Paris Mídias

Gestão de Tráfego Pago

Boas Práticas para “lotar” sua agenda com o Tráfego Pago

Gestão de Tráfego Pago

Meta

Google Ads

Conhecendo o seu público -alvo

Antes de comerçarmos a anunciar é **importante indentificar qual é o seu público alvo**

Perfil de Paciente Ideal: Conhecer seu público permite criar mensagens e campanhas altamente direcionadas.

uma persona detalhada do seu público-alvo, considerando fatores como idade, gênero, interesses, necessidades de saúde, preocupações e comportamento online.

Compreendendo Necessidades e Dúvidas: Você explorará como identificar as principais necessidades e dúvidas do seu público-alvo relacionadas à saúde.

Isso ajuda a criar conteúdo relevante e a abordar as preocupações dos pacientes.

Vale ressaltar que o tráfego pago não opera milagres; ele amplifica a essência do empreendimento.

Estratégia para conteúdos orgânicos

Através dos conteúdos orgânicos, você vai educar a sua audiência.
Com a base na estratégia do Hyeser: utilizamos a sequência de conteúdos **“COCA”**

- Conexão : Serão posts que criem conexões com sua audiência, como uma foto sua antiga mostrando sua trajetória

- Objeção: Estratégias usadas nos seus clientes, fotos estudando prova social (Antes e depois)

- Crescimento: Ensine a sua audiência algo relacionado aos seus serviços

- Autoridade: Fotos com pacientes, eventos, resultados, prova social grandiosa (Depoimento)

Uma dica: Para nome do usuário utilize nomes simples, com poucas palavras e fácil de ser lido

Exemplo: “ Dra+ nome e sobrenome”
”A + Dra + sobrenome
”O + Dr + Sobrenome”

Dessa forma, os potencias clientes podem encontrar você com mais facilidade.

Estratégia para tráfego pago

Após entendermos como utilizaremos o orgânico, iremos agora potencializar ainda mais sua presença com uma **estratégia validada, conhecida como : R+C**

Meta Ads = R de Reconhecimento

Campanhas com foco em trazer seguidores qualificados de acordo com seu público-alvo definido anteriormente com conteúdos topo de funil.
+
Campanhas com foco em entregar conteúdos específicos para a sua audiência criada com foco em fazer elas descerem na etapa do funil.

Google Ads= C de Conversão

Campanhas com o foco de capturar potenciais clientes que buscam pelo o seu serviço atráves da rede de pesquisa.

Com esse objetivo focaremos em atingir pessoas que estão de fato com a necessidade dos seus serviços.

Google Meu Negócio

Ferramenta muito importante para ser utilizada e atualizada com frequência, adicionar novas fotos do espaço, responder comentários e dúvidas



Olha a **média de pesquisas mensais das palavras-chaves** abaixo, com o Google Meu Negócio bem feito **sua empresa aparece no topo dessas pesquisas**

Palavra-chave	Média de pesquisas mensais
dentista	246.000
dentista perto de mim	27.100

Palavra-chave	Média de pesquisas mensais
médico	110.000
médico perto de mim	260

Um bom atendimento faz toda diferença



Um pilar essencial ao utilizar o tráfego pago para trazer pacientes é justamente ter um bom atendimento



Um bom atendiimento **é fundamental** para transmitir uma **imagem positiva** do seu consultório e conquistar a **confiança dos potenciais pacientes**

Resposta Rápida:
Responda às mensagens o mais rápido possível. A agilidade no atendimento mostra que você valoriza o tempo e o interesse dos clientes.

Abordagem Amigável:
Comece a conversa com uma saudação amigável e personalizada. Use o nome do cliente e seja cordial em todas as interações.

Clareza e Concisão:
Comunique-se de forma clara e concisa. Evite mensagens muito longas e vá direto ao ponto, respondendo às perguntas dos clientes de maneira objetiva.

Quem somos?

Somos uma agência que não rotula você como mais um, buscamos através de mais de 3 anos em atuação as melhores estratégias validadas focadas na sua realidade.

Com a nossa agência, você terá todo o suporte necessário sem precisar aumentar ainda mais a sua folha de funcionários, ou seja aumentar seus custos ainda mais.

+500MIL	25+	+15	9.5/10
Investidos em Tráfego	Empresas atendidas	Nichos diferentes atendidos	Avaliação dos nossos clientes

Conclusão

Sendo assim, com a “casa arrumada”, uma estratégia bem definida, um bom atendimento e uma boa gestão de tráfego é muito provável (para não falar 100%) que você irá alcançar suas metas de vendas/pacientes

Como falei anteriormente é muito importante estar sempre com campanhas ativas, não qualquer campanha mas sim uma campanha que esteja de acordo com a estratégia

Bônus:

Boas referências de Anúncios

Um anúncio bem feito é um dos pilares para se ter bons resultados com o tráfego pago

Segue o link de uma pasta com referências:

Pasta de referências

www.parismidias.com.br