**06 maneiras de usar o Facebook Ads ao seu favor!**

****

O facebook é um gigantesco campo de atuação para grandes marketeiros, que trabalham anunciando conteúdo de qualidade e expandindo seus negócios, isso mesmo expansão, esta rede social em especial conecta o mundo inteiro, e pode tornar a sua empresa querida e amada pelos consumidores sem questão de segundos.

É importante frisar que para conseguir aumentar a visibilidade os lead, as empresas recorrem aos anúncios pagos como o **Facebook Ads**, mesmo assim ainda é possível conseguir muitos acessos sem pagar nada com conteúdos virais, fazendo com que os adeptos da mídia paga fiquem loucos.

Mas se você esta querendo os melhores resultados investir nas ferramentas como o **Facebook Ads** lhe trará grandes resultados, existe alguns anúncios específicos que trarão resultados diferentes para o seu perfil, vamos cita-los abaixo.

Envolvimento de publicação da página faz com que você impulsione a publicação, sendo mostrado para um número maior de fãs, aumentando as curtidas, comentários e compartilhamentos, impulsionando publicação com foco no aumento das curtidas na página.

Campanha de cliques no seu site, este tipo de campanha feita no **Facebook Ads** permite direcionar o seu visitante para o seu website, existe também o conversor de acessos no site é muito parecido com a campanha de cliques mais e focado em acessos que interagem dentro da página.

Existem também as campanhas para instalação de aplicativos, envolvimento com aplicativos, participações em eventos programados, obtenções de oferta que promovem alguma oferta semanal, por exemplo, as possibilidades são inúmeras.

É interessante mencionar que cada uma destas formas de campanha trazem resultados diferentes, é preciso estar alinhado com os objetivos da empresa, mas optar por soluções que não vão trazer os resultados esperados não adianta cada centavo precisa ter um investimento correto.

Desta forma vamos citar **06 maneiras de usar o Facebook Ads ao seu favor** confira.

1. ***Identifique seu público-alvo***

Primeiramente faça uma resenha com todos os segmentos que você pretende atingir, esta é uma parte de construção de qualquer campanha sendo muito importante, mesmo parecendo difícil vamos dar algumas dicas para te ajudar como.

Procure definir por faixa etária, gênero, quais os interesses mais fortes, localização na geografia, faça algumas pesquisas neste sentido para saber qual direção seguir, campanhas sem foco somente preenchem espaço no Facebook e são mal vistas pelo público.

1. ***Facebook Ads é conteúdo e não propaganda***

Entender este conceito é muito importante, pois o Ads é muito mais do que atingir o público com a mensagem certa na hora certa, por meio dela você pode oferecer um rico conteúdo que ninguém mais esta fazendo, isso parece meio impossível devido a chuva de material no Facebook, mais analisando friamente podemos perceber que a maioria das empresas ou pessoas apenas fazem com a rede lembrem-se da sua marca, e uma campanha é muito mais que isso.

1. ***Utilize o Website Custom Audiences***

Está é uma grande ferramenta disponível para promove campanhas de sucesso na rede, somente lembrando que para ter informações dos acessos é necessário colocar o código em seu site permitindo que o Facebook consiga rastrear.

A ferramenta funciona para gerar audiência especifica para pessoas que já acessam seu site em outras páginas, você conseguira ser mais assertivo com esta ferramenta usando o conteúdo certo para as pessoas certas gerando muita publicidade de retorno das páginas.

Vamos citar um exemplo, você cria um anúncio falando sobre mecânica para veículos direcionando para pessoas que acessaram seu conteúdo sobre mecânica de veículos do seu blog, você estará ligando o publico interessado com conteúdo especifico, é muito interessante e dá resultados.

1. ***Orçamento para investimento em campanhas***

Para os anúncios pagos é necessário estipular um orçamento primeiro, isso é muito importante, definindo isso, os anúncios são pausados automaticamente através do valor colocado no orçamento, sem te dar sustos, o mínimo que se pode investir por dia é R$ 10,00 por isso é necessário avaliar sua situação financeira, pois mesmo que tenha resultados eles têm um custo.

Verifique se você esta tendo retorno em contra partida do anúncio, o analítico do próprio **Facebook Ads** poderá lhe fornecer esta informação, para que o retorno seja considerável é importante que as vendas feitas a partir dos anúncios superem o valor investido neles.

1. ***Identifique quem não quer visualizar***

Esta é uma ferramenta muito poderosa do **Facebook Ads**, identificando quem não possui nenhum interesse no seu conteúdo, fará com que crie uma audiência especializada com maiores chances de sucesso na conversão, além de não gerar uma imagem ruim para sua página.

1. ***Renovação de audiência***

Criar anúncios no **Facebook Ads** é realmente incrível mais incrível ainda é determinar o tempo de duração no grupo que foi selecionado como alvo, após o prazo estabelecido as pessoas serão removidas e um novo público devera ser selecionado para dar continuidade a ação.

Este tipo de ferramenta permite que se atinjam públicos diferentes, sendo muito melhor para seu anúncio publicitário nas redes, vamos citar um exemplo quando você define como tempo de duração de 1 dia, isso significa que a cada 24 horas um novo público será atingido pela sua campanha.

Claramente o Facebook é um grande veiculo de comunicação de sua empresa, seu negócio em fim, dando visibilidade e trazendo resultados em forma de cifrões.

Caro leitor o que achou deste artigo? Foi interessante para você? Esclareceu suas dúvidas? Curta comente e compartilhe suas ideias conosco, elas são muito importante para nós.

