

MARKETING CARE NEWSLETTER

Publicidade no Google ou no Facebook?

Por José Maria de Carvalho

Qual a estratégia seguir? Onde focar esforços de comunicação com clientes? Onde os resultados são melhores? Onde a relação custo benefício é melhor?

É muito importante que se entenda as formas de publicidade no Facebook e a publicidade de Links Patrocinados do Google e, principalmente, a importância da presença no topo dos resultados orgânicos nas buscas no Google.

Tenha em mente que existem semelhanças e diferenças entre a publicidade no Facebook e publicidade no Google.

Semelhanças entre Facebook e Google

Tanto o Google como o Facebook tem um público muito grande, sendo portanto interessantes canais para publicidade.

Tanto o Facebook (Fan Pages) como o Google (Páginas de Negócios) possuem possibilidade de presença com páginas gratuitas para negócios, produtos, serviços e marcas que possibilitam divulgação na internet.

Tanto o Facebook como o Google dispõem de mecanismos para fazer publicidade paga para os seus usuários.



Publicidade no Facebook ou no Google?

A Oaken Marketing Care presta serviços para a área da saúde em Consultoria de Marketing e serviços de Marketing Digital, Google Marketing, websites, SEM, SEO, folders, catálogos, vídeos institucionais e para Youtube, identidade visual, *branding*, logotipos e publicidade na Internet. Entre em contato conosco!

Fone: (019) 3722-0820 e (019) 9704-8888
email: contato@marketingcare.com.br

“Se você não cuidar bem dos seus clientes os seus concorrentes o farão!”

Diferenças entre Facebook e Google

A principal diferença entre o Google e o Facebook é quando se tem como objetivo principal a venda de um produto ou serviço específico via ações e presença na internet.

Os usuários quando estão no Facebook ficam mais tempo navegando do que quando estão procurando algo no Google. Com isso podemos considerar que a publicidade no Facebook deveria ser feita quando o objetivo for divulgar a Marca ou trabalhar em algum ponto da Imagem da empresa ou produto/serviço.

Uma vantagem da publicidade no Facebook é que ela pode ser voltada para um público bem específico, podendo chegar ao usuários através de diversas formas de segmentação (hobbies, interesses, times, etc.).

Outro ponto importante a ser considerado é a motivação do uso do Google e do Facebook pelos usuários. Enquanto no Google as pessoas buscam por coisas com uma intenção específica (Ex. encontrar algo para comprar, obter conhecimento para tomar uma decisão de compra, etc.) os usuários do Facebook navegam no *News Feed* e Linha do Tempo dos seus contatos para conversar, focar e especular sobre atividades de contatos e grupos que faz parte. Obviamente a forma como o Facebook é utilizado pelos usuários, pode ser também explorada na publicidade quando o interesse for a aproximação dos usuários em um espaço mais íntimo e acolhedor.

As ações de publicidade no Google tendem a ser mais diretas e muito eficientes, pois os anúncios de Links Patrocinados podem ser veiculados tanto junto aos resultados das buscas feitas pelos usuários como também junto às Redes de Display do Google (Ex. blogs, site de notícias, etc.) formadas por páginas de conteúdo de terceiros cujo tema/assunto esteja relacionado com o anúncio a ser veiculado. Aliás, o fato do Google estar mais intimamente ligados com a sua Rede de Display potencializa ainda mais a publicidade, pois muitos usuários consideram muito mais confiáveis as opiniões sobre produtos, serviços, eventos, etc quando estas aparecem em Blogs independentes.

Conclusões

Considerando que o objetivo seja atrair potenciais usuários para consumir determinado produto ou serviço, a publicidade Google é bem mais eficiente do que no Facebook. O desenvolvimento de campanhas no Google Adwords possibilita melhores opções de segmentação de anúncios e uma variedade de formatos de anúncios que o Facebook ainda não disponibiliza. Com tanta flexibilidade a publicidade no Google exige um alto grau de especialização dos profissionais na configuração, otimização e acompanhamento das campanhas. Com isso pequenos anunciantes (pequenas empresas, clínicas, etc.) podem ter dificuldade em fazer publicidade no Google de não explorando as excelentes características de segmentação existentes no Google Adwords, resultando em orçamentos não otimizados. A [Oakem Marketing Care](#) conta com profissionais especializados em configuração e acompanhamento de Campanhas no Google, proporcionando excelente relação custo/benefício para o seu investimento em publicidade e marketing na internet.