

Aumente o valor do consumidor com lances com base no valor

O que são lances com base no valor?

São estratégias de automação no Google Ads que **priorizam os leilões mais lucrativos**, com foco em **maximizar o valor monetário (receita)** gerado por conversões, em vez de apenas o volume de cliques ou número de conversões.

Por que usar essa estratégia?

- Você passa de um modelo focado em custo por aquisição (CPA) para um modelo baseado em **ROAS desejado** (Retorno sobre o gasto com anúncios).
 - Essa mudança pode gerar até **14% mais valor de conversão**, mantendo o mesmo retorno sobre investimento (ROI).
 - Permite **alocar o orçamento** de maneira mais inteligente, investindo onde há maior retorno.
-

O que é "valor" no marketing digital?

É o **impacto monetário ou comercial** que um cliente gera para a empresa. Pode ser medido por:

- Tamanho do carrinho ☐
- Valor médio do pedido
- Valor do lead gerado

- Valor do ciclo de vida do cliente (LTV - *Lifetime Value*)
-

Como a IA do Google ajuda?

- A inteligência artificial usa sinais como comportamento de compra, dispositivo, local, etc., para ajustar os lances em tempo real.
 - **Importando dados próprios** (como LTV ou categorias de produto), o Google Ads aprende e otimiza as campanhas com mais precisão.
-

Principais estratégias de lances com base no valor:

1. **Maximizar o valor da conversão**
 - Busca o maior valor possível dentro do orçamento.
 2. **ROAS desejado (meta de retorno)**
 - Otimiza os lances para alcançar um retorno mínimo específico por real investido.
-

Cenários de uso:

- **E-commerce ou geração de leads:** Otimize por valor médio do pedido ou ticket.
 - **Empresas sazonais:** Ajuste ROAS por período.
 - **Negócios por assinatura:** Foque em clientes com maior valor de vida útil.
-

Como medir e otimizar?

- Comece com uma base sólida de medição (ex: tag global e conversões otimizadas).
- Defina KPIs claros e relacionados ao **objetivo de negócio**, como receita, não apenas métricas superficiais (CPC, CPA).

- Acompanhe **períodos maiores** (ex: 1 mês com no mínimo 50 conversões) para avaliar resultados.
-

Use testes e ajustes:

- Realize **experimentos A/B** para comparar estratégias.
 - Ajuste **metas e orçamentos** com base no desempenho observado.
 - Seja paciente: pode levar tempo para a IA aprender e otimizar corretamente.
-

Aprendizado-chave:

“ Lances com base no valor permitem que você vá além do volume de vendas e foque nas **vendas que realmente importam**, ou seja, aquelas que **trazem mais receita e lucro** para o seu negócio.

Revisão #: contagem de revisões

Criado: duração de tempo por usuário

Atualizado: duração de tempo por usuário