



**Internet
Innovation**
DIGITAL BUSINESS SCHOOL



E - B O O K

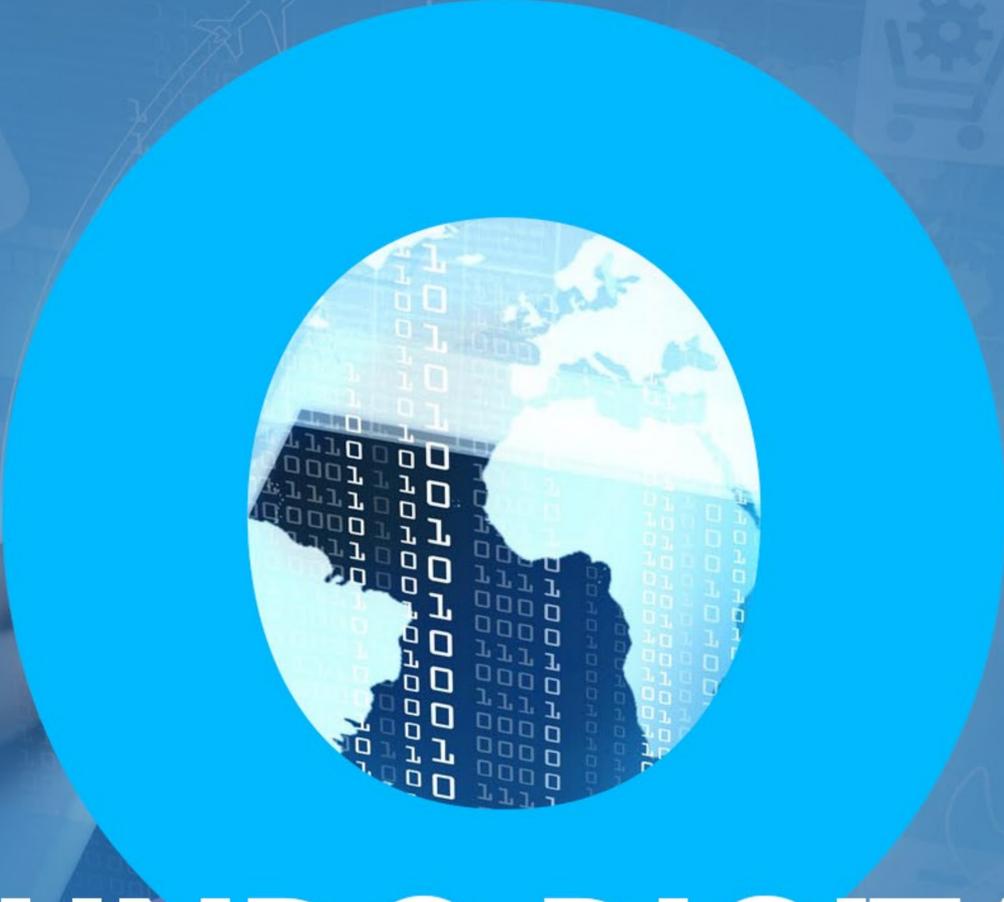
MUDANÇAS NO MUNDO DIGITAL

DECADÊNCIA X ACENSÃO

COLABORAÇÃO:

WWW.INTERNETINNOVATION.COM.BR

WWW.MESTREDAWEB.COM



MUNDO DIGITAL

hoje se move de forma “acelerada”
está praticamente impossível
acompanhar toda essa evolução.

COM TANTAS TÉCNICAS, CANAIS E ESTRATÉGIAS NO MERCADO, COMO SABERMOS
O QUE É IDEAL PARA O NOSSO NEGÓCIO?

ESTAMOS APROVEITANDO E INVESTINDO NOSSO TEMPO E DINHEIRO NA MÍDIA CERTA?

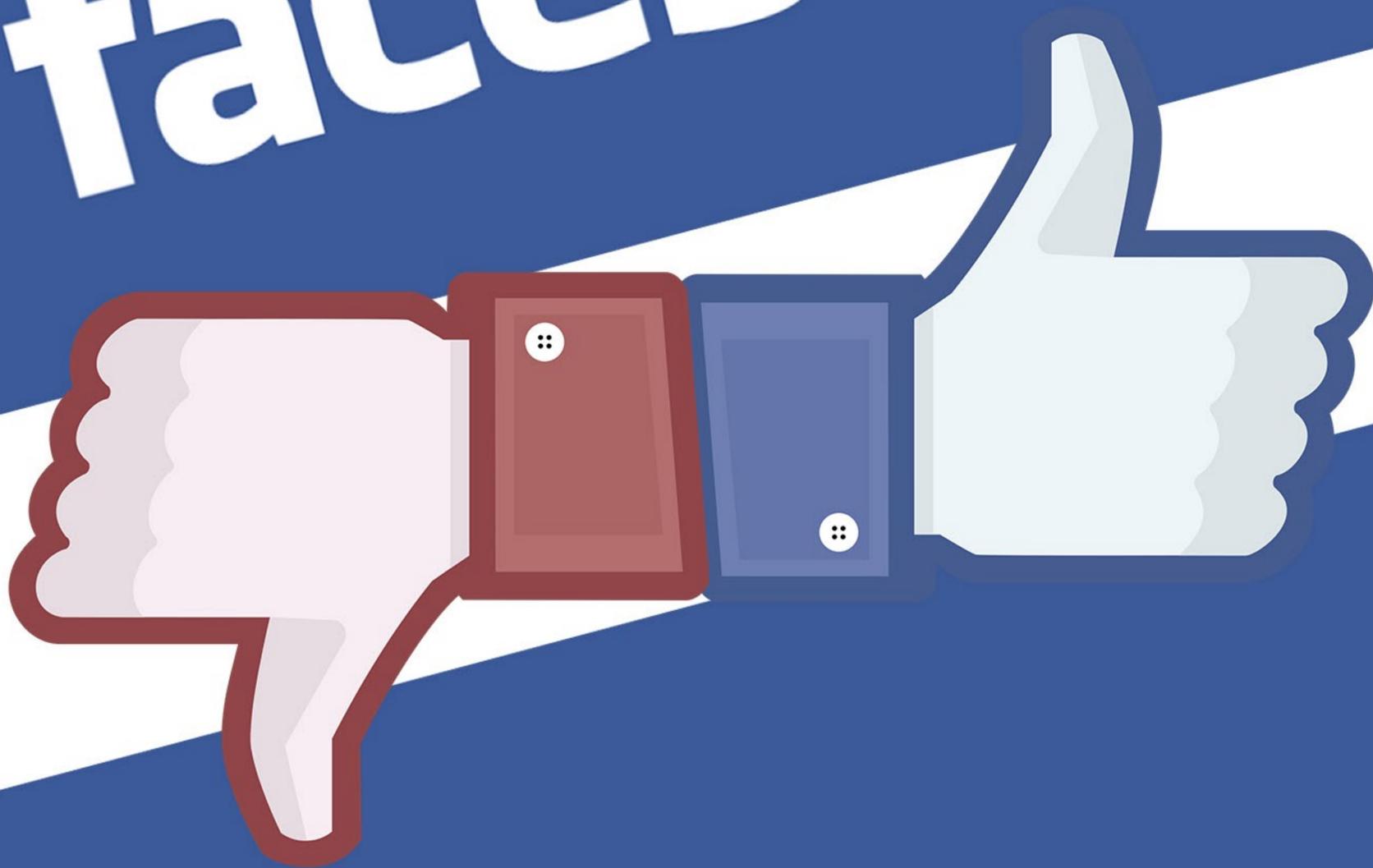
PRECISAMOS ESTAR SEMPRE ATENTOS AS TENDÊNCIAS DE MERCADO.
QUANTO AOS APLICATIVOS E PLATAFORMAS, CONSTANTEMENTE ATUALIZADAS,
QUAIS REALMENTE PODEM AJUDAR VOCÊ A ALAVANCAR SEU NEGÓCIO?

QUAIS CANAIS ESTÃO EM ASCENSÃO E QUAIS ESTÃO EM DECADÊNCIA?

**Nesse E-book trazemos
alguns dados importantes,
que ajudarão você a saber se
está no caminho certo,
saber como andam as coisas
nos “Bastidores do Mundo Digital”**



facebook®



O FACEBOOK TEM FEITO GRANDES MUDANÇAS ULTIMAMENTE

Gerou-se diversas conversas e dúvidas de usuários e empresas sobre a plataforma.

Vamos dar uma olhada no novo “Facebook 2.0”, no que isso significa, não apenas para os usuários, mas também para os anunciantes que se utilizam da plataforma para se conectar ao seu público.

Para manter as informações dos usuários seguras e protegidas, o Facebook está mudando a maneira como os anunciantes podem segmentar seus anúncios.

Algumas dessas mudanças afetarão sua estratégia de publicidade no Facebook.



PRIVACIDADE

NOVAS PROTEÇÕES DE PRIVACIDADE PARA TODOS

Não é chocante que a maior preocupação do Facebook agora seja a privacidade, com todo o caos acontecendo. Agora, haverá novas proteções de privacidade independentemente de onde você mora (o que anteriormente afetou determinados recursos de privacidade).

Pedir que os usuários analisem como o Facebook usa seus dados para exibir anúncios e oferecer a opção de desativar a segmentação, como categorias de parceiros ou informações de perfil pessoal, como status de relacionamento ou afiliação política.

Proteções especiais para adolescentes, que incluirão categorias limitadas de anúncios que podem ser exibidas a elas.

Termos de serviço atualizados que se correlacionam com o Regulamento Geral de Proteção de Dados da UE (GDPR).



O FACEBOOK AGORA RECOMPENSA POR DENÚNCIAS DE ABUSO DE DADOS:

Facebook lança programa **DATA ABUSE BOUNTY**, que vai recompensar pessoas que denunciam qualquer uso indevido de dados por desenvolvedores de aplicativos.

Este programa recompensará pessoas com conhecimento e comprovação de que um aplicativo dentro da plataforma do Facebook coleta e transfere dados das pessoas para um terceiro que os venderá, roubará ou os usará para golpes ou até influência política.

FERRAMENTAS DE PRIVACIDADE SÃO MAIS ACESSÍVEIS:

Uma das maiores reclamações que os usuários tinham sobre as configurações de privacidade do Facebook, era que eles eram muito difíceis de encontrar. Sem surpresa, o Facebook fez alterações, tornando o acesso a essas configurações de privacidade, mais fácil para todos usuários.

O novo menu de atalhos de privacidade é um menu onde você pode controlar seus dados em apenas alguns toques, com explicações mais claras sobre como os controles funcionam.

O objetivo do Facebook era criar uma experiência agora explícita, mais visual e fácil de se encontrar. Especificamente, eles redesenharam todo o layout das configurações para dispositivos móveis, para que seja mais simples e rápido para os usuários encontrarem o que estão procurando.

Em vez de ter as configurações espalhadas por 20 telas diferentes, elas agora serão localizadas em um todo.

Haverá também um novo menu de atalhos de privacidade, que será altamente visual e simples de navegar.

FAKE NEWS



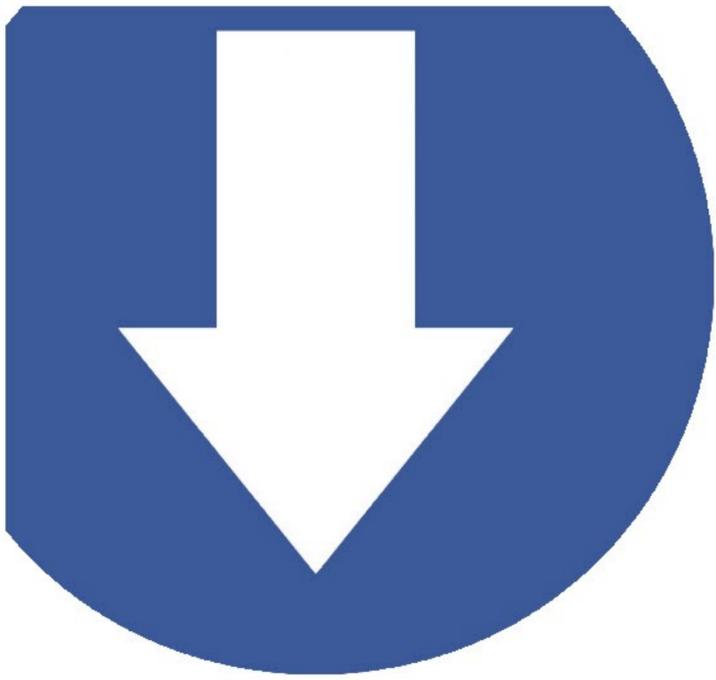
O FACEBOOK

está dando grandes passos para proteger os usuários contra informações incorretas que tendem a se espalhar como um incêndio na maioria das plataformas de mídias sociais.

Mentiras podem parecer verdades e fontes não confiáveis podem parecer credíveis.

No ano passado, o Facebook testou um recurso que dava aos usuários mais conhecimento sobre os editores das informações que eles vêem, e agora eles estão divulgando isso para todo o mundo.

As pessoas poderão ver que o G17 é um site de sátira, por exemplo, então eles rapidamente saberão que não devem levar isso muito a sério. Os usuários também poderão ver quais dos seus amigos compartilharam o artigo.



A hashtag **#DeleteFacebook** apareceu mais de 10.000 vezes no Twitter dentro de um período de duas horas, de acordo com o serviço de análise ExportTweet. Foi mencionado 40.398 vezes, de acordo com o serviço de análise Digimind.

Brian Acton, co-fundador do serviço de mensagens WhatsApp, disse à dezenas de milhares de seguidores para deletarem o Facebook.

Não sabemos o momento exato, mas fiquemos atentos para a “ORKUTIZAÇÃO” do Facebook, ela está aí e parece ser irreversível.



Não há dúvidas sobre isso, as postagens do Instagram não estão mais recebendo a quantidade de exposição que costumavam ter.

Agora, estima-se que apenas 10% do seu público esteja vendo suas postagens.

Isso pode ser extremamente frustrante para os usuários que não estão vendo as mensagens de seus amigos e familiares, empresas que esperam alcançar novos clientes e, pior ainda, para influenciadores cujo modelo de negócios depende dos seus seguidores verem seu conteúdo.



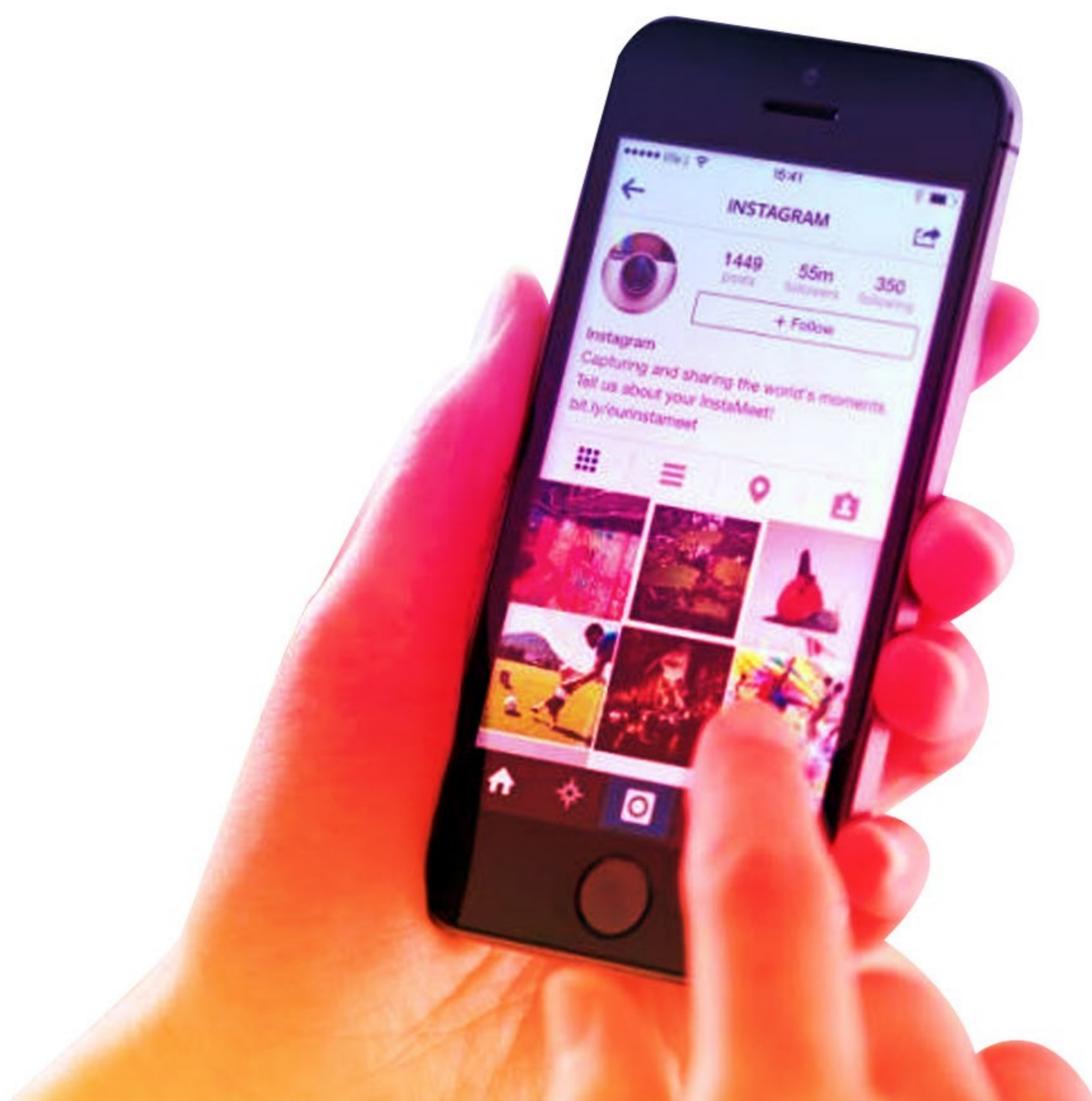
O INSTAGRAM ALGORITMO recompensa posts com alto engajamento: Desde a mudança original de um feed cronológico, sabemos que o algoritmo do Instagram é baseado principalmente no engajamento.

Isso inclui o número de curtidas, comentários, exibições de vídeos, salvamentos, postagens compartilhadas, DMs e qualquer outro tipo de interação que uma postagem recebe.

Quando uma postagem recebe uma tonelada de curtidas e comentários, isso indica ao algoritmo do Instagram que sua postagem é de qualidade, envolvendo conteúdo que mais pessoas vão querer ver.

Quando o Instagram divulgou as notícias do novo algoritmo, eles comentaram: “A ordem das fotos e dos vídeos no seu feed será baseada na probabilidade de você se interessar pelo conteúdo, pelo relacionamento com a pessoa postada e pela oportunidade da postagem”.

Eles alegaram que a mudança foi para melhorar a experiência do usuário, priorizando os momentos que mais nos preocupam.



GASTE MAIS TEMPO PARA POSTAR HISTÓRIAS NO INSTAGRAM

Uma ótima maneira de se conectar com seus seguidores é através do Instagram Stories . Em 2018, você pode esperar que o Instagram Stories continue a dominar e se torne uma parte essencial de sua estratégia de marketing no Instagram.

O Instagram Stories tem mais de 300 milhões de usuários ativos diariamente, o que é quase o dobro do Snapchat!

Dica 1:

MANTENHA AS ABAS NO SEU INSTAGRAM

O recurso Conversas economiza seu tempo e pode ajudá-lo a acompanhar todos os seus comentários no Instagram. Você pode responder a partir do seu computador em vez do seu telefone e até ver o histórico da sua conversa com um usuário.

Dica 2:

DESCUBRA QUANDO SEU PÚBLICO ESTÁ MAIS ATIVO:

Algumas ferramentas disponíveis no mercado também podem ajudar muito na hora de encontrar os melhores horários para postar no Instagram:

WEBSTA.ME
ICONOSQUARE
LATER.COM

Dica 3:

Dica 4:

CRIE UMA MARCA E UMA ESTÉTICA CONSISTENTE NO INSTAGRAM

Ao criar uma história de marca consistente por meio de sua estética, você pode transformar esses visitantes casuais em seguidores dedicados e engajados.

O algoritmo do Instagram recompensa você por usar todos os seus recursos. Como o engajamento e a atividade frequentes são favorecidos pelo algoritmo do Instagram, faz sentido que você também seja recompensado por usar todos os recursos da plataforma!

O Instagram continua lançando novos recursos e novas maneiras divertidas de se conectarem com seus públicos.

Ao testar esses novos recursos, você pode ampliar seu alcance e ajudar a garantir que sua postagem seja vista!

Tem havido uma tonelada de novos recursos adicionados ao Instagram Stories desde o seu lançamento, como enquetes, gifs e muito mais.

No mês passado, o Instagram introduziu o modo "Type", uma nova maneira de compartilhar seu conteúdo com estilos de texto e planos de fundo criativos.

Dica 5:

SEMPRE EXPERIMENTAR NOVOS RECURSOS

Como o algoritmo do Instagram recompensa os usuários por usar todos os seus recursos, é importante ficar sempre atento às novas atualizações! Você não apenas aumentará seu alcance, mas também o manterá um passo à frente das tendências!

O que os dados revelaram sobre o Facebook vs. Instagram para marcas:

Brands' Average Likes Per Post on Facebook and Instagram

Brand	Average Instagram Likes	Average Facebook Likes
Victoria's Secret	283,030	2,078
Mercedes Benz	84,817	5,717
Playstation	83,174	1,609
ASOS	31,126	255
McDonalds	19,885	789

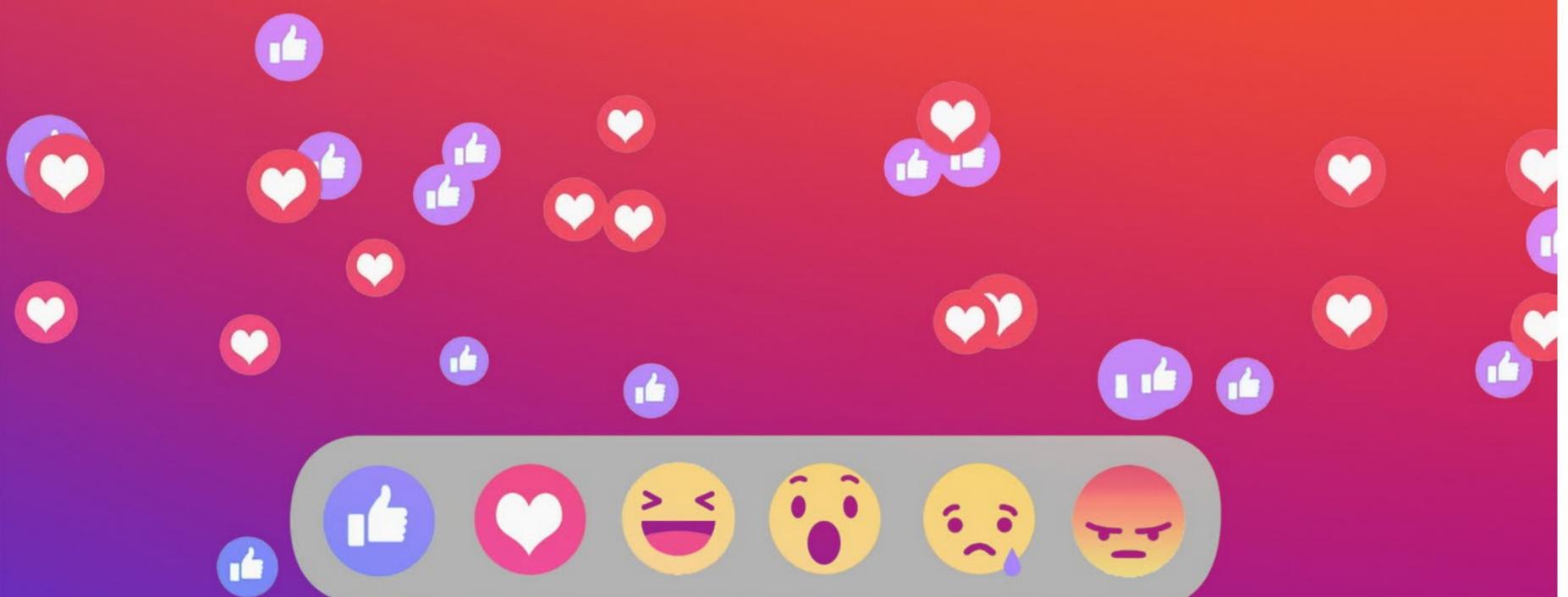


MAIOR ENGAJAMENTO POR POSTAR NO Instagram:

Vimos que o Instagram geralmente atraiá mais curtidas e comentários por post do que o Facebook.

LIVE

 99.6 K





O LINKEDIN É MAIS DO QUE UM CURRÍCULO ONLINE. TORNOU-SE UM SITE DE PUBLICAÇÃO DE BLOGS, FOTOGRAFIAS E VÍDEOS.

Enquanto outras plataformas sociais recebem mais atenção, o LinkedIn vem construindo lentamente suas opções de marketing, com o apoio da Microsoft, permitindo uma gama mais ampla de integrações e ferramentas de dados para ajudar a otimizar as campanhas.

A plataforma também aumentou sua base de usuários, que hoje conta com 530 milhões de membros no total e lançou um conjunto de novas ferramentas para ajudar a impulsionar sua mensagem de marca. Vale a pena observar essas ferramentas enquanto planeja sua estratégia de 2018, particularmente neste momento, em que muitos gerentes sociais buscam diversificar suas fontes de tráfego, preparando-se para as mudanças de algoritmo do Facebook.

Para ajudar, aqui estão cinco dicas a serem consideradas na sua estratégia do LinkedIn.

VÍDEO DO LINKEDIN

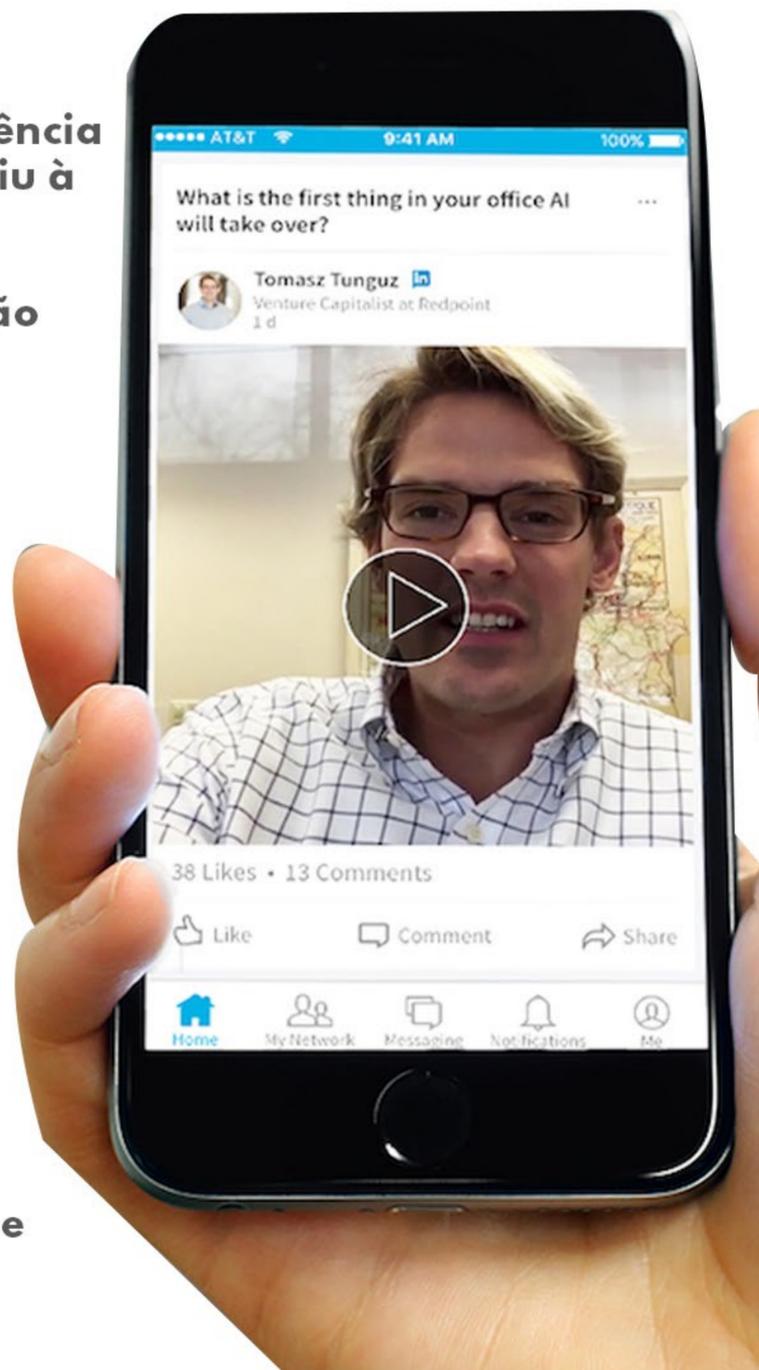
O vídeo vem provando cada vez mais a sua eficiência no social e, em 2017, o LinkedIn finalmente aderiu à essa tendência .

Disponível apenas para páginas de usuários e não para as páginas da empresa no momento. O LinkedIn adicionou esta nova funcionalidade, possibilitando o envio de conteúdo em vídeo relacionado a seus interesses profissionais.

Há várias maneiras de usar esta opção: você pode conduzir perguntas e respostas com um líder em sua empresa, postar seus vídeos mais recentes de desenvolvimento de produtos ou mostrar sua infraestrutura.

Como observado, o vídeo é a forma mais popular de conteúdo em todas as redes sociais, e o LinkedIn não é exceção - o LinkedIn diz que o conteúdo de vídeo é compartilhado 20 vezes mais do que qualquer outro tipo de conteúdo na plataforma.

Como observamos, vale a pena considerar esta ferramenta e considerar a ampla abordagem que ela oferece.



QUADROS DE CONFERÊNCIA

Aproveitando outra tendência crescente, em outubro, o LinkedIn lançou seus novos quadros de conferência , que podem ser usados para efetivamente marcar imagens e vídeos em eventos do setor.

DADOS DEMOGRÁFICOS DO SITE

Se você deseja garantir que está otimizando suas campanhas e conteúdo do LinkedIn, um aspecto que vale a pena investigar é o site Demographics , que a plataforma lançou em julho do ano passado.

Os dados demográficos do site podem mostrar se você está direcionando essas pessoas para suas páginas, o que pode ajudá-lo a refinar e melhorar seus esforços de marketing para garantir que você está se conectando com o público certo.



FORMULÁRIO DE GERAÇÃO DE LEADS

Conquiste leads de qualidade com formulários de preenchimento automático em dispositivos móveis. O Formulário de Geração de Leads permite que o seu formulário seja preenchido automaticamente com os dados de perfil do LinkedIn com apenas alguns cliques.



O CRESCIMENTO

Embora grande parte do foco nos últimos anos tenha sido o aperfeiçoamento de nossas estratégias de marketing no Facebook e no Instagram, o LinkedIn vem aumentando silenciosamente sua base de usuários para mais de 500 milhões.

A razão para este crescimento repentino?

O LinkedIn não é mais conhecido apenas por seus recursos de currículo e busca de emprego. Está evoluindo para uma rede próspera de conteúdo incrível, influenciadores e oportunidades de networking incomparáveis com outras plataformas de mídias sociais.

É uma rede em rápido crescimento, com recursos interessantes sendo lançados regularmente. Esses recursos continuarão a oferecer muitas oportunidades excelentes para os profissionais de marketing se conectarem a públicos altamente segmentados de maneiras novas e interessantes.

Fique de olho no crescimento de conteúdo escrito e em vídeo, além de um foco maior na ativação de influenciadores de marcas em sua comunidade. É UMA ÓTIMA HORA PARA ESTAR NO LINKEDIN!





ADS



Além da nova interface, o Google Adwords sempre **lança novos recursos**, citamos **3 deles abaixo** para você otimizar as suas campanhas:

VEJA QUAIS DE SUAS PALAVRAS-CHAVE NÃO ESTÃO EXIBINDO ANÚNCIOS E POR QUE, EM UM ÚNICO RELATÓRIO PARA DOWNLOAD.

Analise o desempenho de suas palavras-chave para ver quais delas estão ajudando você a atingir suas metas de publicidade para suas campanhas que segmentam a Rede de Pesquisa do Google. Para fazer isso, você pode visualizar e fazer o download do desempenho da palavra-chave em um período de tempo específico ou personalizar sua tabela de estatísticas do Google AdWords para acompanhar o desempenho de suas palavras-chave por tipo de correspondência. Você também pode executar um diagnóstico de palavras-chave para analisar seu índice de qualidade de palavras-chave.

ENCONTRE NOVAS PALAVRAS-CHAVE e planeje suas campanhas de pesquisa mais rapidamente com o Planejador de palavras-chave aprimorado.

O Planejador de palavras-chave é uma ferramenta gratuita do Google AdWords para anunciantes novos ou experientes que é como um workshop para criar novas campanhas de Rede de Pesquisa. Você pode usar o Planejador de palavras-chave para pesquisar palavras-chave e ver o desempenho de uma lista de palavras-chave. Ele também pode ajudar você a escolher lances e orçamentos competitivos para usar nas suas campanhas.

OBTENHA INFORMAÇÕES MAIS DETALHADAS sobre seus dados com colunas personalizadas na palavra-chave e no nível do anúncio.

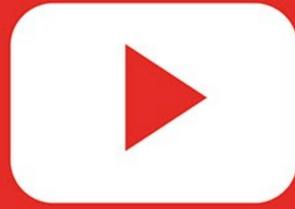
Você deseja que suas colunas exibam apenas uma parte específica de seus dados? Por exemplo, em vez de "CTR" (taxa de cliques), você preferiria ter "CTR de desktop" e "CTR de celular"? Você pode personalizar colunas para exibir visualizações específicas de seus dados, para que você possa ver rapidamente as informações mais importantes.

Direcione leads e conversões usando o TrueView para anúncios de ação no YouTube.

O TrueView para campanhas de ação ajuda a gerar leads e conversões adicionando CTAs proeminentes (calls-to-action) e sobreposições de texto de título aos seus anúncios em vídeo.

Ao usar esse subtipo de campanha de vídeo, você pode incentivar os clientes a explorar seu produto ou serviço, compartilhar informações de contato e realizar outras ações valiosas para sua empresa.

YOUTUBE



ADS E MONETIZAÇÃO

MONETIZAÇÃO

O YouTube está reforçando as regras de seu programa de parceiros e aumentando os requisitos que um canal/criador precisa atender para gerar receita com vídeos. Com vigência imediata, para solicitar a monetização (e ter anúncios anexados a vídeos), os criadores de conteúdo devem ter contabilizado 4.000 horas de tempo de exibição geral em seus canais nos últimos 12 meses e ter pelo menos 1.000 inscritos.



YOUTUBE ADS:

A maioria dos anúncios precedentes no YouTube são tolerados, desativados e ignorados imediatamente após os cinco segundos obrigatórios. Não é nada pessoal -as pessoas só querem entrar no vídeo.

Para entender melhor o que os usuários do YouTube desejam em um anúncio on-line, vamos dar uma olhada em 4 anúncios que deram certo em 2017:

1 - Ping Pong Trick Shots 3 | Dude Perfect

2 - MISS DIOR – The new Eau de Parfum

3 - Budweiser 2017 Super Bowl Commercial | “Born The Hard Way”

4 - 2017 Kia Niro “Hero’s Journey” Starring Melissa McCarthy

Curso Presencial ou Videoaula
ESPECIALISTA EM MARKETING DIGITAL

Confira novas turmas:

WWW.INTERNETINNOVATION.COM.BR



**Internet
Innovation**
DIGITAL BUSINESS SCHOOL



Conclusão:

Este E-book foi desenvolvido em parceria entre a Escola Internet Innovation e Agência Mestre da WEB. Dedicamos a todos os profissionais da área de marketing, tecnologia, publicidade e propaganda e a todos que se interessam por esse mercado em constante evolução.

Neste mercado cheio de mudanças, sempre estamos em busca de novos desafios e aperfeiçoamento de estratégias para um melhor desempenho de nossas campanhas.

COLABORAÇÃO:

WWW.INTERNETINNOVATION.COM.BR

WWW.MESTREDAWEB.COM