



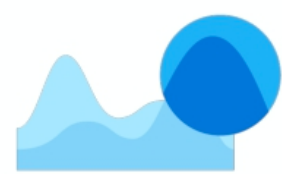
Limites de frequência

Visão geral

Sabemos que o principal componente do sucesso de uma campanha é a frequência ideal: apresentar impressões suficientes, uma quantidade suficiente de vezes para gerar impacto. É por isso que estamos introduzindo os limites de frequência para anúncios no Twitter de todo o mundo. Seja para brand lift ou impacto de vendas offline, os limites de frequência ajudam os anunciantes a otimizar suas campanhas para proporcionar resultados eficientes nos negócios por meio de melhor controle sobre entrega da impressão e alcance da audiência-alvo ao longo de períodos prolongados.

Com base nas nossas pesquisas, descobrimos que a frequência de exposição semanal tem forte efeito sobre as métricas da marca na parte superior do funil. Até 80% do potencial impacto global sobre lembrança do anúncio e reconhecimento da marca ocorre nas duas primeiras exposições por semana de uma campanha, destacando a importância do gerenciamento da frequência.

Principais benefícios do produto



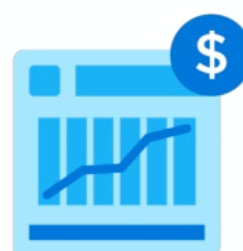
Mais controle sobre a entrega de anúncios

Com os limites de frequência, você pode controlar quantas vezes o usuário vê o anúncio ao longo de toda a duração da campanha.



Maximize o alcance da audiência

Com os limites de frequência, você consegue maximizar o alcance ao redistribuir impressões a novos usuários.



Resultados aprimorados da campanha

Os limites de frequência dão mais controle sobre a entrega da mídia, para você otimizar ainda melhor pelos resultados que mais importam.

Detalhes

Implementação

Você pode definir o limite como o número de impressões vistas pelo usuário por grupo de anúncios tomando como base 24 horas, 7 dias ou 30 dias. *(Exemplo: até 2 impressões a cada 7 dias.)*

Os limites de frequência são definidos no nível do grupo de anúncios no formulário da campanha, Editor de Anúncios ou pela API do Twitter Ads.

Objetivos atendidos

Alcance, Visualizações de vídeo, Visualizações de pre-roll, Engajamentos

Para obter mais informações, fale com o Twitter Client Partner.