

DISPLAY ADVERTISING:

TÓPICOS *para* RELEMBRAR

Guia Rápido: Técnicas Chave para melhorar qualquer Estratégia de Publicidade Online!

Um elemento primordial para a criação de uma campanha de Display Advertising eficaz, para qualquer empresa, terá sempre como alvo o seu cliente ideal. Com uma pequena ajuda, poderá determinar detalhes concretos sobre a localização dos seus clientes, a sua idade, ou mesmo, onde estes passam mais tempo online.

As técnicas de segmentação de Display Advertising irão fortalecer a sua Campanha e aumentar substancialmente o reconhecimento da sua marca junto da sua base de clientes.

As diferentes técnicas de segmentação online, que a sua empresa/marca pode começar a aproveitar hoje mesmo, são:

Geo - segmentação

Esta técnica deverá ser potenciada quando o objetivo é atingir uma área específica. O Geo-target pode ser local ou metropolitano, regional. Pode até mesmo colocar os seus anúncios em sites que são de âmbito nacional!

Segmentação por Site específico

Com esta técnica os seus anúncios serão apresentados em "sites nicho" altamente especializados, relevantes para a sua estratégia, e, muito reconhecidos pelo mercado. Este é um método muito rentável para ganhar a visibilidade máxima, com a construção da sua marca em sites populares.

Segmentação comportamental

Esta técnica direciona os seus anúncios online apenas a pessoas que demonstraram comportamentos e interesses que são relevantes para o seu negócio online. Esta garante que os seus anúncios e dinheiro são canalizados para sites que originam posteriores visitantes, ao seu site, de maior qualidade.

Remarketing

A técnica de remarketing tem como alvo potenciais novos clientes que já demonstraram interesse na sua empresa/marca por já ter visitado a sua página online ou site. Essencialmente, familiariza-os a sua marca ao fazer aparecer os seus anúncios mesmos noutros site, levando mesmo os interessados a considerar a compra dos seus produtos ou serviços.

Retargeting

Combina duas avançadas tecnologias de segmentação: 1) Redirecionamento por Pesquisa da Audiência Alvo, mostrando seu anúncio publicitário online aos consumidores, em função das palavras-chave utilizadas nas suas pesquisas, e, 2) Redirecionamento do Site – Os seus Clientes Alvo, que já visitaram o seu site, continuam, repetidamente, a ver o seu anúncio noutros sites enquanto navegam online.

Sobre a WSI – We Simplify the Internet:

A WSI é Líder Mundial em Serviços de Consultoria em Internet Marketing. Utilizando a tecnologia disponível mais inovadora e as mais avançadas técnicas e estratégias em Digital Marketing, permite que qualquer empresa possa ter uma Solução de Digital Marketing desenhada à sua medida e adequada aos seus objetivos de negócio, por meio da otimização da sua presença online. Para mais informação sobre as Soluções de Digital Marketing apresentadas neste Webinar, por favor entre em contacto com o seu Consultor WSI ou envie um email para: info@wsiportugal.com