

# COMO FAZER E PROGRAMAR

ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?



**SEBRAE**

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

## SUMÁRIO

<b>POR QUE UTILIZAR O FACEBOOK ADS?.....</b>	<b>3</b>
<b>COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?.....</b>	<b>4</b>
<b>COMECE CRIANDO O SEU NEGÓCIO.....</b>	<b>5</b>
Configure seus ativos comerciais.....	7
Menu Contas:.....	8
Submenu Páginas:.....	8
Submenu Contas do Instagram:.....	8
Submenu Conta do WhatsApp:.....	8
Submenu Contas de Anúncios:.....	9
Menu Segurança da Marca.....	10
Submenu Domínios.....	11
Menu Informações da Empresa.....	11
Menu usuários.....	11
Submenu Pessoas.....	12
Submenu parceiros.....	12
<b>CHEGOU A HORA DE PROGRAMAR SEUS ANÚNCIOS!.....</b>	<b>13</b>
PÚBLICOS.....	14
Criar Um Público Salvo.....	14
Criar Público Personalizado.....	15
Criar Público Semelhante.....	15
GERENCIADOR DE ANÚNCIOS.....	16
Visão geral do Gerenciador de Anúncios.....	16
Criando uma campanha.....	17
Conjunto de Anúncios.....	18
Anúncios.....	20

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

1

A rede social é parte fundamental na estratégia de marketing de empresas de todos os portes e segmentos. Com 70,3% da população brasileira conectada pelas diversas plataformas (dados da especialista em marketing digital, Hubspot), este terreno virtual oferece solo fértil para as marcas que desejam alcançar novos consumidores e conquistar mais presença no mercado.

No entanto, por oferecer tantas oportunidades para negócios, as redes sociais também são um espaço muito concorrido. Por isso, os empreendedores que quiserem realmente se destacar e conseguir obter um maior ROI (Return Over Investment, ou Retorno Sobre Investimento) a partir de suas ações digitais, devem lançar mão de estratégias para potencializar o uso deste recurso publicitário.

## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

2

Neste contexto, investir em anúncios tornou-se uma necessidade. A ampla competição pela atenção dos usuários fez com que a entrega orgânica (gratuita) de conteúdos se torne cada vez menor. Além disso, a fim de estourar a bolha e atingir potenciais clientes que ainda não integram a sua base de seguidores, as empresas precisam se valer desta preciosa ferramenta. Assim, o primeiro passo em direção a uma estratégia de marketing digital eficiente nas redes é aprender a utilizar os recursos destinados aos anunciantes.

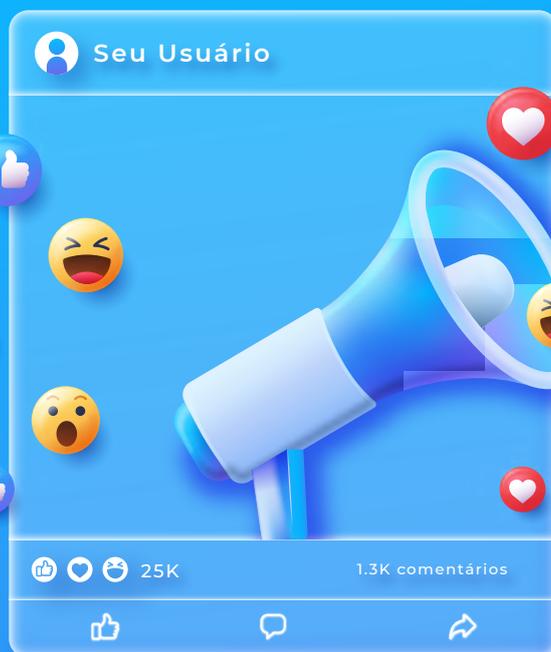
E é justamente esse o assunto deste E-book. Reunimos um verdadeiro guia neste material para você poder iniciar campanhas publicitárias em duas das mais relevantes redes sociais da atualidade: Facebook e Instagram. Após esta leitura, você estará apto a configurar seu negócio, sua conta de anúncios e lançar campanhas com diferentes objetivos para trazer mais resultados para o seu negócio.

Continue com a gente e saiba como fazer e programar anúncios no Facebook Ads!



# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

3



## POR QUE UTILIZAR O FACEBOOK ADS?

Antes de tudo, você precisa entender por que é importante aprender mais a respeito e utilizar o Facebook Ads. Este sistema é a plataforma onde empresas podem criar e gerenciar os anúncios que aparecerão tanto no Facebook quanto no Instagram. Ambas as redes fazem parte da Meta, a nova marca que reúne todas as redes sociais de propriedade de Mark Zuckerberg.

São também duas das plataformas mais utilizadas no Brasil, sendo que juntas possuem grande alcance sobre um público amplo, na faixa dos 20 aos 60 anos. Por isso, e graças às integrações entre as redes, conhecer o Facebook Ads é essencial para quem quer elaborar uma estratégia de marketing digital abrangente e efetiva.

## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

4



## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

Existem diversas etapas para a veiculação de anúncios no sistema da Meta. Desde a criação da sua conta de negócio e seleção de método de pagamentos até o envio das publicidades para aprovação no sistema.

Por isso, siga o passo a passo a seguir para se assegurar de que não surjam erros de configuração ao longo do processo. Eles podem ser complexos de corrigir e provocam atrasos no lançamento de suas campanhas.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

5



## COMECE CRIANDO O SEU NEGÓCIO

Com o passar dos anos, o Facebook profissionalizou muito os recursos para anunciantes. Por isso, para obter os melhores resultados e a melhor experiência, você deve se valer de todas as ferramentas disponibilizadas.

Antes, era possível criar contas de anúncios a partir de seu perfil pessoal como administrador de uma página, ou diretamente na página da empresa. Agora, você deve acessar o Business Manager, o Gerenciador de Negócios do Facebook, para realizar este processo. Dentro desta plataforma, que você irá acessar com seu login pessoal,

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

6

você pode criar diversos negócios e para empresas diferentes. A partir daí, cada empresa terá sua própria área, com as contas de anúncios, formas de pagamento e gerenciador de anúncios separados.

Hierarquicamente, a estrutura de acessos é a seguinte:

- Sua conta pessoal.
- Seu Business Manager.
- Seu negócio.
- Ativos comerciais de cada negócio: suas páginas, contas de anúncios, gerenciador de anúncios e demais recursos de publicidade.

Para criar o seu negócio, acesse o [Gerenciador de Negócios do Facebook](#) (que em breve passará a se chamar Meta For Business) e entre com as credenciais do seu perfil pessoal. Dentro desta plataforma, selecione a opção “Criar negócio ou Marca”.

Se você já anunciou antes, é possível que já tenha um negócio criado e vinculado a uma página do Facebook ou perfil do Instagram. Se este for o caso, o próximo passo será configurar seus ativos comerciais.

**ATENÇÃO:** Não pule esta etapa, mesmo se for contratar um profissional para gerir sua publicidade!

## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

7

É muito comum que empresas contratem gestores de tráfego para realizar o trabalho de publicidade nas redes sociais e posteriormente terem problemas de acesso.

Mesmo que recorra a ajuda de um profissional, certifique-se de ter seu negócio em seu próprio Gerenciador de Negócios, vinculado à sua conta pessoal. Se outra pessoa criar um negócio e vincular às suas páginas, ele se tornará proprietário delas. Assim, você pode ter dificuldade de recuperar o acesso no futuro.

Recomendamos que você mesmo crie seu negócio ou forneça seu usuário e senha para que o gestor crie o Business Manager dentro do seu perfil. Depois é só você mudar as credenciais de acesso. Como veremos mais adiante. Depois, é possível incluir parceiros para gerenciar seus ativos comerciais sem acesso direto ao seu negócio.

### Configure seus ativos comerciais

Os Ativos Comerciais são todos os recursos de publicidade relacionados ao seu negócio. Configurá-los corretamente é essencial para que seus anúncios rodem sem problemas.

Dentro do Gerenciador de Negócios, acesse Configurações do Negócio. Na coluna da esquerda você verá um menu drop down onde poderá selecionar um de seus negócios para gerir. Abaixo estarão os seus Ativos.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

8

## Menu Contas:

É aqui que você vai vincular as páginas da sua empresa no Facebook e no Instagram, bem como um número de WhatsApp.

## Submenu Páginas:

A página do Facebook provavelmente já estará relacionada. Caso não esteja, clique em adicionar e em seguida adicione sua página já existente ou crie uma nova.

## Submenu Contas do Instagram:

Aqui o processo é o mesmo. Clique em adicionar e aparecerá uma tela para você conectar uma página do Instagram ao seu negócio. Você precisará inserir o login e a senha do perfil que quer vincular.

## Submenu Conta do WhatsApp:

Este é um recurso muito interessante, pois adicionando um número do WhatsApp, futuramente você poderá criar uma campanha para levar seu público diretamente para uma conversa no aplicativo. No entanto, tenha em mente que este recurso só será disponibilizado após algumas semanas de veiculação de outros tipos de anúncios. Lembre-se também que os resultados obtidos serão melhores se a conta do WhatsApp for comercial.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

9

Para adicionar, basta clicar no botão “Adicionar Conta do WhatsApp”, inserir seu número e confirmar a propriedade conforme o passo a passo que aparecerá.

## Submenu Contas de Anúncios:

As Contas de Anúncios são a unidade administrativa que relaciona seus anúncios a uma forma de pagamento. Acesse este ativo e clique no botão adicionar. Você poderá criar uma nova Conta de Anúncios ou utilizar uma outra a qual você já tenha acesso.

Ao adicionar uma conta de anúncios, você terá que atribuí-la a pelo menos uma pessoa, para que ela possa gerenciar este ativo. Nas opções de pessoas e permissões aparecerão você e outros administradores ou parceiros de negócios que tenham sido incluídos no negócio.

A seguir, você irá configurar o nome da conta de anúncios, a moeda e o fuso horário. Por fim, poderá selecionar a forma de pagamento utilizada na conta em questão. As opções são:

- Cartão de crédito.
- Boleto bancário.
- Paypal.

Quando configurar o cartão de crédito, será acionado um sistema antifraude. Ele vai enviar uma cobrança de teste com valor simbólico

## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

10

para a sua fatura. Nela, junto ao valor, aparecerá um código de 5 dígitos. Insira-o na tela de confirmação no Gerenciador de Negócios para confirmar a propriedade do cartão de crédito.

No caso de configuração de Paypal, o sistema também fará um procedimento de verificação de propriedade da conta para prevenir fraudes. Lembre-se que suas campanhas somente irão rodar se houver saldo na sua conta do Paypal.

Já para boleto bancário, o formato é pré-pago. Ou seja, você define um valor, paga o boleto, aguarda a identificação do pagamento e tem um saldo pré-estabelecido para usar, até que um novo boleto com fundos seja adicionado. Este é um método seguro para prevenir cobranças indesejadas, mas exige organização para ter fundos disponíveis quando as campanhas estiverem rodando.

**LEMBRETE:** você pode facilmente alterar a forma de pagamento de uma conta de anúncios sempre que quiser.

**ATENÇÃO:** recomendamos ter uma ou mais contas de anúncios para cada negócio, não utilizando a mesma para dois negócios distintos.

### Menu Segurança da Marca

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

11

## Submenu Domínios

Se você tem um site, adicione e verifique o domínio nesta área. Esta etapa é importante para a criação de anúncios que levam para o site, sendo essencial para empreendedores do e-commerce.

## Menu Informações da Empresa

Esta é uma seção que, muitas vezes, é negligenciada pelos administradores do negócio, mas que pode evitar grandes dores de cabeça. Nesta área, você pode adicionar e verificar informações que comprovam que a sua empresa é real.

Realizar este processo evita bloqueios e banimentos na conta (que podem ser muito difíceis de reverter), uma vez que a plataforma terá certeza de quem está gerindo o cadastro.

Por isso, não deixe de completar o formulário e solicite a verificação.

## Menu usuários

No menu usuários é possível controlar todas as pessoas que têm acesso ao seu negócio. Esta é outra etapa essencial caso você vá recorrer a funcionários, profissionais de gestão de tráfego ou agências de publicidade para fazer seus anúncios.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

12

## Submenu Pessoas

Aqui você vai definir as pessoas que têm acesso aos ativos do seu negócio. Clicando no botão adicionar você pode incluir alguém como administrador ou funcionário ao fornecer o endereço de e-mail desta pessoa.

Este recurso é ideal para adicionar um sócio, por exemplo.

**CUIDADO:** o administrador tem acesso às suas formas de pagamento, a todas as funções do negócio, pode incluir pessoas e parceiros, além de visualizar outros dados pessoais. Preste atenção à lista de permissões que será exibida nesta etapa.

## Submenu parceiros

Aqui você vai adicionar seus parceiros comerciais. É a seção ideal para incluir um profissional ou agência de publicidade. Desta forma, conforme as permissões que você conceder, ele poderá fazer a gestão dos seus anúncios sem realizar alterações diretamente na sua conta.

Utilizar este recurso para conceder acesso a parceiros também é o ideal, pois garante que você não perca a propriedade das suas páginas ou perfis. Esta ferramenta também facilita a transição caso você precise trocar de parceiro comercial. Nela, é fácil revogar o acesso de uma pessoa e incluir outras.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

13



## CHEGOU A HORA DE PROGRAMAR SEUS ANÚNCIOS!

Muito bem, após realizar todas estas configurações, você já está pronto para começar a criar seus anúncios, com toda a segurança. Dentro das configurações do seu negócio, na área superior do menu à esquerda, há um botão na forma de três linhas.

Ao clicar nele, você verá opções para a gestão direta dos seus anúncios. Neste primeiro momento, você deve se concentrar em duas das opções disponíveis: Públicos e Gerenciador de Anúncios.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

14

Na seção de Públicos, você poderá criar e segmentar seus públicos personalizados para atingir o seu perfil de consumidor ideal. Isso também pode ser feito diretamente em cada campanha, como você verá a seguir.

Na seção do Gerenciador de Anúncios, você terá acesso à plataforma de criação de campanhas e veiculação de anúncios em si.

Vamos começar pelos Públicos, afinal de contas, uma segmentação correta é um dos pilares para uma campanha bem-sucedida.

## PÚBLICOS

Ao acessar a área dos seus Públicos, você poderá criar públicos segmentados para utilizar em suas campanhas. É possível criar diferentes públicos por diversos métodos. Cada um deles será mais eficiente para um tipo de campanha distinta.

Se você não tem uma lista de contatos ou uma presença sólida online, a melhor opção é começar pelo botão “Criar Um Público Salvo”.

## Criar Um Público Salvo

Ali, você poderá selecionar as pessoas que deseja alcançar com base em dados demográficos e interesses. Defina um nome para o seu público, selecione a região, o gênero e a idade das pessoas que deseja atingir. Em seguida, utilize a seção de Direcionamento Detalhado para incluir informações relevantes sobre o tipo de pessoa que você quer que veja seus anúncios.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

15

Você pode clicar em procurar e ver as opções de Comportamentos, Interesses e Dados Demográficos oferecidas pelo próprio Facebook ou digitar palavras-chave relacionadas.

Por exemplo, se você tem um salão de beleza para clientes de classe média alta, pode acessar:

Comportamentos > Classificação do Consumidor > Brasil > Pessoas que preferem produtos de valor alto.

Já para as palavras-chave de interesses, utilizar algumas como: cabelereiro, maquiagem, penteados, beleza, serviços de beleza, cuidados pessoais, etc.

## Criar Público Personalizado

Esta é uma boa opção para estratégias de remarketing. Se você já tem um bom tráfego no seu site, uma lista de cadastros, muitas visualizações de vídeo ou alto engajamento nas redes sociais, pode selecionar uma destas, ou outra opção, como fonte de dados para criar um público.

Quando utilizá-lo, seus anúncios serão direcionados apenas para as pessoas que compreendem aquele grupo.

## Criar Público Semelhante

Esta é uma boa alternativa quando você já testou públicos em pelo menos uma das duas opções acima. Aqui, o Facebook encontrará pessoas com perfil semelhante ao público que você selecionar.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

16

## GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

Com seus ativos comerciais e públicos configurados, você já está pronto para começar a anunciar!

### Visão geral do Gerenciador de Anúncios

Ao abrir o gerenciador para criar anúncios, a primeira coisa que você deve fazer é conferir a conta de anúncios selecionada na parte superior esquerda do painel. A cobrança dos anúncios será realizada na forma de pagamento determinada para ela. Por isso, antes de tudo, certifique-se de selecionar a conta correta, conforme você criou no início da configuração do seu negócio.

A seguir, observe logo abaixo as abas Campanhas, Conjuntos de Anúncios e Anúncios. Elas representam uma estrutura hierárquica para a gestão da sua publicidade.

Ao criar uma Campanha, você pode ter, dentro dela, múltiplos Conjuntos de Anúncios, e, dentro deles, múltiplos Anúncios. Isso é muito útil para anunciar diversos produtos de uma mesma promoção, ou para testar diferentes públicos ou criativos.

Em cada um deste níveis de campanha você irá realizar configurações diferentes. Vamos começar.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

17

## Criando uma campanha

Com a aba Campanha selecionada, clique no botão verde “Criar”.

Uma tela com diferentes objetivos de campanha irá aparecer. Selecione aquele mais adequado para o seu objetivo no momento.

Por exemplo, se você quer que mais pessoas conheçam sua marca, você pode testar os objetivos de Reconhecimento (Reconhecimento de Marca e Alcance). Por outro lado, se quer levar visitantes a um site, selecione Tráfego na coluna do meio. Se quiser receber mensagens, selecione este objetivo e mais à frente poderá escolher entre Mensagens do Facebook, Direct do Instagram ou Mensagens no WhatsApp (lembrado que este recurso só é disponibilizado após semanas veiculando anúncios). Já se a sua meta é vender produtos de uma loja virtual, opte por uma campanha de conversões.

Após selecionar seu objetivo, na parte inferior da caixa de configuração surgirá a opção de dar um nome à sua campanha, aos conjuntos de anúncios e aos anúncios. Identifique cada um de forma que seja fácil saber que se trata na hora de editar a campanha ou fazer uma análise.

Na próxima janela, você deve assinalar se seu anúncio se enquadra ou não em uma categoria especial, como crédito ou eleições, entre outras. Há também opções para alterar o objetivo, o tipo de compra do anúncio e otimizar seu orçamento. Teste as diferentes configurações conforme suas necessidades e clique em Avançar. A seguir, você entrará no nível de conjunto de anúncios.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

18

## Conjunto de Anúncios

Esta é uma das etapas mais importantes da configuração da sua campanha. Objetivos de campanha, público, orçamento e período de veiculação serão refinados aqui. Por isso, realize cada passo com muita atenção.

Na primeira seção você terá um detalhamento do seu objetivo, conforme escolhido no nível de Campanha. Analise atentamente as opções e escolha as mais adequadas para a publicidade em questão.

A próxima seção a verificar é a de Orçamento e Programação. Aqui você vai estipular os gastos e a duração da sua campanha. Você pode selecionar um orçamento diário ou um total. Selecionando a primeira opção, você define quanto quer gastar a cada dia. Geralmente, há opções a partir de cerca de R\$ 6,00 por dia. Na segunda opção, você determina um valor total para aquele Conjunto de Anúncios.

Em Programação, você seleciona o período pelo qual deseja veicular os anúncios daquele Conjunto. Você pode determinar uma data inicial e uma data final, ou deixar a data final em aberto.

**ATENÇÃO:** Cada Conjunto de Anúncios tem seu próprio Orçamento. Por isso, o custo total de uma campanha é o gasto de todos os Conjuntos dentro dela.

Se você configurar uma campanha com orçamento diário e não determinar uma data de término, o valor diário será cobrado constantemente da sua Conta de Anúncios.

## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

19

A seção seguinte é a do Público. Aqui você pode selecionar um dos Públicos que criou e salvou anteriormente ou criar um novo público do zero. Note que na coluna à direita da sua tela, bem no topo, há um gráfico “Definição de Público”. Para gerar os melhores resultados com o menor custo possível, seu público deve ficar na faixa verde, não na área de Específico, nem Amplo.

Na próxima caixa, você seleciona os Posicionamentos, que são os locais onde seus anúncios serão exibidos. Com a opção manual, o Facebook exibe os anúncios em todos os seus produtos para qual o Objetivo de Campanha escolhido se qualifique. Se você optar pela seleção manual, poderá ver todas as opções disponíveis e escolher as que prefere. É aqui que você deve fazer alterações se quiser anunciar somente no Instagram, por exemplo.

Na etapa de Otimização e Veiculação você deve selecionar dentre as opções, a que parece mais eficiente para gerar os resultados que você deseja. Você também pode estipular um controle de custo para impedir que sua campanha ultrapasse um valor máximo de gastos.

Ao finalizar estas configurações, você verá na coluna à direita uma estimativa dos resultados da sua campanha. Tenha em mente que são apenas valores aproximados e que os retornos reais dependem de alterações no algoritmo, de flutuações na concorrência, do comportamento do usuário e dos criativos utilizados nos seus anúncios.

**LEMBRE-SE:** você pode utilizar vários Conjuntos de Anúncios distintos em uma mesma campanha!

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

# 20

## Anúncios

Este é o nível final, e é onde você vai criar os anúncios que serão visualizados pelo seu público.

Na primeira seção, você deve associar uma identidade para os anúncios, informando qual página do Facebook e qual perfil do Instagram aparecerão como anunciantes veiculando a promoção. Preste atenção nesta etapa se você tiver mais de um Facebook ou Instagram relacionado ao seu negócio.

Na próxima etapa, você vai ver opções para criar o anúncio em si. Dependendo do objetivo de Campanha escolhido, você pode encontrar diferentes alternativas nesta área. As opções mais importantes são que você pode criar um Carrossel, utilizar uma Imagem única ou um Catálogo (a partir da sua loja do Facebook ou Instagram, se você tiver).

Na área de Criativo do Anúncio, você terá a opção de selecionar uma mídia salva no seu computador ou utilizar uma postagem que foi ao ar na sua página do Facebook ou perfil do Instagram. Se você optar por fazer upload da mídia, saiba que ela não aparecerá na sua página. Assim, todo o engajamento que ela atrair (curtidas, comentários etc.) não ficarão visíveis para quem acessar seu perfil. Da mesma forma, quem estiver fora do público segmentado e entrar na sua página, não verá o anúncio.

Outra observação importante é que cada posicionamento (feed, stories, Reels etc.) requer dimensões diferentes para a arte do anúncio.

## COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

21

O Gerenciador de Anúncios faz adaptações automáticas se você não tiver a arte em outros formatos, mas o ideal é ter o post adequado para cada posicionamento. Você pode recorrer a um designer para fazer isso.

Ainda na área do Criativo, você pode definir o texto que aparecerá junto com o anúncio e escolher um botão de chamada para ação. Conforme seus objetivos de Campanha, terá diferentes opções de configuração do criativo.

Na coluna à direita, você receberá a visualização em tempo real da aparência do seu anúncio quando ele for publicado. Também é possível selecionar diferentes posicionamentos para checar o visual de cada um.

Na caixa de Rastreamento você pode configurar um pixel ou outros códigos de remarketing que te ajudem a coletar dados para direcionar o público.

Quando tiver finalizado estas configurações, se não houver nenhuma correção a fazer (se houver, aparecerá uma caixa vermelha no topo da coluna direita), basta clicar no botão verde “Publicar”.

A partir daí, sua campanha passará por um processo de revisão e publicação que pode levar de algumas horas até cerca de um dia ou dois. Quando tiver sido aprovada, certifique-se de verificar seu desempenho periodicamente para ver é possível otimizá-la a fim de gerar mais resultados. Algumas otimizações comuns são: desativar anúncios ou conjuntos de anúncios de baixa performance, atualizar o criativo, alterar o orçamento etc.

# COMO FAZER E PROGRAMAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK ADS?

22

Mas saiba que algumas mudanças podem fazer com que seu anúncio volte para a fase de aprendizagem. Com isso, vai levar alguns dias para voltar a trazer resultados.

Agora, que tal colocar mãos à obra? Comece a fazer e programar seus anúncios no Facebook Ads agora!





**SEBRAE**

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) | 0800 570 0800

