



DESAFIO DOS  
**ANÚNCIOS**  
**ONLINE**

**AULA 1**

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



@sobralpedro\_



# pedrosobral.com.br



## AULA 1 Como funcionam os anúncios online: o guia definitivo

Bem vindos, bem vindos ao maior evento sobre anúncios online de 2022: o Desafio dos Anúncios Online! Vai ser 1 semana com 5 aulas sinistras, então, se prepare, porque vocês vão ter todas as ferramentas pra dominar a arte dos anúncios online!

### ► Introdução (04'09''):

Eu viajei pra França agora com a Priscila, e lá a gente foi no Museu do Louvre, onde eu perguntei porque a Monalisa é tão famosa. Acontece que, muito tempo antes do Leonardo Da Vinci pintar a Monalisa e fazer aquele efeito como se os olhos dela nos perseguissem, outros artistas já faziam isso, e várias técnicas implementadas na Monalisa já eram utilizadas, mas ela ficou muito famosa depois que foi roubada. Após o roubo da Monalisa, o governo da França começou a divulgar fotos da pintura e oferecer recompensas pra quem encontrasse a Monalisa, ou seja, um dos motivos por ela ter ficado muito famosa foi o tráfego.

Esse evento é a minha Monalisa, e eu sou o Da Vinci do tráfego! Eu tô há 175 semanas dando aulas ao vivo e melhorando na arte das aulas ao vivo pra ficar bom o bastante pra chegar aqui e entregar esse conteúdo pra vocês. Esse evento foi desenhado pra você ter o melhor começo de 2022 nos anúncios online, independente se você já sabe tráfego ou não.

É um desafio não só pra vocês, como pra mim também, fazer uma semana onde eu ensino a vocês sobre as principais fontes de tráfego, porque eu nunca fiz isso antes.

Escolha se você vai ser emocionado ou DECIDIDO. Você tem que decidir o que você quer pra sua vida! Se você decide ter uma vida melhor, vem comigo agora! A gente vai construir um castelo nessa semana, e a aula de hoje é a fundação desse castelo.

Porém, você não vai sair dessa semana sendo um mestre jedi, mas você vai sair anos luz melhor do que eu, quando comecei a anunciar na internet. Esse é um evento sério, e que serve pra quem quer melhorar os resultados dos seus anúncios online e também pra quem quer ser gestor de tráfego.

Hoje eu vou liberar pra vocês o “Manual dos Criativos”, que eu uso pra produzir os meus próprios anúncios, com ideias/exemplos de anúncios, além dos meus anúncios que mais funcionaram.

Todo o dia, durante essa semana, terá uma missão, e, na quinta-feira, 20/01, eu vou liberar uma prova baseada nas 4 primeiras aulas, e, quem acertar pelo menos 70% das questões, estará concorrendo a R\$ 10 mil (em anúncios online ou em prêmios), que será sorteado na aula do dia 23/01, domingo. Então, vocês terão até às 18h de domingo pra realizar a prova, e o ganhador precisará estar presente na aula nº 05, porque eu vou ligar pra ele e perguntar qual é a palavra-chave que eu vou ter falado durante a aula.

Então, vamos começar! Na aula de hoje você vai aprender os seguintes pontos:

- O que são os anúncios online e porque essa é a oportunidade para ser agarrada hoje;
- Como pagar menos e aparecer mais que seu concorrente;
- Como funciona o sistema de pagamentos dos anúncios online;
- Como aparecer para as pessoas certas;
- Como fazer anúncios impossíveis de serem ignorados;
- Qual é o primeiro passo REAL para começar a anunciar?

## ➡ 1- Por que aprender a anunciar na internet? (27'09''):

Em nenhum momento da história foi tão barato colocar anúncios na frente das pessoas, e não na frente de qualquer pessoa, mas sim na frente de pessoas certas, que são aquelas que vão comprar de você, vão participar do seu evento, vão consumir o seu conteúdo, etc.

Antigamente os anúncios eram feitos na rádio, TV, jornal ou outdoor. Porém, esses veículos de informação não tinham muitas informações sobre o usuário, comparado ao que as ferramentas (Facebook, Google, Instagram, TikTok, etc.) têm hoje em dia. As ferramentas atuais têm informações sobre os seus usuários e elas dão essas informações para os anunciantes fazerem os seus anúncios, e é por isso que eu consigo ter um nível alto de segmentação (por exemplo: anunciar pra mulheres que

moram no bairro X, usam Iphone, fazem aniversário em janeiro, têm entre 25-35 anos, e interesse em moda e beleza). Então, só é possível ter esse nível absurdo de segmentação porque as ferramentas nas quais a gente faz os anúncios hoje têm muita inteligência sobre os seus usuários.

Tem conhecimentos que são mais valorizados do que outros, e esses conhecimentos vão mudando durante a história. Os anúncios online hoje é um dos conhecimentos mais valorizados que existe, e o conhecimento do tráfego pago vai ser ainda mais valorizado com o passar do tempo, porque, quanto mais os anúncios online funcionam, mais o conhecimento de fazer anúncios online é valorizado.

Quanto mais gente conectada, mais os anúncios funcionam, e vocês acham que, com o passar dos anos, as pessoas vão ficar menos conectadas? Claro que não, muito pelo contrário, e é por isso que esse conhecimento vai só se valorizar mais. Então, decida fazer isso agora, porque essa é uma oportunidade, mesmo que você faça isso pro seu próprio negócio ou pra vender serviço pra outras empresas.

***“Pedro, eu não consigo entender exatamente qual o trabalho de quem anuncia na internet.”***

Imagine que você quer entregar panfletos no semáforo. Você vai gastar R\$ 50 pra fazer 1000 panfletos, e vai pagar R\$ 50 pro seu sobrinho distribuir os panfletos. Então, o custo pra você alcançar 1000 pessoas (CPM) vai ser de R\$ 100. A diferença pros anúncios online é que é muito mais barato. Pra colocar um anúncio na frente de 1000 pessoas na internet, você vai gastar entre R\$ 10, e muitas vezes até menos.

Então, o gestor de tráfego é a pessoa que “distribui os panfletos”. O gestor de tráfego não tem que fazer o anúncio, aparecer no vídeo, etc., ele só é o responsável por distribuir o anúncio na internet, e ele faz isso através de algumas ferramentas, quais sejam: Google Ads, Facebook Ads e TikTok Ads.

Então, os anúncios online são como panfletos, que podem ser em vídeos, imagens ou textos, mas que vão aparecer na tela do celular do seu cliente, seja no TikTok, Instagram, Google, YouTube, etc.

Só pra divulgar o Desafio dos Anúncios Online, eu gastei no Google R\$ 639.090,32, mas nem sempre foi assim, e você não precisa necessariamente de uma tonelada de dinheiro pra fazer uma tonelada de resultados.

## ➡ **2- Como pagar menos e aparecer mais que o seu concorrente (38'09''):**

Antigamente, a empresa criativa ou contratava alguém para criar uma peça (imagem, texto, som ou vídeo) para ser anunciada, e pagava pro dono da mídia um valor TABELADO para ter seu anúncio veiculado. Portanto, nem todo mundo tinha o dinheiro necessário pra isso, e, mesmo tendo o dinheiro, se tinha um concorrente que tinha mais, ele ia aparecer mais. No mundo dos anúncios online, não é assim que funciona

Os anúncios online funcionam com base num leilão. No tráfego pago, existem basicamente 3 coisas que determinam quem vai aparecer e quem não vai:

**A- Lance:**

Quanto eu tô disposto a pagar por clique ou por impressão (quantas vezes o seu anúncio apareceu: CPM)

**B- Qualidade do anúncio:**

A qualidade do anúncio é o quanto bom é esse anúncio.

**C- Taxa de ação estimada:**

A taxa de ação estimada é a probabilidade da pessoa que vai ver o anúncio realizar o objetivo (que pode ser converter, se envolver, ver um vídeo, etc.), e você melhora a sua taxa de ação estimada melhorando as suas segmentações. Assim, a ferramenta vai calcular essa taxa de ação estimada pra decidir o quanto o seu anúncio irá aparecer.

Toda a fonte de tráfego funciona dessa forma, então, você precisa entender essa base. **ANUNCIAR ONLINE É SOBRE GANHAR LEILÕES.** Quando você ganha um leilão, o seu anúncio aparece e do concorrente não, mesmo pagando mais barato.

## ► **3- Como funcionam os pagamentos dos anúncios online (50'24''):**

No universo dos anúncios online você só é cobrado quando o seu anúncio aparece ou quando alguém clica no seu anúncio. Então, você nunca vai aogar nada se o seu anúncio não aparecer ou se ninguém clicar no seu anúncio.

Pra anunciar na internet, você vai precisar seguir 4 passos:

**A- Criar uma conta de anúncios na fonte de tráfego desejada** (Facebook, Google, TikTok, etc.);

Nas próximas eu vou liberar pra vocês um tutorial que eu gravei de como criar suas contas de anúncios.

**B- Configurar um método de pagamento** (boleto, PayPal, cartão de crédito, etc.);

**C- Criar os seus anúncios;**

Pra criar os seus anúncios, você tem que definir o seu objetivo; o quanto você quer gastar por dia (R\$ mínimo de 6 por dia); definir para quem você quer aparecer; e definir qual anúncio você quer mostrar.

**D- Pagar pelos anúncios que foram veiculados** (anúncios que aparecer ou que as pessoas clicaram).

Anunciar online é sobre ganhar leilões, então, se você quer aparecer mais, você tem que ganhar mais leilões, porque, quanto mais você aparece, mais resultados você tem. E, pra ganhar mais leilões, você tem que ter lances maiores. Eu tava gastando R\$ 10 mil por dia em lances pra chamar as pessoas pro Desafio dos Anúncios Online, então, eu tenho que ganhar mais lances do que uma pessoa que gasta R\$ 6 por dia, certo?!

Mas, quando você tem pouco dinheiro, isso é uma vantagem pra você. Quanto maior for o seu lance, mais você vai aparecer, porque você ganha mais leilões, porém, mais caro é pra anunciar.

Então, se você tem pouca verba, o seu lance pode ser menor. Você tem que interpretar o lance com o dinheiro que você tem. Quanto menor for o seu lance, porque você vai gastar menos, menos você vai aparecer, porque você vai ganhar menos leilões, mas, ainda assim, todos os leilões que você ganhar vão ser baratos, ou seja, vai ser mais barato pra anunciar.

Porém, eu não acho que seja caro pra eu anunciar, porque eu entendo que ganhar leilão não é só sobre o quanto eu quero gastar, mas também sobre a qualidade do meu anúncio e a taxa de ação estimada. Então, por mais que eu gaste muito dinheiro, eu faço anúncios muito bons e faço a minha taxa de ação estimada ser muito alta, e, assim, eu pago barato.

Você, que tem pouco dinheiro pra investir por dia, terá um lance pequeno, então, você vai pagar barato naturalmente, mas eu vou ensinar você a pagar mais barato ainda, porque você vai ter um anúncio foda e uma taxa de ação estimada boa.

Isso não é contraditório, porque uma coisa é eu ter que ganhar 1 milhão de leilões porque eu gasto R\$ 10 mil por dia, e outra coisa é você ganhar 1000 leilões gastando R\$ 6 por dia. Você não tem que ganhar tantos leilões quanto eu, então, você pode dar lances menores. O fato do seu lance ser muito menor do que o meu vai fazer com que você ganhe 1000 leilões por um preço muito mais barato do que o preço que eu tive que pagar pra ganhar 1 milhão de leilões.

Portanto, a sua vantagem é que o seu lance pode ser pequeno, porque você não precisa ganhar tantos leilões quanto eu ganho; você pode ganhar menos leilões pagando mais barato, e é por isso que as fontes de tráfego funcionam tão bem principalmente pra quem investe pouco.

O que eu quero explicar aqui pra vocês é que, mesmo que eu dê lances muito altos, eu consigo pagar menos do que outras pessoas, porque eu tenho uma grande qualidade de anúncios e uma grande taxa de ação estimada.

Pra ganhar leilões, além do lance e da alta qualidade de anúncio, você tem que ter uma taxa de ação estimada, que é a probabilidade da pessoa que vai ver o seu anúncio interagir com você. Se você consegue aparecer só para as pessoas certas, a sua taxa de ação estimada aumenta muito, mas, se você aparecer só para pessoas aleatórias, a sua taxa de ação estimada diminui muito.

## ► 4- Como aparecer para as pessoas certas (01h04'39''):

Pra você aparecer pras pessoas certas, você tem que entender que existem 2 melhores públicos na internet:

### A- Públicos quentes:

Públicos quentes são públicos de pessoas que já te conhecem (por exemplo: pessoas que já se envolveram com o seu Instagram; pessoas que já te enviaram mensagens no Instagram nos últimos 7 dias; pessoas que se inscreveram no seu YouTube; pessoas que já viram algum anúncio/vídeo seu, lista de e-mails/telefones; etc.).

Anunciar online é sobre transformar públicos frios em públicos quentes, ou seja, transformar pessoas que não te conhecem em pessoas que te conhecem. Quanto melhor você faz isso, mais fácil é pra vender.

***“Ai, Pedro, mas não tem como vender pra quem não me conhece?”***

Claro que tem, e muitas vezes vai dar certo vender pra um público frio, mas é muito mais fácil e muito mais barato vender pra quem te conhece do que pra quem não te conhece.

#### **B- Públicos que você testou:**

Eu não vou te falar um método que vai dar certo pra quase todo mundo, porque, como dizem as mães, “você não é todo mundo”. O que dá certo pra todo mundo no tráfego pago são os públicos que você testou. Teste os públicos no seu dia a dia (se um der certo, continue usando, e, se não der, troque e use outro).

Você pode testar públicos semelhantes; públicos que tem determinados interesses; públicos de pessoas que pesquisaram determinadas palavras-chave; públicos que acessaram determinados sites/aplicativos; públicos que moram numa determinada região; etc. Você escolhe! Você vai ter que entender quem é a pessoa ideal pra quem você quer aparecer e transcrever essa pessoa ideal dentro da ferramenta de anúncios e ir testando.

Entenda que a sua próxima campanha vai ser a sua pior campanha daqui pra frente, e a próxima depois dela vai ser melhor, e assim sucessivamente, porque o tráfego é uma constante melhora.

Portanto, pra encontrar as pessoas certas, você deve anunciar pra públicos quentes (e constantemente criar esses públicos quentes) e testar públicos constantemente. O grande resultado no tráfego pago vem com a consistência!

Você pode ser ruim de criar campanha e ruim de segmentar os seus anúncios, mas, se você for bom em fazer anúncios, você vai ter mais resultados do que a maioria das pessoas. Então, se eu pudesse dizer uma coisa pra você ficar bom, seria em anúncios.

**O SEGREDO DOS ANÚNCIOS ONLINE SÃO OS ANÚNCIOS ONLINE.** Quanto melhor for o seu anúncio, mais fácil é de você ter resultados!

## ➡ 5- Como eu faço anúncios impossíveis de serem ignorados? (01h20'21''):

São 7 passos:

### A - Entender o motivo pelo qual você fez aquele anúncio.

Muita gente faz anúncio sem pensar qual o objetivo com o anúncio (por exemplo: se você quer que as pessoas chamem você no WhatsApp, você tem que falar no anúncio pra pessoa clicar no botão e chamar você no WhatsApp).

## B - Entender o formato de cada mídia (cada um no seu quadrado).

Cada mídia tem o seu formato (por exemplo: você não vai anunciar no TikTok uma aula de 1h30min sobre como funcionam os anúncios online, porque não é o formato da mídia).

No final da aula você vai receber o Manual dos Criativos, que vai guiar você quanto aos formatos das mídias.

95% das pessoas ignoram os anúncios, mas, o que os 5% das pessoas têm em comum? A maioria dos anúncios não parecem anúncios! A maioria dos anúncios que dão resultado não se parecem com anúncios.

Banner blindness foi um estudo científico sobre a não eficiência dos anúncios, feito por Benway e Lane, em 1998, através do qual eles descobriram que as pessoas automaticamente ignoravam os anúncios, porque o nosso cérebro é treinado pra pular anúncios. Então, o desafio do gestor de tráfego é produzir anúncios que não pareçam com anúncios.

O gestor de tráfego não é o responsável por criar a imagem/vídeo, mas é o responsável por ter as referências para apresentar pro cliente.

Então, entenda o formato de cada uma das mídias e veja o que tá viralizando na internet. O que mais bomba no meu perfil, por exemplo, é quando eu posto foto

minha com a Priscila, então, eu comecei a fazer anúncios com foto minha com a Priscila. Portanto, eu começo a ver o que funciona muito bem no orgânico e replico nos meus anúncios. O orgânico sempre transparece o que tá funcionando nos anúncios online.

### C - Fazer dos seus anúncios um FILTRO (foda-se os 95%).

Você não faz o anúncio pros 95% das pessoas que ignoram, você faz o anúncio pros 5% das pessoas que vão ver o seu anúncio.

Mais importante do que chamar a atenção das pessoas é não chamar a atenção das pessoas erradas (por exemplo: se você é dentista e não aceita plano odontológico, no seu anúncio você tem que informar que não aceita plano). Então, você não tem que fazer o anúncio pra agradar todo mundo!

### D - Ativar o gatilho do “aaaaaaah, ele tá falando comigo”.

Você ativa esse gatilho através de 4 maneiras:

#### I- Perguntas:

Por exemplo: “Se uma das suas metas é ter mais engajamento/vendas/visibilidade através da internet, eu tenho um convite pra fazer pra você. Você quer aprender a

fazer anúncios online?"; "Se você tá procurando o que comer nesse sábado a noite, eu tenho uma notícia pra você: a gente tá com uma promoção imperdível aqui na hamburgueria"; etc.

Quando você faz uma pergunta, você desativa na mente da pessoa que tá assistindo o banner blindness, e ela acha que o anúncio foi feito pra ela, ou seja, que você tá falando com ela.

## **II - História:**

É quando você conta uma história no seu anúncio, por exemplo: "Eu tinha um cliente que sempre usava o botão 'impulsionar' pra fazer os anúncios dele. Tinha dias que ele tinha muito resultado, e dias que ele não tinha nada de resultado. Sabe por que isso acontecia? Porque o botão 'impulsionar' funciona, mas, quando você faz sem estratégia, vão ter muitos dias que ele não vai funcionar. Você quer saber como fazer anúncios online com estratégia? Eu tenho um convite pra fazer."

Então, você vai contar uma história pra envolver a pessoa, que normalmente é uma história curta onde a pessoa que tá assistindo aquele anúncio consegue se enxergar naquela história.

## **III - Sacada contraintuitiva:**

Você vai falar pra pessoa alguma coisa que, normalmente, ela faz errado. Por exemplo: “Você sabia que, em 2021, se você anunciou na internet, você chegou dinheiro fora?!” Isso é constraintuitivo, porque a maior parte das pessoas acha que o que vai ser falado é que anunciar na internet é bom. E aí eu continuaria: “Todo mundo que anuncia na internet joga dinheiro fora de alguma maneira, mas talvez o que você não saiba é onde você jogou o seu dinheiro, e é exatamente isso que eu vou ensinar pra você no Desafio dos Anúncios Online.”

Então, você ensina alguma coisa que vai contra o senso comum, ou seja, contra o que a maior parte das pessoas acredita.

#### **IV - Segmentado:**

Normalmente a gente pensa num anúncio querendo atingir todo mundo. Porém, é possível criar o anúncio a partir do público que você quer atingir, por exemplo: “Se você me enviou mensagem no Instagram nos últimos 7 dias, é sinal que você já conhece a nossa hamburgueria, então, eu tenho uma promoção imperdível pra fazer pra você.”

É possível fazer isso porque nós podemos segmentar o anúncio por idade, gênero, bairro (é um dos melhores anúncios de tráfego pra negócio local), mês de aniversário, determinado interesse, etc. Então, você olha pros públicos que você tem disponível e, a partir disso, cria os seus anúncios. Esses anúncios são os que, na maior parte das vezes, irão funcionar melhor.

## E - Antes um amador nota 10 do que um profissional nota 2.

A maior parte dos meus anúncios que mais funcionaram são os anúncios que eu gravei no modo amadorismo (com o celular na mão filmando no modo selfie, um fundo preto, etc.). Garanto pra você que você não precisa de uma grande profissionalização!

## F - Os anúncios tem que ter um padrão.

O padrão mais simples é o seguinte: gancho + conector + corpo + conector + CTA

### I- Gancho:

O gancho é a pergunta, a história, a sacada contraintuitiva e o segmentado. Por exemplo: “SE você...”

+ conector

### II- Corpo:

Quando, onde e o que. Por exemplo: “Hoje, temos uma promoção imperdível de pizza. O frete é grátis e a pizza vai chegar quentinha na sua casa em 30 minutos.”

### + conector

#### III- CTA:

Chamada para a ação. Por exemplo: “É só apertar no botão aqui embaixo e fazer o seu pedido”.

Então, segue exemplo de um anúncio com esse padrão: “Se uma das suas metas pra 2022 é melhorar na arte dos anúncios online, eu tenho um convite pra fazer pra você. Do dia 17 até o dia 23 de janeiro vai acontecer o Desafio dos Anúncios Online, que é um evento 100% gratuito e online. Pra você se cadastrar, é só apertar no botão de ‘saiba mais’ que tem aqui perto de mim.”

#### G - Roube como um artista.

Você tem que ser o maior ladrãozinho de anúncios que existe! Você tem que pegar anúncios como REFERÊNCIA. Pra isso, você pode entrar na Biblioteca de Anúncios do Facebook e pesquisar por anúncios do seu nicho pra ter referências. Quando você encontrar um anúncio que você gostar, você deve salvar esse anúncio no seu

computador (se for vídeo, você tem que mudar o nome do arquivo pra “.mp4”), para se INPIRAR nos seus próximos anúncios.

Então, pegue, em média, 3 anúncios de referência por semana. Isso já dá 150 anúncios por ano. **SEJA MÉDIO COM CONSISTÊNCIA PRA SAIR DA MÉDIA!** É as pequenas coisas que você faz todos os dias que vão fazer de você um anunciante incrível.

**Missão do dia de hoje:** “roubar” 10 anúncios diferentes da Biblioteca de Anúncios do Facebook.

#levapracasa

Entre para o nosso grupo do WhatsApp para receber os materiais do Desafio dos Anúncios Online: <https://joinzap.app/jan22-csobral>

Link para baixar o Manual dos Criativos: <https://pedrosobral.com.br/desafio-aulas>

Meu povo, eu sei que não foi a aula mais simples do mundo, porque esse tema é técnico pra caramba, mas desvendamos o leilão do Facebook, e amanhã nós vamos destruir na parte de criação de campanha! Vejo vocês amanhã, às 20h, na segunda aula do Desafio dos Anúncios Online. Espero vocês!

## → Sumário

Introdução (04'09"):	1
1- Por que aprender a anunciar na internet? (27'09"):	3
2- Como pagar menos e aparecer mais que o seu concorrente (38'09"):	5
3- Como funcionam os pagamentos dos anúncios online (50'24"):	7
4- Como aparecer para as pessoas certas (01h04'39"):	10
5- Como eu faço anúncios impossíveis de serem ignorados? (01h20'21"):	12