



Mitos & verdades sobre campanhas no Instagram durante a Temporada de Compras

A temporada de festas está chegando, e é hora de desmistificar alguns conceitos comuns sobre Reels e creators no momento de elaborar uma estratégia de marketing. Aqui estão algumas verdades e mitos que você precisa saber para criar campanhas eficazes durante a Temporada de Compras.



Mito 1: Reels são apenas para entretenimento

Verdade: Reels podem ser uma ferramenta poderosa para marketing, desde que sejam usados corretamente. Ao mostrar produtos em uso, usar sons em alta e publicar consistentemente, você pode aumentar o engajamento e as conversões.



Mito 2: parcerias com influencers são caras e não funcionam

Verdade: parcerias com influencers podem ser uma ótima maneira de aumentar o alcance e a credibilidade da sua marca. Ao amplificar os Reels dos criadores via anúncios e gerar prova social com recomendações autênticas, é possível alcançar um público mais amplo e confiável.

Mito 3: Advantage+ é apenas para grandes empresas

Verdade: Advantage+ é uma ferramenta que pode ajudar a otimizar as campanhas para melhor desempenho, independentemente do tamanho da empresa. Ao automatizar testes de criativos e entregar experiências personalizadas em escala, você consegue melhorar o desempenho das suas campanhas.



Mito 4: a API de Conversões é difícil de implementar

Verdade: a API de Conversões pode ser implementada facilmente com a ajuda de parceiros (Meta Business Partners) e pode ajudar a medir os resultados reais, otimizando as campanhas. Ao analisar os dados coletados pela API, você identifica áreas para melhoria e oportunidades para crescimento.



Mito 5: engajar com clientes é demorado e não é importante

Verdade: engajar com clientes é crucial durante a Temporada de Compras. Ao direcionar clientes diretamente para uma conversa com Anúncios de clique para o WhatsApp e ao enviar mensagens de remarketing com ofertas, você reengaja clientes que mostraram interesse na sua marca e aumenta as conversões.

Ao entender esses mitos e verdades, você pode criar uma estratégia de marketing eficaz que ajude a aumentar o alcance, o engajamento e as conversões durante a Temporada de Compras.