

**SEMANA DA**  
**GESTÃO DE TRÁFEGO**

**AULA 1 - RESUMO**

**COMO FUNCIONAM**  
**OS ANÚNCIOS ONLINE:**  
**O GUIA DEFINITIVO**

## Bem-vindo(a) à aula 1 da Semana da Gestão de Tráfego.

Nesta aula você vai aprender **como funcionam os anúncios online**. Eu preparei para você um guia definitivo que vai te auxiliar na hora de sentar e fazer sua primeira campanha, seja no Google Ads ou no Meta Ads.

Este evento vai ser diferente de tudo o que fiz até agora, então, eu espero que você tenha se programado para estar comigo ao vivo todos os dias porque o que os cursos online sobre tráfego pago por aí não entregam, eu vou compartilhar com você gratuitamente nestes dias.

Eu quero que você aproveite ao máximo todas as nossas aulas, então, vou deixar alguns passos importantes para essa jornada de estudos:

### > **PASSO 1: esteja presente em todas as aulas e concorra ao sorteio**

Nosso evento está organizado da seguinte forma:

- **Aula 1: como funcionam os anúncios online: o guia definitivo** (hoje, 29/05)
- **Aula 2 - Como anunciar no Instagram para vender o que você quiser** (amanhã, 30/05, às 20h)
- **Aula 3 - Como aparecer no topo da pesquisa do Google** (quarta-feira, 31/05, às 20h)
- **Aula 4 - Como criar páginas que vendem todos os dias** (quinta-feira, 01/06, às 20h)
- **Aula 5 - Tráfego pago estratégico: o mapa para faturar alto com anúncios online + sorteio** (Domingo, 04/06, às 20h)

Programe-se para assistir todas as aulas com o intuito de absorver ao máximo tudo o que eu vou compartilhar com você nos próximos dias.

## E o sorteio? Como vai funcionar?

Ao final de todas as aulas, você receberá o pdf com todo o conteúdo que foi ensinado, **além de tutoriais extras que vão te ajudar a fixar melhor o que você vai aprender.**

Esses conteúdos extras serão úteis para o início da sua experiência de campo de batalha. **Ao término da aula 4 (quinta-feira, 01/06), vamos liberar uma prova.** Não se preocupe que o conteúdo das questões será sobre o que aprendemos nas 3 aulas. Basta assistir todas as aulas para conseguir responder o quiz. **Você terá até domingo (04/06), às 18h para finalizar esse questionário.**

Para concorrer ao sorteio, **você precisa acertar 70% ou mais da prova, fazer todas as missões das 3 aulas e estar ao vivo comigo no domingo.** Se você ganhar o sorteio, você poderá escolher entre um dos dois prêmios a seguir:

- **Prêmio 1:** 1 Computador + 1 Iphone + 1 Vaga na Comunidade Sobral
- **Prêmio 2:** 10 mil reais em anúncios online + 1 Vaga na Comunidade Sobral

Sendo assim, eu preciso te explicar para quem é e para quem não é a Semana da Gestão de Tráfego. **Este evento é para:**

- **Donos de negócio** que querem vender mais com anúncios online.
- **Pessoas em transição de carreira** que estão buscando uma nova forma de ganhar dinheiro.
- **Pessoas que ainda não vendem nada**, mas que querem ganhar dinheiro sem ter que aparecer trabalhando de casa (como profissão ou renda extra).
- **Pessoas que já anunciaram online** e não tiveram resultado.
- **Aspirantes a gestores de tráfego.**



Então, a Semana da Gestão de Tráfego **não é para:**

- **Especialistas em anúncios online**, avançados e que já têm resultados gigantes.
- **Donos de negócio que acreditam em fórmula mágica** para fazer dinheiro.
- **Pessoas que acreditam que a internet é um esquema de pirâmide** em que ela vai conseguir dinheiro fácil.
- **Pessoas teimosas e desistentes.**

Como eu sei que você se identifica com alguns dos que foram citados no primeiro grupo, continue a leitura e já coloque o lembrete na sua agenda para a aula de amanhã.

### > **PASSO 2: os três tipos de pessoas no mundo**

Há três tipos de pessoas:

- Desistentes;
- Teimosos;
- Persistentes.

Eu sei que você é do time dos persistentes. É por isso que você está lendo este material!

### > **PASSO 3: participe do evento sem dó nem piedade; este é um ambiente de pessoas que querem o mesmo que você**

**Interaja com o chat durante as aulas.** Lembre-se que se a energia estiver alta, o aprendizado será alto. E não esqueça de curtir e compartilhar com os seus amigos e colegas de profissão!

#### > PASSO 4: acredite no método

Há mais de 8 anos eu sou gestor de tráfego e hoje tenho mais de 40 mil alunos, já gravei mais de 1000 horas de conteúdo sobre anúncios online e o que percebi ao longo dessa caminhada é que **o sucesso fede**. Quando você é bem-sucedido não há necessidade de contar para as outras pessoas, porque é visível.

*“Pedro, mas eu sou iniciante...”*

Melhor ainda. Este não é um evento em que eu finjo que te ensino e você finge que aprende. Ao contrário! **Este é um conteúdo inédito** que meus alunos ainda não viram e eu estou aqui para pegar na sua mão e te guiar nesse caminho.

### Por que anunciar online vai te enriquecer?

Porque a publicidade nunca foi tão eficaz para transformar o tráfego em vendas. Saímos do mundo da publicidade 1.0 para a publicidade 2.0. **E como funciona a publicidade 1.0?**

- a) Onde?** Eu escolho onde vou anunciar (revista, jornal, tv, rádio, outdoor, panfleto).
- b) Quanto?** Eu negocio um valor fixo com o dono do veículo de comunicação.
- c) O que?** Crio a peça publicitária (imagem, vídeo, áudio, texto).
- d) Impacto?** Difícil de medir e quantificar.



## Características da publicidade 1.0:

- Falta de controle sobre o preço para aparecer.
- Falta de controle sobre para quem eu vou aparecer.
- Depois de publicado o anúncio, não é possível fazer alterações.
- É mais difícil medir o impacto real em vendas.
- Quem paga mais, aparece mais (o mercado é dominado por grandes marcas).

## Como funciona a publicidade 2.0?

**a) Em qual plataforma anunciar?** Eu escolho em qual plataforma quero anunciar (Instagram, Stories, Reels, Google, YouTube, TikTok, LinkedIn, Pinterest, Twitter).

**b) Por que?** Escolho o objetivo que eu busco com a minha publicidade (cadastros, vendas, engajamento, mensagens, cliques).

**c) Quanto?** Eu escolho exatamente quanto quero gastar por dia (mínimo de 6 reais).

**d) Para quem?** Eu escolho quem vai receber meus anúncios (idade, gênero, interesses, aplicativos, canais, pesquisas, interações).

**e) Onde?** Eu escolho em que posicionamento quero aparecer (na pesquisa, no feed, nos stories, no reels).

**f) O que?** Eu escolho o que vou anunciar (imagem, vídeo, carrossel, texto).

**g) Para onde?** Eu escolho para onde a pessoa vai depois de clicar no meu anúncio (site, whatsapp, loja online, landing page).

**h) Impacto?** Eu sei exatamente quanto custa cada cliente, cada mensagem, cada cadastro, cada clique, cada pessoa que vê meu anúncio.

## Características da publicidade 2.0:

- Controle para gastar o quanto eu quiser.
- Controle sobre o público-alvo que vai receber meus anúncios.

- Possibilidade para criar anúncios com objetivos específicos.
- Superpoder da otimização constante.
- Para mensurar, os resultados são necessários.
- Previsibilidade.
- Eu apareço onde eu tenho certeza que as pessoas estão olhando.
- Nem sempre quem aparece mais é quem gasta mais. (não é dominado por grandes marcas).

E além desses benefícios, existe a possibilidade de gastar menos e aparecer mais do que seus concorrentes.

**“Como, Pedro?”**

**Dominando o leilão.**

## **Como funcionam os anúncios online de fato?**

Vou usar um exemplo para você entender melhor.

Como funciona um leilão de bois?

Para um leilão de bois funcionar, nós precisamos de 3 personagens: o leiloeiro, o boi, os compradores.

O leiloeiro pega o boi que vai ser anunciado e os compradores dão um lance. Ao longo do leilão, quem der o maior lance, leva o boi.

E como funciona o leilão dos anúncios online?

O leilão dos anúncios é feito por 3 personagens: as plataformas, as pessoas e os anunciantes.



Toda vez que uma pessoa está online, acontece um leilão para ver qual anunciante vai ter seu anúncio mostrado. Os anunciantes são avaliados em 4 quesitos (OOPA):

- Orçamento
- Objetivo
- Público
- Anúncio

Quem tiver a melhor combinação dos 4 quesitos ganha. **Ou seja, não é só uma questão de quem paga mais ou de quem tem o maior lance; é uma combinação dos 4 fatores.**

Então, coloque isso na sua cabeça; anunciar online **não** é só ganhar leilões!

## Como eu faço para ganhar leilões, aparecer mais e gastar menos?

Alguns passos são imprescindíveis para você **começar hoje mesmo a anunciar online:**

1. Crie uma conta de anúncios na fonte de tráfego desejada.
2. Configure um método de pagamento (boleto, pix, paypal, cartão de crédito).
3. Escolha quanto você vai gastar por dia com os anúncios online (o orçamento). O mínimo é 6 reais. Considere que quanto maior o seu orçamento, mais você aparece e mais caro fica para você continuar aparecendo. E o contrário também é verdadeiro: quanto menor o orçamento, menos você aparece, menos caro fica.
4. Selecione o o objetivo correto.



5. Selecione o **p**úblico da sua campanha.
6. Crie bons **a**núncios. Um bom anúncio tem três elementos: ele é criado a partir de boas referências, ele tem o formato adaptado para a mídia (stories, feed, reels) e é um anúncio chamativo com gancho, corpo e CTA.

E sobre os públicos das suas campanhas, eu quero esmiuçar um pouco mais. Você precisa ter uma noção sobre os **públicos super quentes** para os quais você deve anunciar:

- Lista de clientes (Google e Meta Ads)
- Iniciaram a compra (Google e Meta Ads)
- Adicionaram produto no seu carrinho (Google e Meta Ads)
- Cadastrados no seu site (Google e Meta Ads)
- Visitou seu site mas não comprou (Google e Meta Ads)
- Pesquisas pelo nome da sua marca (Google Ads)
- Envolvidos e visitantes dos últimos 7 dias (Google e Meta Ads)

#### **Já os públicos quentes são:**

- Envolvimento e Visitantes de 7 até 540D e quanto menos dias mais quente (Google e Meta Ads)
- Públicos de localização geográfica (Google e Meta Ads)
- Listas de clientes mais antigas; (Google e Meta Ads)
- Pesquisas relacionadas ao seu produto/serviço/curso (Google Ads)
- Vídeos que relacionados ao seu produto/serviço/curso (Google Ads)

#### **Os públicos frios são:**

- Públicos semelhantes (Meta Ads)
- Públicos de direcionamento detalhado (Meta Ads)
- Público-alvo de mercado (Google Ads)

- Público de afinidade (Google Ads)
- Públicos baseados em aplicativos (Google Ads)
- Pesquisas sobre o que você vende (Google Ads)

Mas além desses 6 pontos imprescindíveis para começar a anunciar online, **você precisa saber como criar todos eles dentro da conta de anúncios.** Mas amanhã, na aula 2, eu vou te ensinar exatamente como fazer isso.

Então, você não pode perder nosso encontro de jeito nenhum. Coloque um lembrete no seu celular para não perder o horário da aula que começará às 20h em ponto.

## Baixe agora o material de apoio técnico

Eu sei que você quer aprender a apertar os botões. Por isso, preparei para você o material de apoio técnico: **Objetivos de campanhas e segmentações: o tutorial completo.** Você poderá baixar este material na página do SubidoFlix, clicando [aqui](#).

Nele você vai encontrar **o passo a passo de como configurar e fazer a seleção correta dos objetivos** de acordo com a sua estratégia de tráfego tanto no Meta Ads, quanto no Google Ads. Dessa forma, você vai conhecer as segmentações disponíveis dentro dessas fontes de tráfego. Então, **leia este material com atenção e aproveite para aplicar o quanto antes.**

Te espero amanhã, terça-feira, dia 30/05, às 20h.

Abraço, tamo junto!