















## TIPOS DE CAMPANHAS:

-  Pesquisa: Anúncios que aparecem nas pesquisas do Google.
-  Performance Max: Anúncios em todos os canais do Google, otimizados automaticamente.
-  Geração de Demanda: Para despertar interesse em pessoas que ainda não procuram seu produto.
-  Rede de Display: Propagandas em sites parceiros, como no site da Globo.
-  Shopping: Mostra seus produtos para quem já pesquisou por itens semelhantes.
-  Vídeo: Anúncios exibidos no YouTube.
-  App: Para impulsionar downloads e engajamento do aplicativo.

## TIPOS DE OBJETIVOS:

-  Vendas: Escolha se seu site permite comprar diretamente dentro dele.
-  Leads: Use quando houver a opção “solicitar orçamento” que leva para o comercial.
-  Tráfego do site: Ideal para gerar visitas ao seu site.
-  Promoção de app: Para promover e aumentar instalações do seu aplicativo.
-  Reconhecimento e Consideração: Para gerar interesse e lembrança da marca.
-  Visitas a lojas locais e promoções: Para levar pessoas até sua loja física.
-  Campanha sem orientação: Quando você não quer seguir nenhuma das opções acima.