

Anúncios Online: conheça os principais canais de mídia paga

Texto com 1000

Conheça os principais canais de mídia paga e como os anúncios online podem ajudar o sucesso dos seus negócios!

Se destacar de forma orgânica nos mecanismos de buscas e nas redes sociais é possível, porém vem se tornando cada vez mais difícil, devido o aumento da competitividade por espaço de destaque na internet.

Anúncios online são um investimento com melhor custo-benefício se comparado com as mídias offline, pois atinge um público maior, mais segmentado e é consideravelmente mais barato.

Para ajudar você a entender mais de como funciona esta forma de divulgação preparamos um artigo completo sobre anúncios online nos principais canais de mídia paga!

<h2>Anúncios online: os canais de mídia paga.</h2>

O poder da mídia paga vai além da visibilidade, ele possibilita a segmentação minuciosa do seu público-alvo o garante leads bastante qualificados.

O comportamento e as características da audiência que busca irão fornecer os dados que serão a base para o sucesso da campanha de anúncios online.

Sabendo disso, agora é hora de descobrir quais canais são mais interessantes para o seu negócio.

Atualmente as principais fontes de leads estão divididas em três grupos:

<h3>Rede de pesquisa.</h3>

Os canais de anúncio online que fazem parte desta categoria são os buscadores online, exemplos conhecidos são o Google e o Bing.

O objetivo ao investir em anúncios online para essas plataformas, é aparecer na primeira página do buscador quando o seu público-alvo faz uma pesquisa.

Estes são os chamados links patrocinados que aparecem geralmente antes dos resultados orgânicos, nesse formato de anúncios online, é preciso garantir que o conteúdo e

configuração da sua página esteja otimizado em SEO, para aparecer para um cliente em potencial quando ele digitar a palavra-chave que escolheu para anunciar.

Saiba mais sobre SEO: <https://relead.com.br/service/otimizacao-de-sites-seo/> seu conteúdo sendo relevante e otimizado.

Sua estratégia de marketing SEO para anúncios online em redes de pesquisa precisa ser voltado para o Google.

Já que o Google é o buscador mais popular, dominando uma fatia de 94% do tráfego orgânico na internet com mais de 100 bilhões de pesquisas por mês, segundo o portal de notícias americano <https://mashable.com/> Mashable.

Considerando isso, conheça as principais maneiras de anunciar através do Google.

Rede de pesquisa.

Aqui, seu conteúdo aparecerá no topo da página de resultados do Google, para isso é necessário conteúdo otimizado e relacionar a campanha com uma palavra-chave.

Assim, quando seu público-alvo fizer uma pesquisa relacionada ao produto da sua marca seu anúncio terá mais oportunidades de aparecer.

Rede de display.

Neste formato anúncios online a campanha aparece em formato de banner em canais parceiros do Google. Essa categoria é baseada nas preferências de busca e acesso do público.

O usuário ao entrar em um site, visualiza o anúncio e se clicar, é direcionado para o site do anunciante.

Google shopping.

No Google shopping, as imagens dos produtos relacionados a palavra-chave aparecem no topo da página de resultados do buscador, permitindo ao usuário analisar as qualidades e os preços dos produtos.

Vídeo: YouTube.

Os anúncios online em vídeo são muito utilizados para atingir um público mais jovem e interativo, são muito populares em vários canais parceiros do Google.

É importante falar em especial de um canal parceiro do Google, o YouTube, é necessário ter uma conta no Google ads, para anunciar no YouTube, e por lá gerenciar o alcance e ver os resultados dos seus anúncios online.

Social ads.

As redes sociais são canais de mídia paga, muito relevantes atualmente, ao lançar uma campanha de anúncios online nas mídias sociais, é possível conseguir mais seguidores e engajar o seu público já estabelecido, entre outras inúmeras vantagens.

Em janeiro de 2020, havia 3,80 bilhões de usuários de mídia social, em todo o mundo, e a média diária de conexão de uma pessoa com a internet, sendo de 7 horas, segundo o <https://datareportal.com/reports/digital-2020-global-digital-overview> relatório digital 2020: Global Digital Overview, promovido pela hootsuite e a We Are Social.

Logo, sendo as redes sociais os canais online mais acessados, é também onde geralmente se concentra muitos dos clientes em potencial.

Como existem diversas redes sociais, é necessário analisar o perfil da rede social e do público que utiliza.

Por isso é importante verificar se anunciar em determinada rede social vale o investimento, considerando a capacidade que ela terá para alcançar do seu público-alvo.

Veja as mais populares:

Facebook ads

Considerada atualmente a maior rede social do mundo, é uma das mais procuradas para anúncios online.

Com sua segmentação de audiência customizada, permite delimitar bem quem vai ver seus anúncios.

Nela é possível ampliar o contato com o público e o relacionamento com os clientes, e gerar leads qualificados.

Instagram ads.

O Instagram tem uma das maiores audiências da internet, por isso criar anúncios online nesta mídia traz visibilidade e reconhecimento.

Os anúncios online para Instagram têm um forte apelo visual e de conteúdo qualificado.

O gerenciamento de anúncios online do Instagram é feito a partir do gerenciador de anúncios do Facebook, por lá também é possível analisar as métricas de resultado.

<h4>LinkedIn</h4>

Rede social voltada para assuntos profissionais. É a mais conhecida neste segmento.

Ótima opção para anúncios voltados para empresas e profissionais autônomos, possui um grande alcance de um público qualificado em negócios e profissionais em cargos de decisão.

<h3>Native ads.</h3>

Os anúncios online feitos via Native ads é relacionado aos contextos em sites de notícias como, Exame, Time, ESPN, CNN, entre outros.

Existem plataformas agregadoras, com parceiros de publicações como o Outbrain e o Taboola.

Eles recomendam o link para o conteúdo dos anúncios online, próximo aos artigos desses portais.

<h2>Vantagens dos anúncios online.</h2>

Os anúncios online aumentam o alcance a sua marca em um curto período, aumentando a visibilidade, além disso, possuem diversos benefícios, que valem o investimento, como estes:

Gerar tráfego para site ou blog, rapidamente.

Impulsionar expressivamente campanhas de vendas.

O investimento em anúncios online é flexível.

Públicos identificados e segmentados.

Os resultados são facilmente mensurados.

Para que seu conteúdo alcance o público certo é preciso combinar a mídia orgânica e a mídia paga.

Os canais de mídia que disponibilizam anúncios online possuem uma imensa capacidade de segmentação, que pode ser personalizada de acordo com a necessidade do seu negócio.

Logo, a mídia paga oferece vários meios para impulsionar os resultados das suas estratégias de marketing, e permite que, com o planejamento certo, você possa realizar seus objetivos pelo menor custo possível.

Claro que para isso é preciso fundamentar seus anúncios em conteúdos qualificados, lembrando da necessidade de criar uma jornada de compra envolvente.

Gostaria de receber mais conteúdo para aprender sobre como ter sucesso na internet? Inscreva-se na nossa [newsletter](https://relead.com.br/), e não perca nenhum conteúdo!