.com > ... > Ipojuca > Porto de Galinhas ▼

The #1 Best Value of 258 places to stay in Porto de Galinhas. Free Parking. Breakfast included. Hotel Viva Porto de Galinhas. Show Prices. #2 Best Value of 258 ...

Os 30 melhores hotéis de Porto de Galinhas (a partir de R\$ 117)

https://www.booking.com/city/br/porto-de-galinhas.pt-br.html ▼ Translate this page 852 hotéis e acomodações em Porto de Galinhas. Mostrar mapa. R\$ 661,08. Média de preço por diária. Hotel Vivá Porto de Galinhas, Porto de Galinhas ...

Pousadas em Porto de Galinhas · Flats em Porto de Galinhas · 22 resorts · Hostels

Os 25 melhores hotéis de Porto de Galinhas com base em 17.320 ...

https://www.booking.com/reviews/br/.../porto-de-galinhas.pt-br.ht... ▼ Translate this page Ver mais avaliações de Hotel Solar Porto de Galinhas · Hotéis com piscina · Hotéis com estacionamento · Hotéis 4 estrelas · Hotel Solar Porto de Galinhas.

Hotéis em Porto de Galinhas | Pesquise e compare ótimas ofertas no ...

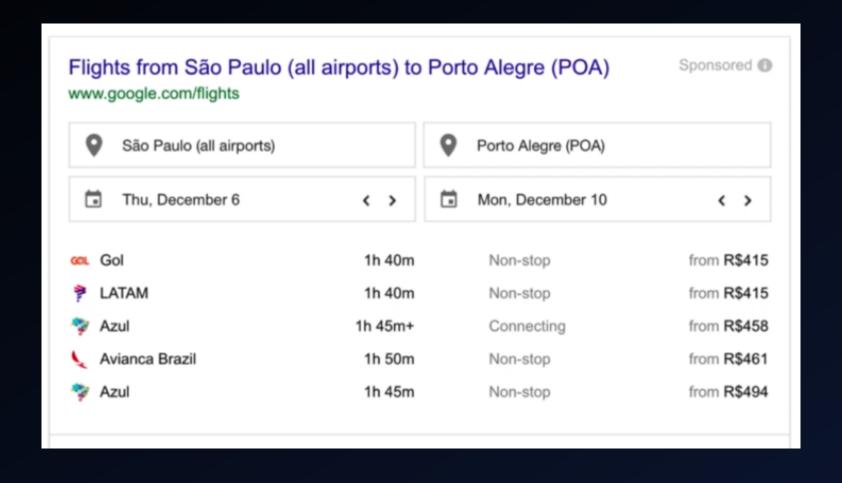
https://www.trivago.com.br/porto-de-galinhas-116706/hotel *

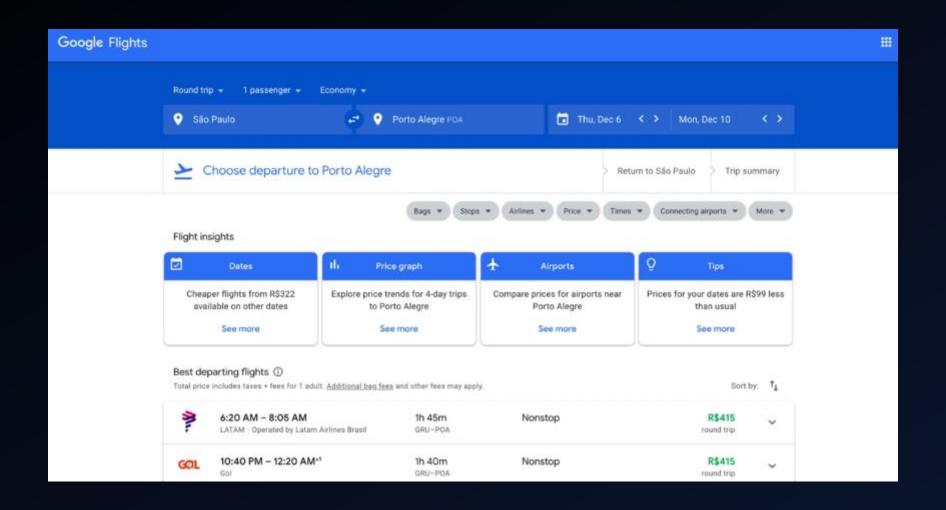
Compare os preços de 629 hotéis em Porto de Galinhas, Brasil. Encontre ótimas ... Hotel. Porto de Galinhas, 0,6 km da praia. 8.4. Muito bom (366 avaliações) ...

Beira Mar Porto de Galinhas ... · Hotel Solar Porto de Galinhas · Porto do Colibri

Pousadas e Acomodações em Porto de Galinhas, PE | Hotel Urbano

https://www.hotelurbano.com/pousadas/porto-de-galinhas-pe ▼ Translate this page
As melhores Pousadas em Porto de Galinhas, PE. Acesse o site Hotel Urbano e reserve sua hospedagem com os melhores preços. Confira!





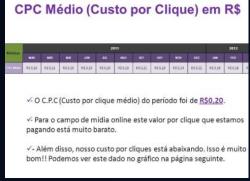
Resultados das pesquisas do Google

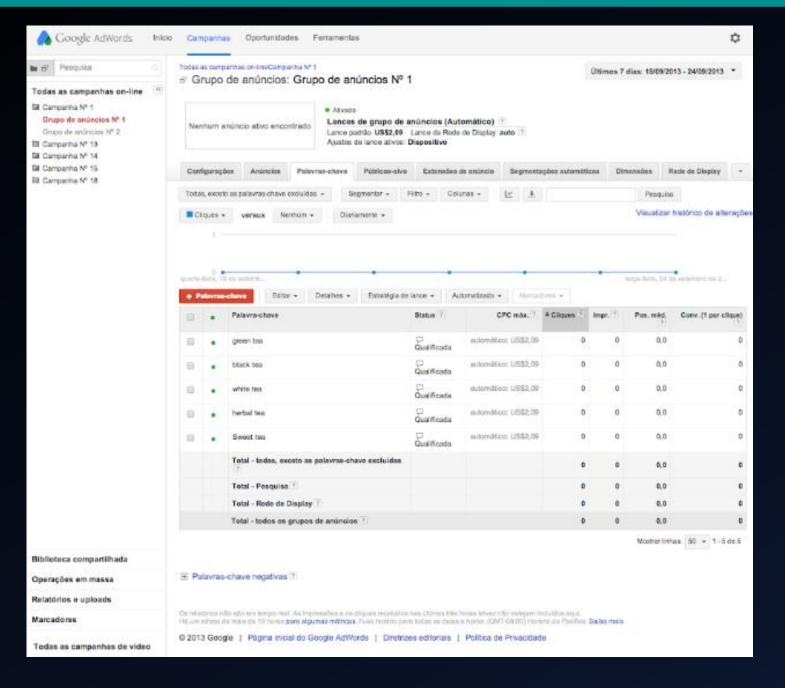
- Número X de resultados pagos (Ads)
- Resultados no Google Shopping (a depender do ramo).
- Resultados orgânicos.

Palavras chaves de uma campanha

Palavra-chave	CPC Máx.	Cliques	Impressões	СТЯ	CPC Médio	Custo	Pos. média	Índice de qualidade	Cliques convertidos
Hotel em São Paulo	R\$ 3,90	23	525	4,38%	R\$ 2,79	R\$ 64,19	2,3	4/10	0
São Paulo hotéis	R\$ 3,50	8	208	3,85%	R\$ 2,56	R\$ 20,44	3,4	3/10	0





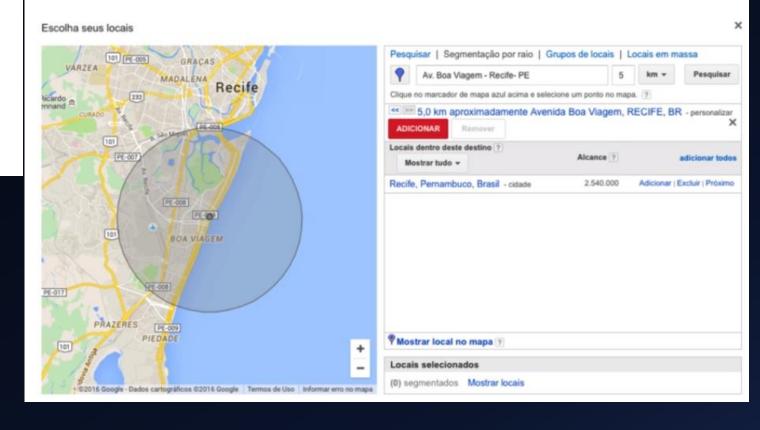


Determinar local



Problema Brasil? =IP

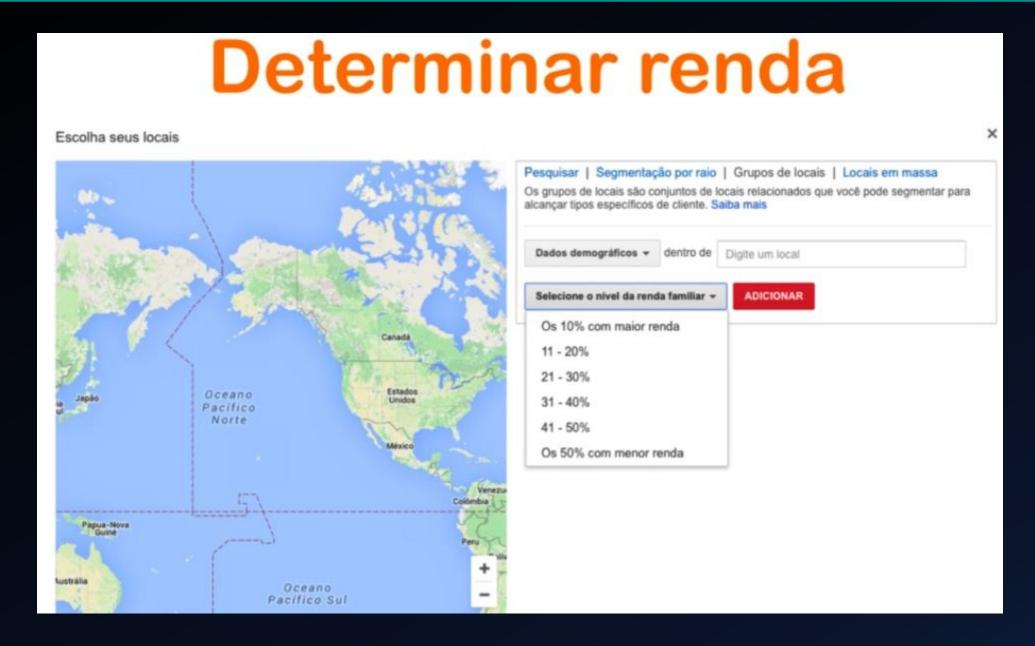
Determinar local



Determinar lingua

- Com base nas regiões de segmentação, é recomendável segmentar páginas que usam estes idiomas de interface:
- Inglês
- Português

	Idiomas de destino suge	eridos		
Idiomas ?	Escolha o idioma dos sites r	nos quais você deseia o	ue seus anúncios sejam exibid	os. Crie seus anún
Idioinas F	Todos os idiomas	roo quais roce deseja q	uo sous ananoios sojam existo	os. One sous ananc
	Alemão	Francês	Persa	
	Árabe	Grego	Polonês	
	Búlgaro	Hebraico	✓ Português	
	Catalão	Hindi	Romeno	
	Chinês (simplificado)	Holandês	Russo	
	Chinês (tradicional)	Húngaro	Sérvio	
	Coreano	Indonésio	Sueco	
	Croata	Inglês	Tailandês	
	Dinamarquês	Islandês	Tcheco	
	Eslovaco	Italiano	Turco	
	Esloveno	Japonês	Ucraniano	
	Espanhol	Letão	Urdu	
	Estoniano	Lituano	Vietnamita	
	Filipino	Malaio		
	Finlandês	Norueguês		



Momentos do consumidor

- Quer saber.
- Quer ir.
- Quer fazer.
- Quer comprar.

Momentos do consumidor

- Considerar estes momentos como reflexão do cliente.
- Todo negócio pode resolver um ou mais de um destes problemas.

Momentos do consumidor

- Ele quer saber.
- Ele quer ir.
- Ele quer fazer.
- Ele quer comprar.

Seu negócio

- Pode informa-lo.
- Pode leva-lo.
- Mostre como fazer.
- Pode vender para ele.

Onde as publicidades aparecem

Onde a publicidade aparecerá?

Google Network

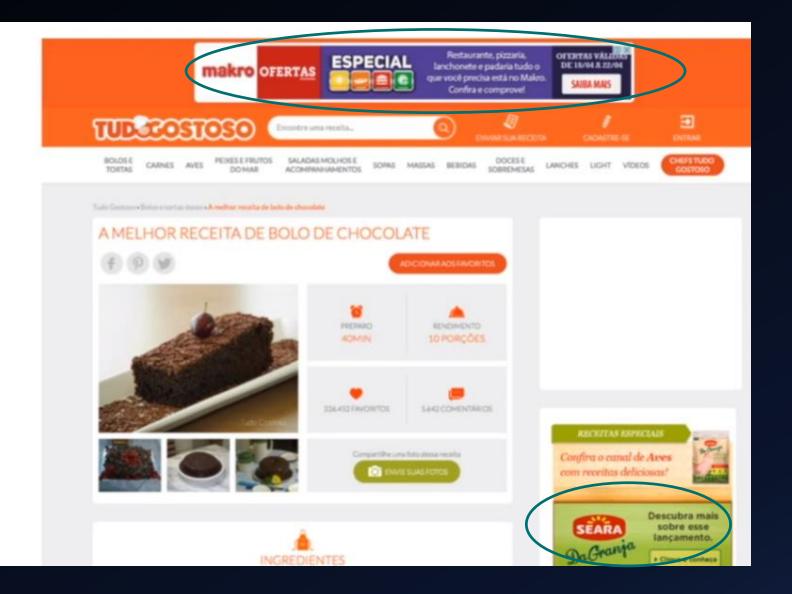
- Abrange as áreas de pesquisa e conteúdo.
- 80% de todos os usuários da internet no mundo.
- Mais de 30 línguas em mais de 100 países.

Google AdWords

Google Search

Google Display

Google Display



Características do Display Network

- Alcança um número grande de clientes com interesses similares.
- Ajuda na consolidação da marca e fidelidade do cliente.
- Aumenta o engajamento com seus clientes.

Benefícios de usar o Ads

Benefícios do Google Ads

Benefícios do Google Ads

- Habilidade de atingir seu público alvo.
- Especificar interesse específico.
- Keywords.
- Localização.
- Demografia (idade, localização e lingua)
- Dispositivos.

Controlar seu orçamento

- Não há valor mínimo
- Pagar por clique.

Habilidade de medir seu sucesso

- Track sua ação
- Identificar o custo de seu clique
- Identificar o custo por ação
- Compreender o comportamento com ferramentas analíticas.

Gerenciar sua campanha

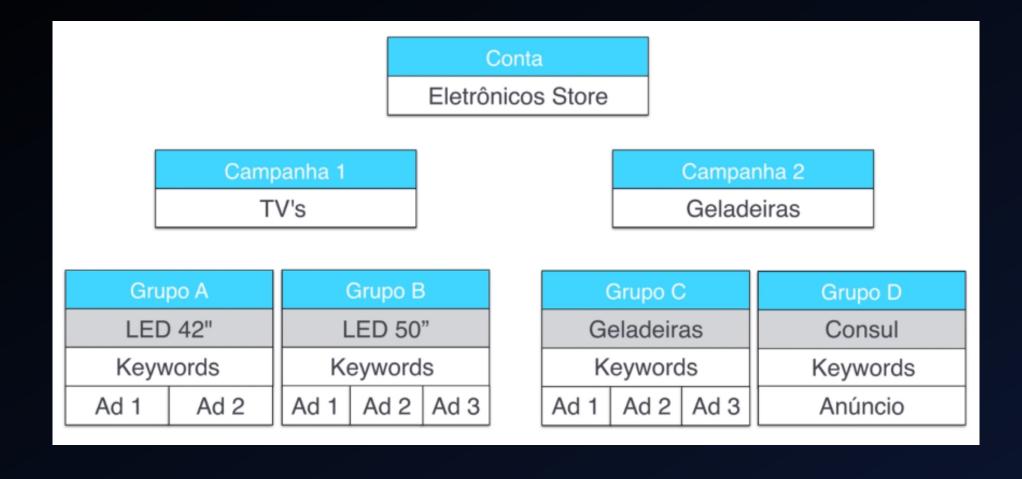
- Ferramentas e recursos disponíveis
- Conduzir uma pesquisa por palavra chave
- Analisar seu CPA (Custo por Aquisição) Performance
- Comparar modelo de atribuição

Compreender a estrutura do Google Ads

Estrutura do Google Ads

Camadas do Google Ads

- Conta
- Campanhas
- Grupos de Anúncios
- Palavra Chaves
- Anúncios



Conta

Eletrônicos Store

Campanha 1

Rede de Pesquisa

TV's

Campanha 2

Rede de Display

TV's

Campanha 3

Shopping

TV's

Publicidade de texto

Conta

Eletrônicos Store

Campanha 2

Rede de Display

TV's

Título do anúncio

Linha 1

Linha 2

www.seusite.com.br

Título do anúncio

Linha 1 - Linha 2

www.seusite.com.br

Grupo da Campanha 2

LED 50" Curva

Rede de Display

3 ou 4 Ads de Imagem

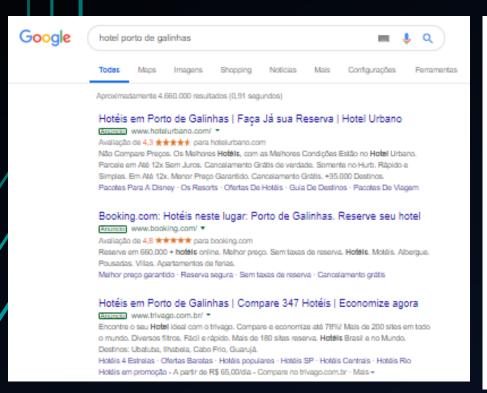
2 Ads de texto

Melhores práticas

- Organize sua campanha e grupos de anúncio do início.
- Inicie com publicidades e público alvo bem especifico.
- Crie 2 ou 4 anúncios em uma campanha.
- Adicione palavras que chamem atenção de seu cliente.
- Deve ter entre 10 a 30 keywords por Grupo de Anúncio

Como o Google Ads ordena as publicidades

Como Google ordena as publicidades



Leilão do Google Ads

Anunciante	Valor do Clique
Empresa 1	5
Empresa 2	4
Empresa 3	3

Outros fatores

- Taxa de clique esperado.
- Qualidade da Landing Page.
- Relevância do anúncio.
- Extensões utilizadas no anúncio.

Leilão do Google Ads

Anunciante	Valor do Clique	Quality Score
Empresa 1	5	Baixa
Empresa 2	4	Alta
Empresa 3	3	Media

Formatos de anúncios

- Características que mostram mais informações sobre o anúncio
 - Qualificação realizada pelos clientes
 - Número do telefone
- Adicionar extensões são bastante úteis.

Leilão do Google Ads

Anunciante	Valor do Clique	Quality Score	Formatos	Ranking
Empresa 1	5	Baixa	Nenhum	10
Empresa 2	4	Alta	Baixa	15
Empresa 3	3	Media	Media	20

Leilão do Google Ads

Anunciante	Valor do Clique	Quality Score	Formatos	Ranking
Empresa 3	3	Media	Media	20
Empresa 2	4	Alta	Baixa	15
Empresa 1	5	Baixa	Nenhum	10

Defina seus objetivos

Composição de objetivos

- O próprio objetivo.
- A motivação.
- O esforço,
- O KPI (Key performance indicator).

Criando um objetivo para uma revenda de carros

Objetivo	Vendas na loja fisica
Motivação	Eu quero comprar
Esforço	Vender carros
(KPI)	200 carros vendidos em maio

Criando um objetivo para uma revenda de carros

Objetivo	Vendas na loja fisíca	Vendas na loja online
Motivação	Eu quero comprar	Eu quero comprar
Esforço	Vender carros	Vender consórcios
(KPI)	200 carros vendidos em maio	400 consórcios até junho

Começando pelo seu melhor produto

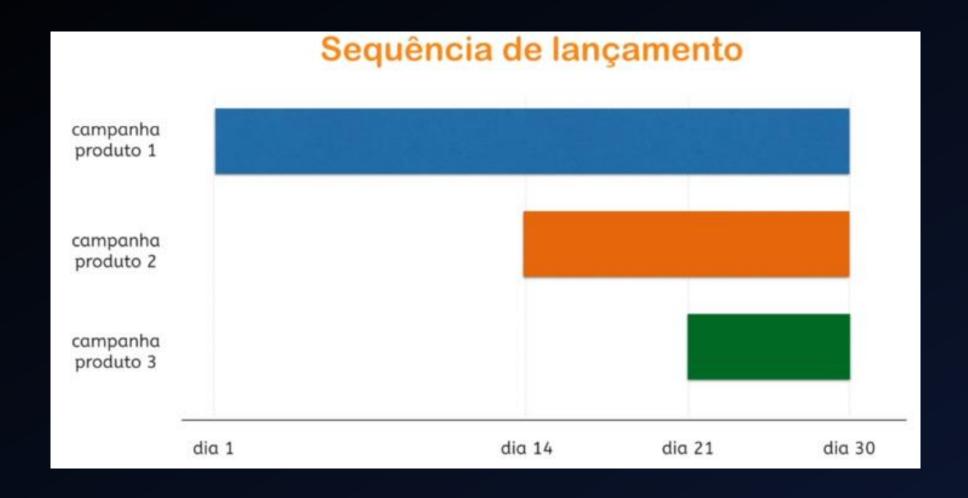
Como começar

Como iniciar

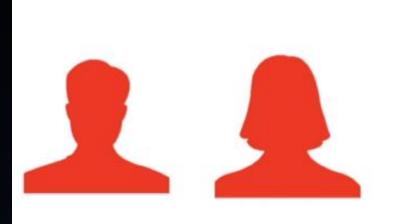
- Comece com seu produto de maior sucesso.
- Concentre-se em uma campanha específica.
- Crie em uma landing page com um único objetivo.
- Mantenha o mesmo orçamento diário.

Outros produtos e serviços

- Planeje com antecedência os próximos anúncios.
- Use a experiência da primeira campanha.
- Cada campanha tem que ter sua landing page.



Definindo sua persona



- Qual é a idade.
- Estudante ou profissional.
- Estudante qual curso ele faz.
- Quais são seus interesses.
- Onde vive.

Perfil do seu Persona



- Descreva quais tecnologias ele utiliza.
- Como ele acessa web.
- Usa mais celular ou computador.
- Quais redes sociais.
- Quanto tempo ele dedica à internet.

Questões sobre seu Persona.



- O que o motiva?
- Onde ele mais passam seu tempo?
- Por que eles se interessariam por seu produto?
- O que os convenceria a comprar seu produto?

Biografia



- Quais elementos de seu persona você poderia destacar.
- Pense em 3 ou 5 experiências de seu Persona.

Criando meu Persona.



Pedro

Homem, 30 anos. Profissional graduado

Carreira

Advogado, 7 anos de profissão.

Tecnologia

Fica online 6 horas por dia. Usa celular e computador.

Biografia

Pedro é um jovem advogado. Casado, gosta de uma vida saudável. Cético quanto a sua dedicação à academia. Gosta de receber recomendações de amigos para adquirir um serviço.

Os 3 primeiros meses

Sobre os 3 primeiros meses

Campanha de Ads

- Persistência.
- Você precisa investir dinheiro.
- Olhar para os dados constantemente.
- Refinar sua campanha.
- Investir mais dinheiro.
- Verificar os dados



Mês 1



Mês 2



Mês 3



- Chutar palavras chaves.
- Coletar dados
- Apenas presunção do que funciona.

Mês 1



- Você começa a ver crescimento.
- Analisar as melhores palavras chaves.
- Verificar quais foram os melhores anúncios.
- Não pode ter pressa.

Mês 2



Obtenção do retorno de seu investimento.

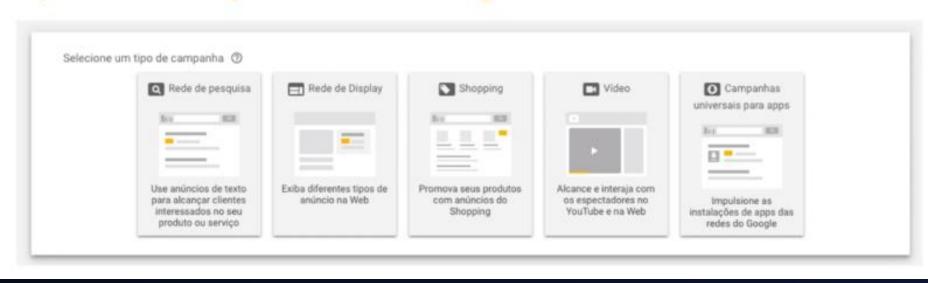
Mês 3

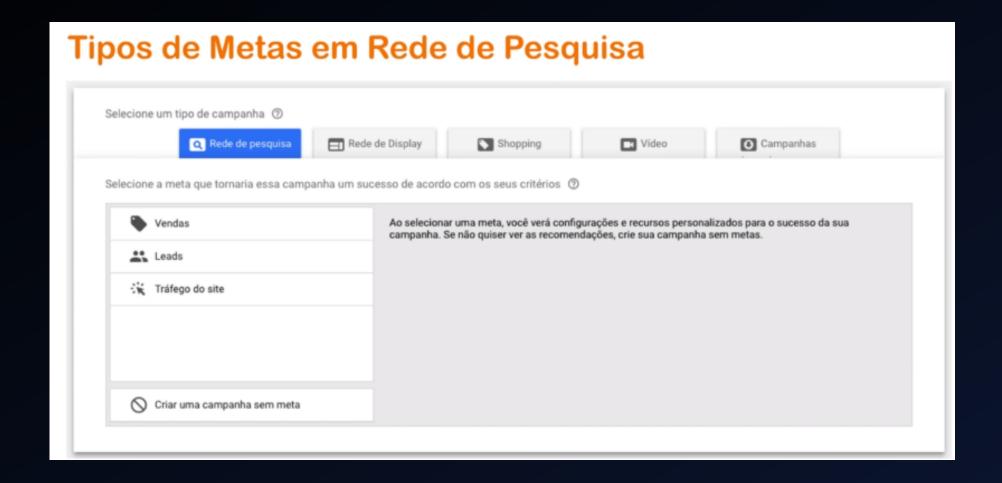
Tipos de Campanhas Ads

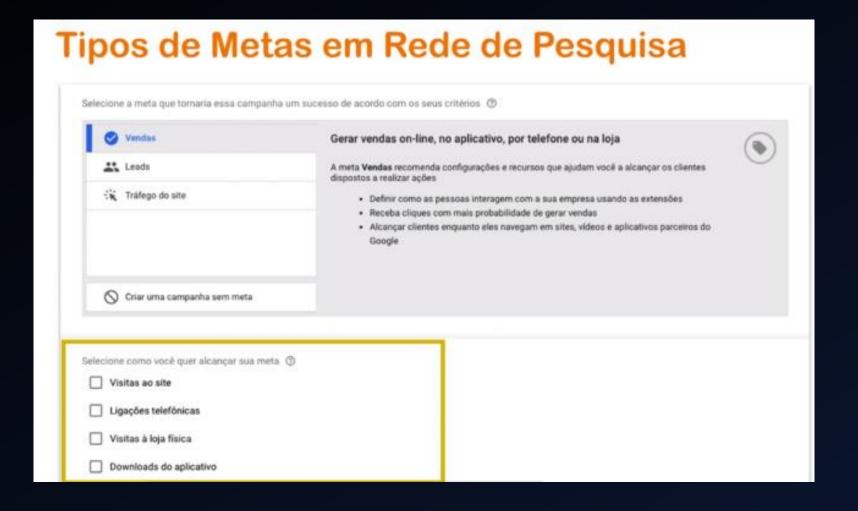
Tipos de Campanhas

Cada rede de publicidade tem tipos diferentes de campanhas para atender às suas metas.

Tipos de Campanhas no Google Ads





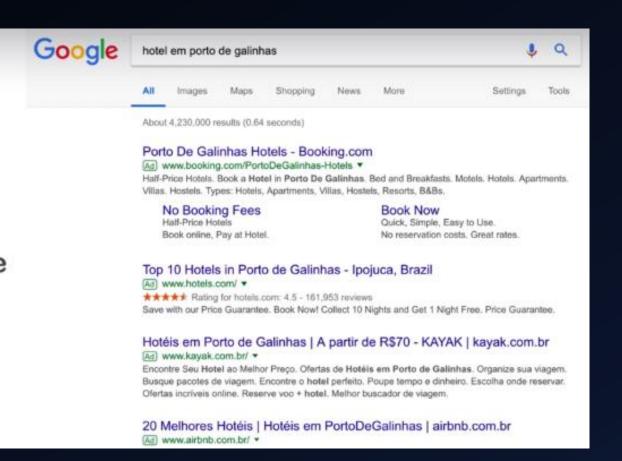


Rede de Pesquisa

Rede de Pesquisa

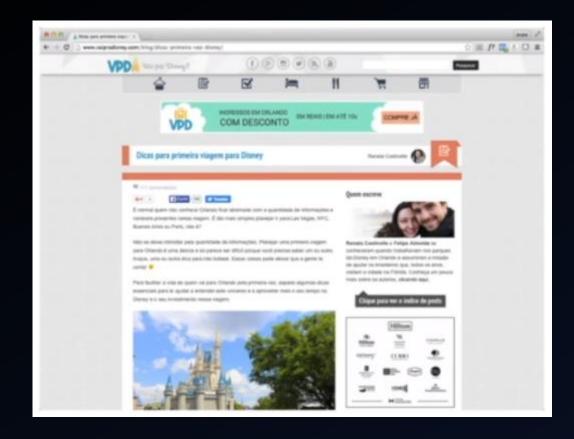


- Mais indicada para quem está iniciando.
- Atinge os clientes que estão com interesse imediato.



Rede de Pesquisa

- Como funciona
 - Correspondência entre os anúncios e palavras chaves de sua campanha com a pesquisa do usuário.
 - Você paga por clique realizado em seu anúncio.
 - Você pode determinar local que seu anúncio aparecerá.





Viagem a disney

Complemento

- Quando usar.
 - Recomendado para anunciantes mais experientes.
 - Você deseja alcançar clientes enquanto navegam online.
 - Você tem interesse em fortalecer sua marca.

- Como segmentar seus anúncios.
 - Segmentação por palavra-chave.
 - Segmentação por local e idioma de destino.
 - Segmentação por dispositivo.
 - Segmentação por público-alvo.

- Como segmentar seus anúncios em websites parceiros do Google
 - Segmentação contextual.
 - Segmentação por palavra-chave.
 - Segmentação por tópico.
 - Segmentação por local e idioma.

Rede de Display

- Como segmentar seus anúncios em websites parceiros do Google
 - Segmentação contextual.
 - Segmentação por palavra-chave.
 - Segmentação por tópico.
 - Segmentação por local e idioma.
 - Segmentação por canal.
 - Segmentação por público-alvo.

Rede de Display

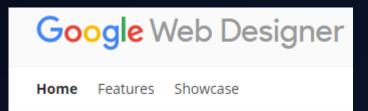
- Tipos de Arquivos.
 - JPG, GIF e PNG.
 - Tamanho 150Kb ou Menor.
 - 15 dimensões disponíveis.

- Tipos de anúncios.
 - Imagem
 - Texto

- Dimensões de Arquivos.
 - Retângulo vertical: 240 x 400
 - Cabeçalho para dispositivos móveis: 320 x 50
 - Banner: 468 x 60
 - Cabeçalho: 728 x 90
 - Quadrado: 250 x 250
 - Quadrado pequeno: 200 x 200
 - Retângulo grande: 336 x 280
 - Retângulo inline: 300 x 250

- Arranha-céu: 120 x 600
- Arranha-céu largo: 160 x 600
- Meia página: 300 x 600
- Cabeçalho grande: 970 x 90
- Banner grande para dispositivos
 - móveis: 320 x 100
- Outdoor: 970 x 250
- Retrato: 300 x 1050

- Outros anúncios da Rede de Display.
 - Animações gráficos com animações (GIF).
 - Anúncios em HTML 5.
 - Anúncios HTML5 criados no Google Web Designer.
 - Anúncios em HTML 5.
 - Anúncios em Flash.



Campanha em vídeo

Campanhas em vídeo

Campanhas em Vídeo

- Como funciona
 - Vinculados no YouTube.
 - Vinculados na Rede de Display.
 - Podem ser exibidos sozinhos.
 - Depois de 5 segundos, usuário pode pular.

Campanhas em Vídeo

- Recursos disponíveis
 - Configuração de lances e orçamento.
 - Segmentação por local.
 - Idioma de destino.
 - Opção por segmentar por dispositivos e modelos de aparelho.
 - Opção por segmentar por operadoras e redes sem fio.
 - Agendamento de anúncios e métodos de exibição.

Campanha de Remarketing

Remarketing

Remarketing

Como funciona



1o. Momento

Usuário visita seu website.

2o. Momento

Google adiciona um cookie.

3o. Momento

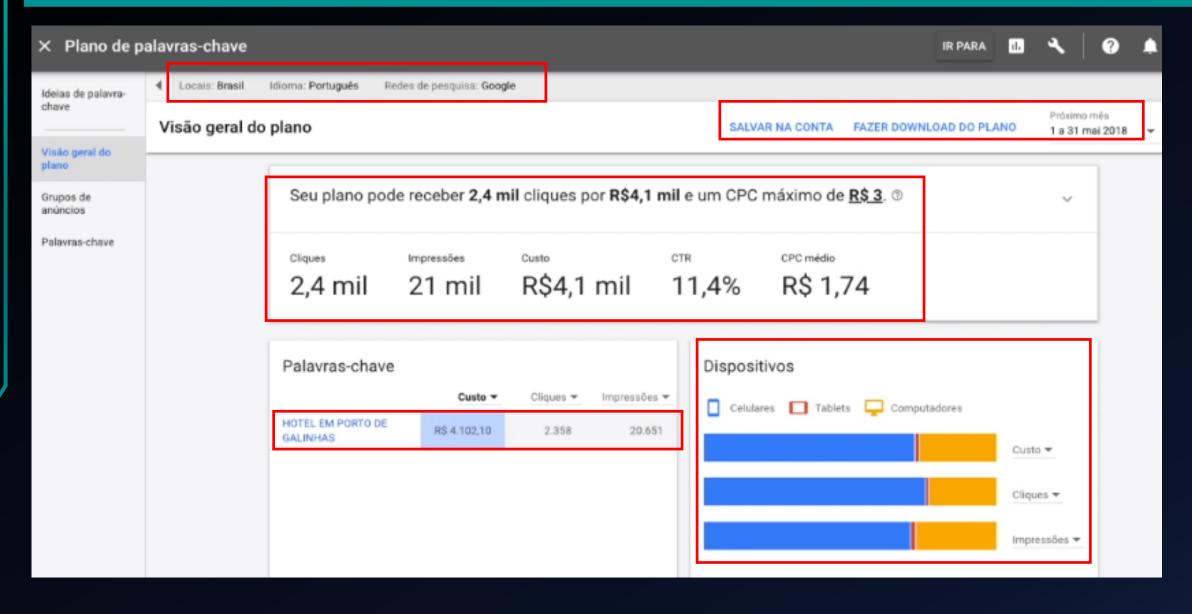
Seus anúncios ficam aparecendo para o usuário na Rede de Display.



Remarketing

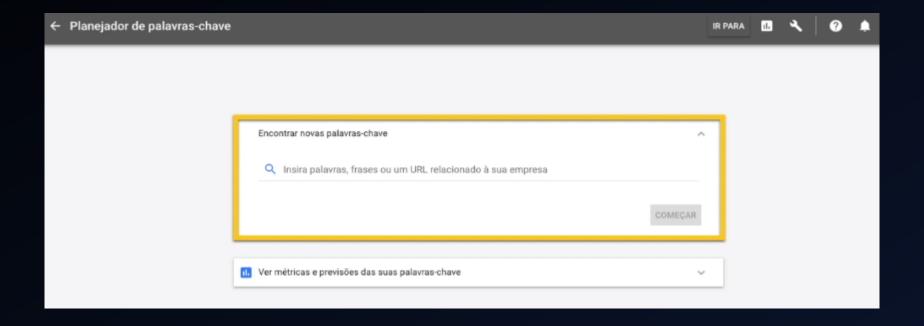
- Por que usar o Remarketing?
 - 97% dos visitantes, não convertem na primeira visita.
 - Não deixa o potencial cliente esquecer de você.
 - Você pode retirar um cliente que já converteu da lista de remarketing.

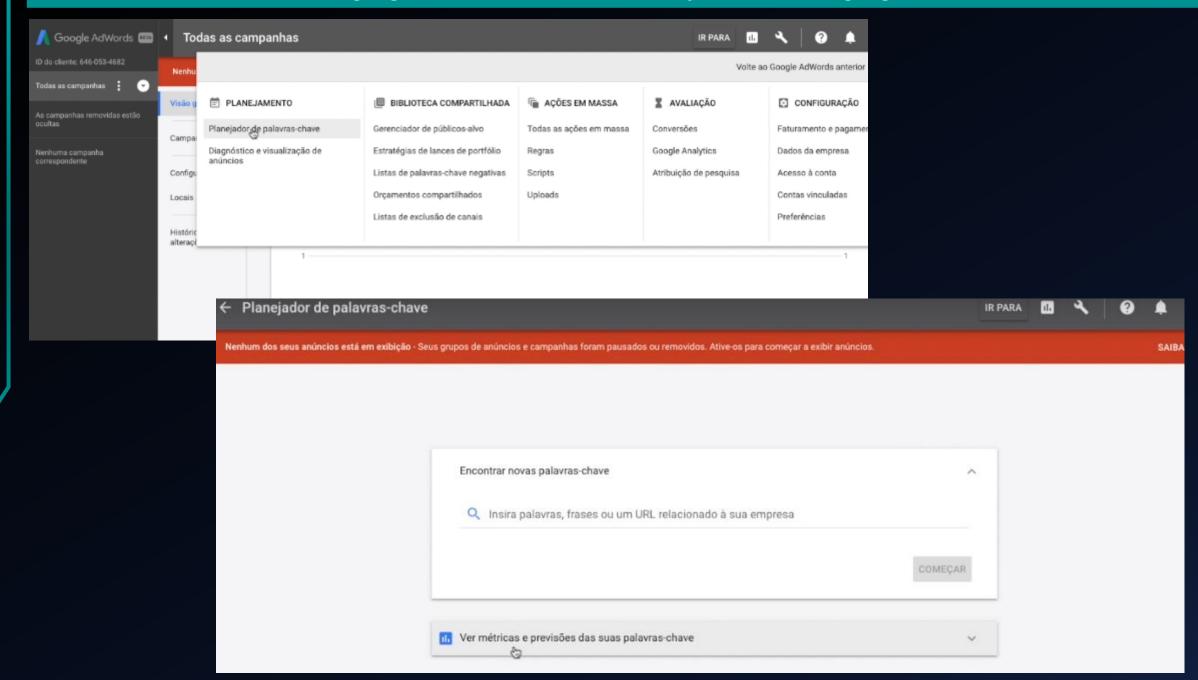
Introdução ao Keyword Planner

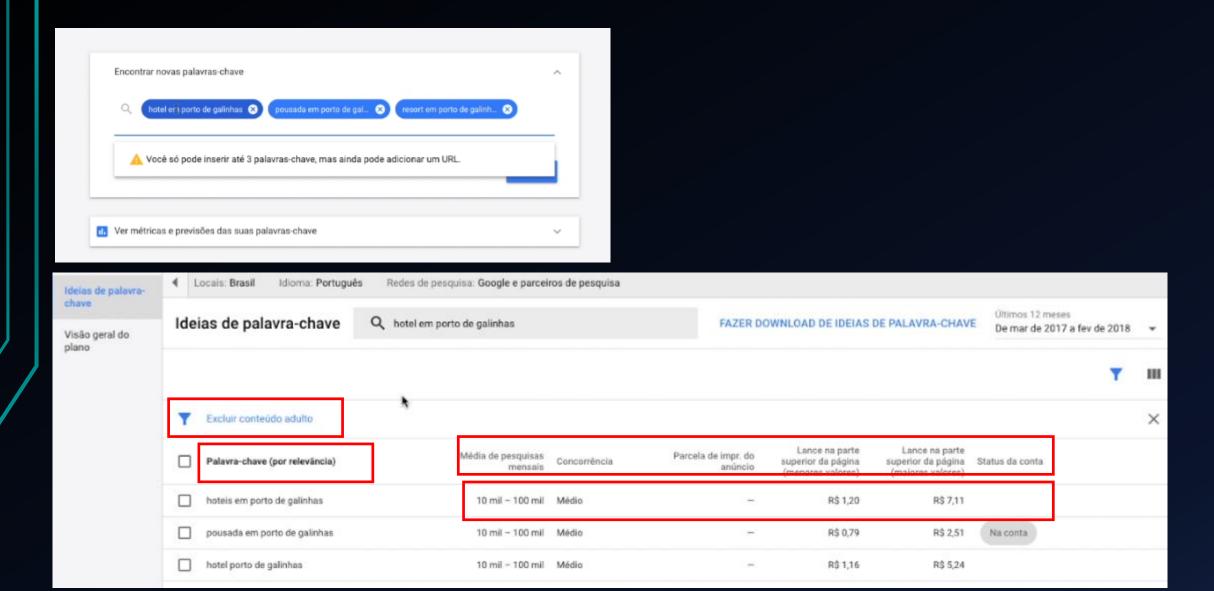


Procurar por palavras-chave

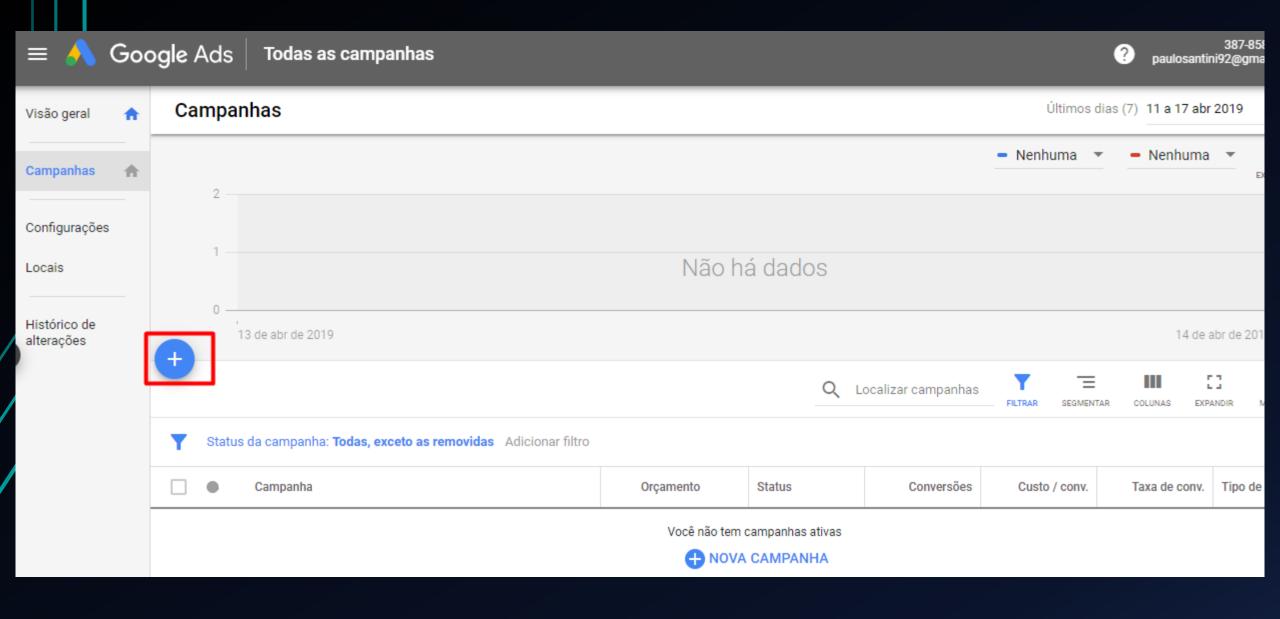
Ver métricas e previsões das suas palavras-chave

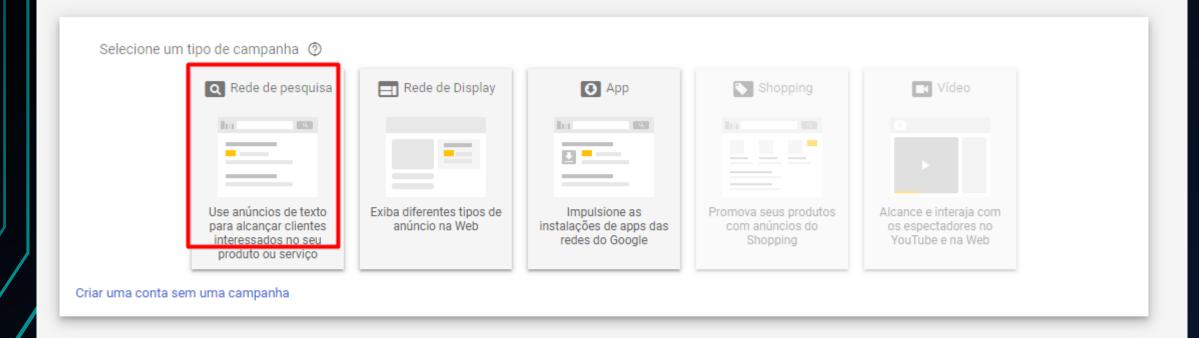






Como criar nova campanha





CONTINUAR

VOLTAR

