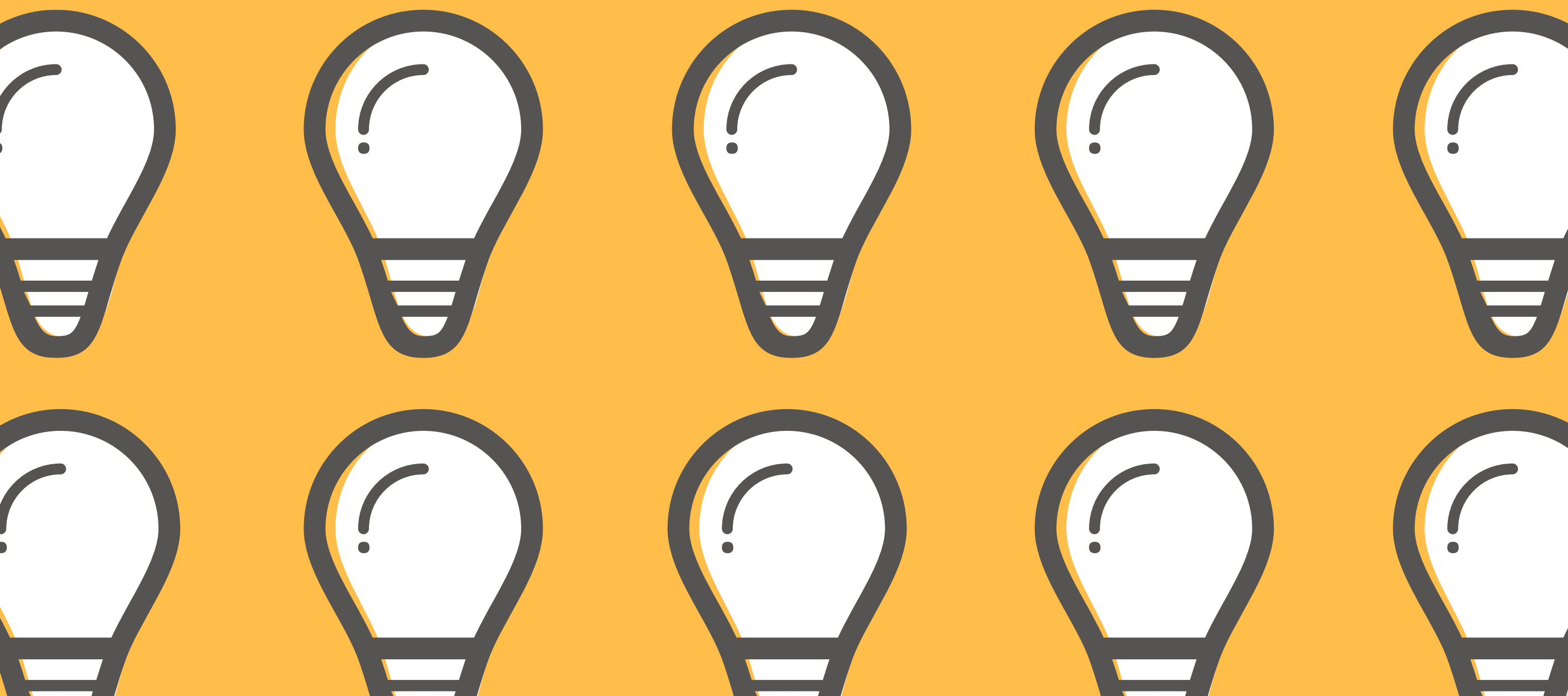


MICHA MENEZES

***10 SACADAS QUE ME
RENDERAM R\$ 1 MILHÃO
SÓ ANUNCIANDO NO
FACEBOOK***

ACELERADOR DE ANÚNCIOS

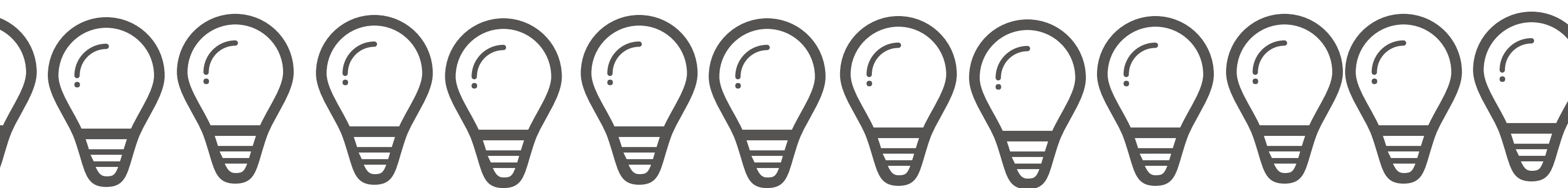


APRESENTAÇÃO

Sou Publicitário e Customer Acquisition Specialist pela Digital Marketer/EUA. Estive na linha de frente em vários dos maiores lançamentos de produtos do Brasil, atuando diretamente no desenvolvimento de estratégias para anúncios no Facebook e Instagram. O que representou ao longo da minha carreira 8 dígitos de faturamento. E então, depois de passar por inúmeros tipos de experiências, desenvolvi o método Acelerador de Anúncios que ensina empreendedores, produtores e afiliados a construir estratégias de anúncios de uma forma prática com o objetivo de transformar o seu Facebook e Instagram em uma máquina de fazer dinheiro.



Micha Menezes



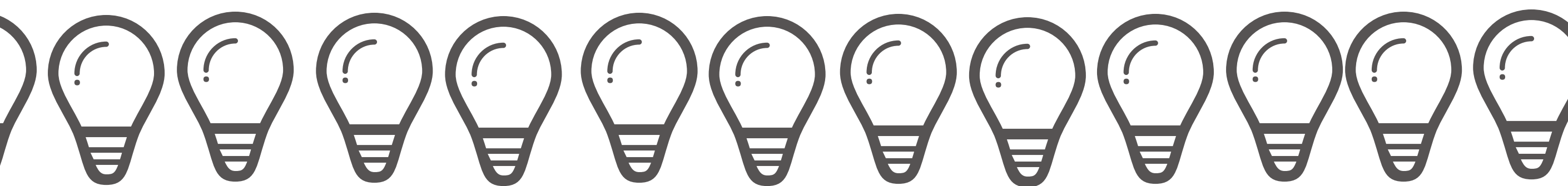
INTRODUÇÃO

A maioria das pessoas que começam neste fantástico mundo do Marketing Digital, sonham em ter Milhões de Reais em retorno investindo em anúncios. E eu acredito, que você se comprometendo em melhorar 1% a cada dia, pode ter certeza que os seus Milhões chegarão.

Mas como tudo na vida tem um começo, e sempre o que é novo gera aquele friozinho na barriga de insegurança, percebi ao longo dos anos que muitos empreendedores tinham receio de começar a criar os primeiros anúncios por medo de fazer alguma besteira. E para te ajudar a perder esse medo e fazer com que isso leve o seu negócio a outro patamar, eu separei neste ebook as 10 sacadas (testadas e aprovadas) que me renderam R\$ 1 Milhão só anunciando no Facebook.

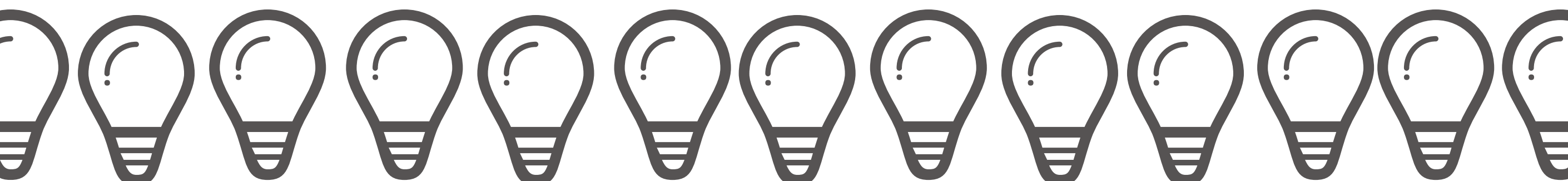
Nada melhor do que aprender com os erros e acertos dos outros, e eu tenho certeza que essas dicas simples já vão começar a abrir a sua mente para esse oceano de ouro que é o Facebook!

Boa leitura :)



1- NUNCA USE MAIS DE UM INTERESSE NO MESMO CONJUNTO DE ANÚNCIOS

É de extrema importância que você utilize 1 interesse para cada conjunto de anúncios. Pense comigo, se você adiciona vários tipos de interesses em um mesmo anúncio com a esperança de acertar em algum deles, como você vai saber o público que realmente está dando certo ou errado? Assim você nunca irá descobrir o seu melhor público para anunciar. Portanto, achar o público certo é a garantia de conseguir ainda mais clientes, sem precisar ficar sempre fazendo um novo teste a cada anúncio aprovado.



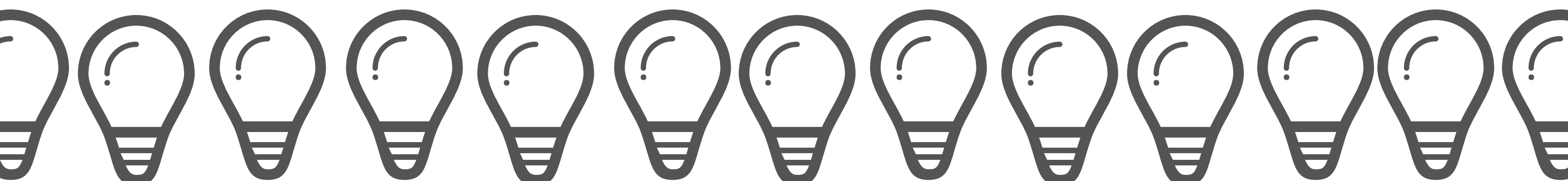
2- O OBJETIVO DO SEU ANÚNCIO NÃO É VENDER

O próprio Facebook define um anúncio como “algo que vai provocar uma ação do usuário”. Por isso você precisa ter muito bem claro na sua mente a seguinte resposta: “Qual ação eu quero que o meu potencial cliente tome com este anúncio?”

Muitas pessoas utilizam um texto gigantesco, tentando explicar tudo o que o seu produto ou serviço oferece. Só que quanto mais texto você coloca, mais a sua copy precisa estar milimetricamente calculada, e então você corre o risco de receber uma resposta mental do seu potencial cliente do tipo: “Humm... Não é pra mim!”

Eu definiria o anúncio como uma isca para conduzir o seu potencial cliente à um outro ambiente que é completamente seu.

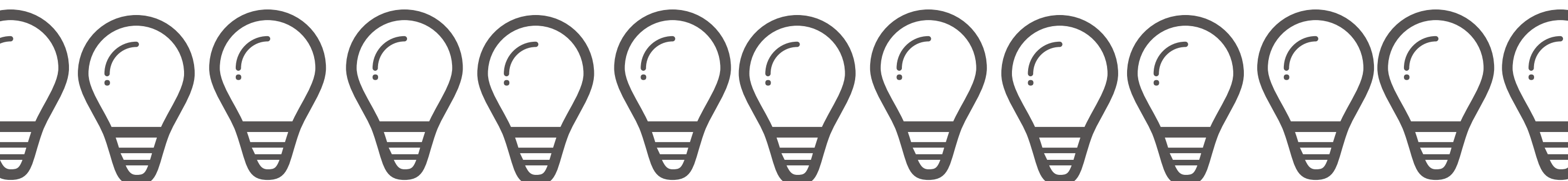
Assim, a função de vender fica por conta da página de destino, que com a copy perfeita irá despertar no seu potencial cliente a ação de passar o cartão e te fazer feliz.



3- COPY É RESPONSÁVEL POR 80% DO SUCESSO DE UM ANÚNCIO

Não adianta nada você dominar todas as funcionalidades do Gerenciador de Anúncios, e não conseguir escrever uma copy que faça o seu potencial cliente executar a ação que você deseja.

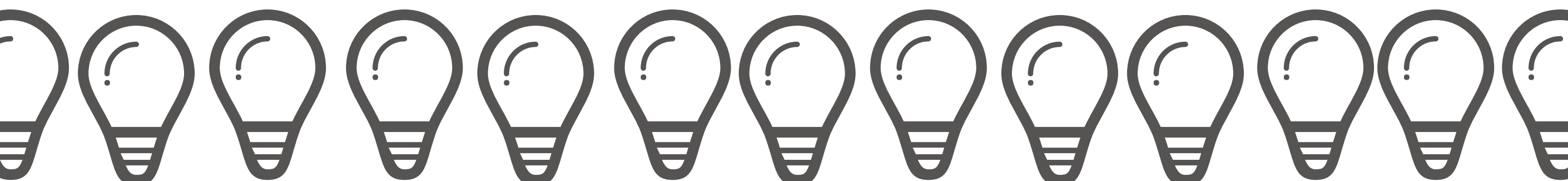
O Design é importante? É. O público é importante? É. Mas nenhum dos dois é mais importante do que saber escrever a coisa certa com as palavras certas. Então, tire um momento do seu dia para estudar e escrever textos para os seus anúncios. Ninguém nasce sabendo, mas tudo se aperfeiçoa com a prática.



4- SE VOCÊ PAGOU PARA TER UM PÚBLICO, ENTÃO NÃO DEIXE ELE ESCAPAR

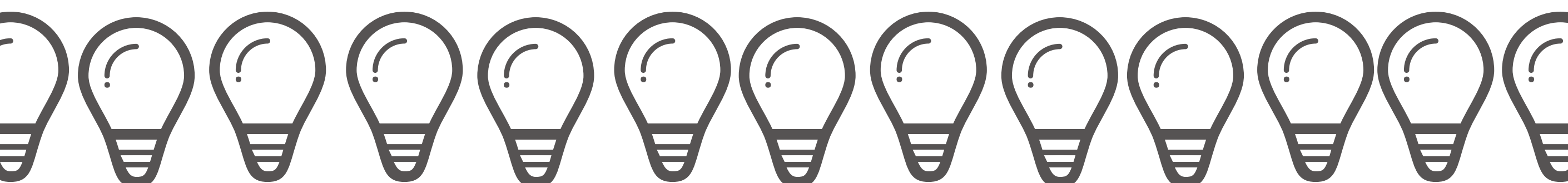
Você monta a estratégia, cria um vídeo sensacional, uma copy matadora e o seu “peixe” mordeu a isca mas não comprou logo na primeira visita ao seu site. O que você fazer agora? Senta e chora?! Claro que não!

Uma vez que você já pagou para conquistar esse potencial cliente, então agora é o momento de cercar ele de todos os lados possíveis. E é aqui que entram os vários tipo de Remarketing. É como se você pegasse esse peixe, colocasse um rastreador, e durante 6 meses conseguisse acompanhar, passo a passo, até chegar o momento que ele morda a isca novamente e finalmente compre o seu produto.



5- NÃO COMECE ANÚNCIOS NA SEXTA-FEIRA

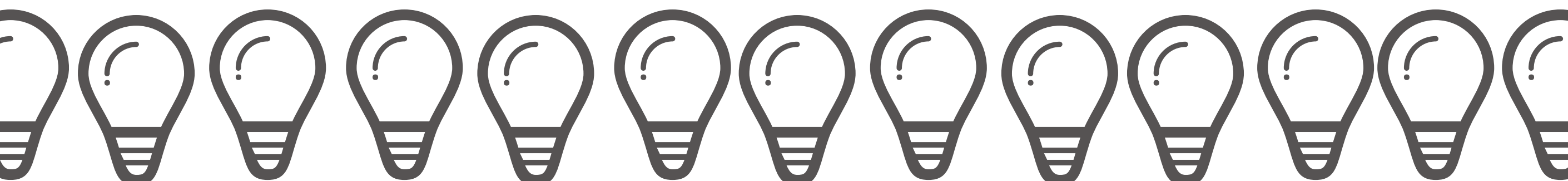
A não ser que faça parte da sua estratégia! Pense um pouquinho em como é a sua sexta-feira... Cansativa, estressante, trânsito, prazos apertados... Então a última coisa que você quer na vida é ficar vendo anúncios. Por isso se precisar criar novos anúncios para o final de semana, então priorize começar no domingo, que os resultados serão bem melhores.



6- O OBJETIVO DA SUA CAMPANHA DIZ MUITO SOBRE O SEU PÚBLICO

Eu vejo muitas pessoas reclamando de ter muitos cliques em um anúncio, mas nenhuma venda. Eu poderia listar vários motivos para que isso tenha acontecido, mas na maioria das vezes o primeiro erro é por colocar o objetivo errado na hora de criar uma campanha.

O Algoritmo entende da seguinte forma, se eu seleciono o objetivo de Engajamento para os meus anúncios, ele vai buscar os usuários que mais se engajam com publicações. Se eu seleciono como objetivo Tráfego, ele vai buscar os usuários que mais clicam em links. E se eu selecionar o objetivo Conversão? Isso mesmo! Ele vai buscar os usuários mais propícios a comprar o seu produto. Muitos criam anúncios com o objetivo de Tráfego, esperando que muitas pessoas cliquem no seu link e cheguem até o seu site. De fato isso vai acontecer... Mas aquele perfil de público não é, necessariamente, um potencial público comprador.



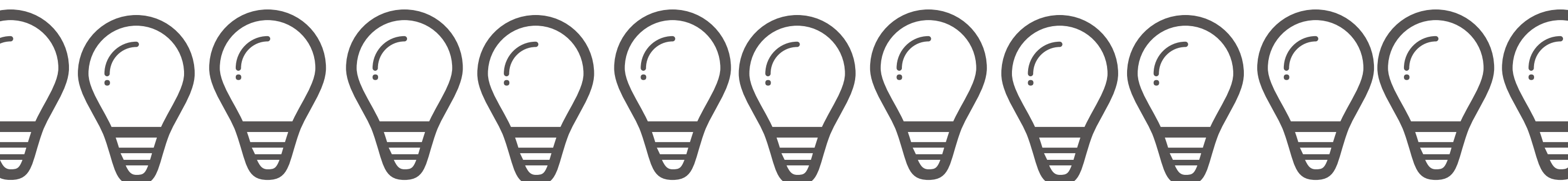
7- O MELHOR VALOR DE INVESTIMENTO PARA COMEÇAR

Este é um tópico que gera muita dúvida, mas vou contar aqui o que deu certo comigo, usando dois cenários.

1º - Se você tem um pouco mais de dinheiro para investir, então comece o seu anúncio com o orçamento diário exatamente igual ao valor máximo que você está disposto a pagar para cada venda.

Por exemplo: Se o seu produto custa R\$ 150,00 e você quer ter 100% de retorno a cada venda, o ideal é que você gaste exatamente R\$ 75,00 a cada venda. Então o valor de investimento inicial dos seus anúncio deve ser R\$ 75,00.

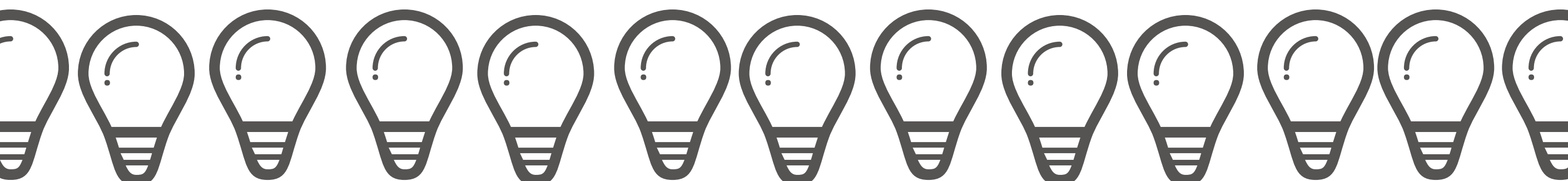
2º - Se você está começando e tem pouco dinheiro para investir, então comece aos poucos, fazendo testes e investindo cerca de R\$ 10,00 a R\$ 15,00. Vá acompanhando os resultados do anúncio para ver qual será o seu melhor. Encontrando o seu melhor anúncio, aí sim aos poucos você vai investindo mais.



8- MOBILE TEM A PREFERÊNCIA

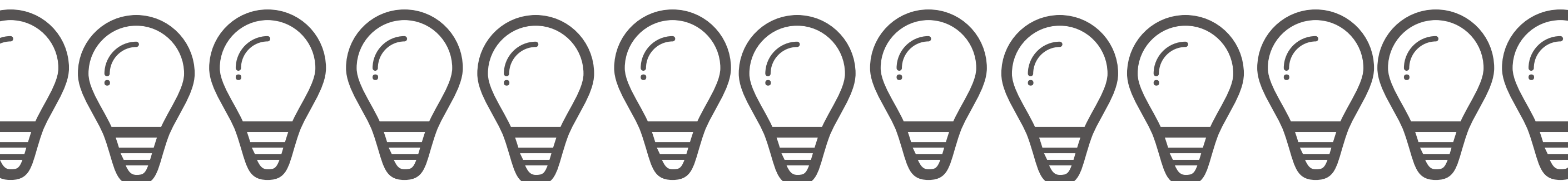
Se você der uma roladinha aí no seu Feed de notícias do Facebook, vai reparar que a maioria esmagadora das postagens são vídeos. Isso acontece porque o facebook é uma plataforma Mobile Friendly, ou seja, dá uma preferência maior a tudo aquilo que foi feito e pensado para os dispositivos móveis.

Ou seja, coloque na sua lista de produção mais vídeos no formato vertical.



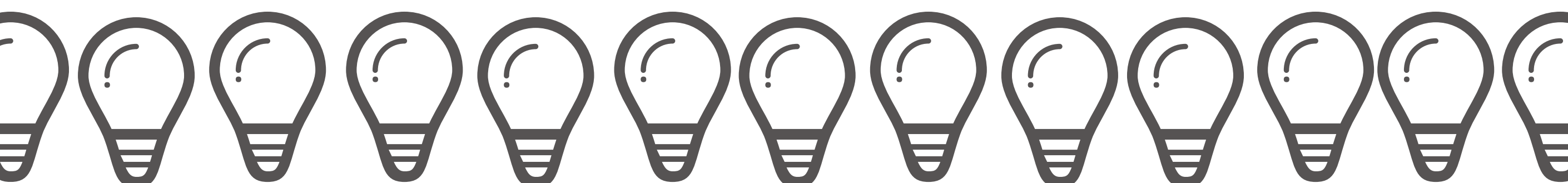
9- APOSTE EM STORIES

Se você usar um anúncio de Stories contra um anúncio de Feed, e ambos estiverem com o mesmo investimento e o mesmo público, o anúncio Stories terá pelo menos o dobro de alcance. Por isso colocar esse tipo de vídeo na sua estratégia, pode trazer um retorno muito maior e com menos investimento.



10- MOBILE É A MINA DE OURO

Hoje as pessoas estão com o celular na mão o tempo todo, e acabam utilizando o notebook ou desktop apenas em ambientes de trabalho, isso significa que você precisa estar ali na palma da mão do seu potencial cliente no momento em que ele pensar em comprar. Depois de entender isso, uma das ações que diminuíram, e muito, o custo das minhas conversões foi deixar todos os posicionamentos de anúncios apenas para dispositivos móveis.



ESTRATÉGIA É MAIS QUE APERTÃO BOTÃO

Desenvolver uma estratégia para aproveitar ao máximo os benefícios que o Gerenciador de Anúncios nos entrega, é de extrema importância. Por isso eu desenvolvi o método Acelerador de Anúncios que vai muito além do que só te ensinar a usar uma ferramenta. É conseguir aplicar estratégias práticas que vão levar os seus resultados à níveis cada vez mais altos. Para que o seu negócio não seja apenas uma fonte de renda extra, mas sim a sua renda principal, e com isso você tenha orgulho de dizer: "Sou um empreendedor de sucesso!"

Espero que você tenha gostado do conteúdo deste ebook, e que ele te ajude a começar hoje mesmo a se mover em busca do seu sonho. Sucesso!



Clique na foto e me siga :)

Micha Menezes

fb: @micha.menezes.oficial

ig: @michamenezes.ads

