

1.4 - O QUE É GERENCIADOR DE NEGÓCIOS

As 7 coisas que mais vamos usar em um BM

Como criar o Gerenciador de Negócios

Contas de anúncios

O que é?!

É um painel profissional para gestão de campanhas de anúncios.

...Com o objetivo de organizar a sua empresa e campanhas, no seu gerenciador você pode até mesmo adicionar outras pessoas/empresas, que o ajudarão a criar e monitorar suas campanhas.

Cada perfil possui uma conta de anúncios pessoal fora de um Gerenciador de Negócios;

Não usaremos essa conta para os métodos a seguir no projeto. Somente as criadas dentro dos Gerenciador de Negócios.

Dentro de um Gerenciador de Negócios recentemente criado, temos o limite para a criação de uma conta de anúncio.

Somente após algum gasto inicial nesta primeira conta de anúncios, com uma cobrança efetuada no método de pagamento disponível, temos o limite de criação ajustado para mais 4 contas de Anúncios, totalizando, 5 contas.

Somente após estarmos utilizando todas as 5 contas com anúncios ativos, temos o direito de solicitar através do suporte um limite maior de contas.

Inicialmente temos o limite para a criação de 2 Gerenciadores de Negócios.

O seu primeiro Gerenciador de Negócios pode ser criado através deste link:
business.facebook.com/create

Contas de anúncios

Páginas (Fan Pages)

Cada gerenciador de negócios pode possuir várias contas de anúncios. Apenas dentro de cada uma delas criamos as nossas campanhas.

As FanPages são páginas que usamos para representar uma marca, empresa ou figura pública. Somente através de uma, podemos criar um anúncio. Sendo assim, sempre será possível criar um anúncio onde o uso da sua imagem nunca será obrigatório.

Pixel e seus eventos

O pixel do Facebook é uma ferramenta de análise que permite mensurar a eficácia da sua publicidade com base nas ações que as pessoas realizam no seu site.

Formas de pagamentos

Nas formas de pagamentos do Facebook iremos adicionar um método de pagamento que faça com que os nossos anúncios sejam cobrados de forma automática a medida que as campanhas estiverem sendo vinculadas.

Conversões personalizadas

As conversões personalizadas permitem otimizar seus anúncios para eventos personalizados usando o tráfego da URL. Para otimizá-las, é possível criar uma conversão personalizada e escolher uma categoria de evento padrão semelhante à ação que deseja otimizar. Assim, poderemos mostrar seus anúncios para as pessoas mais propensas a realizarem essa ação.

Públicos personalizados

O Público Personalizado é uma opção de direcionamento de anúncios que permite que você encontre públicos existentes entre as pessoas que estão no Facebook.

Adição de pessoas (quando necessário)

Você pode usar fontes como listas de clientes, tráfego no site ou no aplicativo ou envolvimento no Facebook para criar Públicos Personalizados de pessoas que já conhecem sua empresa.

Essa opção permite que você adicione pessoas aos ativos (por exemplo, Páginas, contas de anúncios, catálogos e aplicativos) no seu Gerenciador de Negócios. Quando você adiciona uma pessoa a um ativo, pode escolher o nível de permissão que dará a ela.