

# Checklist de Sucesso para Campanha da Temporada de Compras

Garanta que sua campanha de final de ano tenha tudo o que precisa para brilhar com as tecnologias da Meta:



## Crie Reels mostrando os principais produtos

- Produza no formato 9:16 e mantenha os elementos dentro da zona segura;
- Entretenha seu público com conteúdo relacionável e envolvente que chame atenção;
- Use ferramentas criativas como texto, filtros ou efeitos de câmera;
- Mantenha o som ligado e use áudios em alta para capturar atenção;
- Use chamadas para ação (CTA) atraentes para induzir a ação. [Saiba mais dicas para criar anúncios em Reels.](#)

## Faça parcerias com criadores e amplifique com Anúncios de Parceria

- Aumente a confiança e a visibilidade com endossos autênticos;
- Faça parcerias com criadores para criar conteúdo mais autêntico e envolvente que gere anúncios mais performáticos;
- Veicule anúncios da sua conta e página, bem como da conta e página do criador, para alcançar novos públicos. [Aprenda como criar um Anúncio de Parceria.](#)



## Lance Campanhas de Vendas Advantage+

- Automatize e otimize o desempenho dos anúncios com IA;
- Aproveite o aprendizado de máquina para publicidade segmentada;
- Faça ajustes em tempo real para máximo impacto;
- Simplifique a configuração e foque na estratégia de alto nível;
- Teste e aprenda com recursos de teste A/B;
- Maximize o retorno sobre o investimento em anúncios (ROAS) com até 32% de aumento. [Saiba mais sobre as Campanhas de Vendas Advantage+.](#)

## Ative Anúncios de clique para o WhatsApp

- Alcance clientes onde eles estão: converse com compradores no app de mensagens que eles mais usam, com mais de 2 bilhões de usuários ativos mensais;
- Impulsione vendas e conversões: use Anúncios de clique para o WhatsApp para iniciar conversas com potenciais clientes e fechar negócios;
- Otimize o atendimento ao cliente: use recursos integrados do WhatsApp Business, como respostas rápidas e automáticas, para gerenciar consultas de forma eficiente;
- Construa confiança e fidelidade: ofereça um atendimento excepcional e crie relacionamentos fortes com seus clientes por meio de interações personalizadas. [Aprenda como criar Anúncios de clique para o WhatsApp agora.](#)



## Configure seu catálogo do WhatsApp Business

- Crie uma experiência de compra fluida: use o catálogo do WhatsApp Business para mostrar seus produtos diretamente no app, facilitando a navegação e a compra dos clientes;
- Organize seu inventário: agrupe produtos em coleções para ajudar os clientes a encontrar o que precisam de forma rápida e eficiente;
- Aumente a descoberta: compartilhe links do catálogo em chats ou nas redes sociais para alcançar um público maior e gerar mais tráfego para suas ofertas. [Saiba como conectar um catálogo à sua conta do WhatsApp Business.](#)

## Use a API de Conversões

- Conecte seus dados: estabeleça uma conexão direta entre os dados de marketing do seu negócio e a Meta para melhorar o desempenho da campanha com insights em tempo real;
- Melhore o pareamento de eventos: compartilhe dados detalhados dos clientes para aumentar a qualidade do pareamento de eventos e melhorar a precisão do acompanhamento de conversões;
- Potencialize o desempenho: use insights baseados em dados para tomar decisões informadas na campanha e otimizar para melhores resultados, como redução de custos e aumento de vendas. [Saiba mais sobre as opções de integração da API de Conversões.](#)

