

IMERSÃO

# FATURANDO com ANÚNCIOS

RESUMO DA AULA 01

# COMO TRANSFORMAR O TRÁFEGO PAGO NUMA MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO

Pedro Sobral

# Bem-vindo(a) à Imersão Faturando com Anúncios!

Você acaba de receber a maior chance da sua vida. Nas próximas páginas e nos próximos dias de evento, você vai conhecer **como é possível faturar R\$10.000 por mês com anúncios online**, seja construindo uma nova profissão ou atraindo mais clientes para o seu próprio negócio, mesmo que você esteja começando do zero.

**Eu vou reforçar: qual é a minha promessa na Imersão Faturando com Anúncios?**

De hoje até domingo, que será o último dia da nossa imersão, se você estiver comigo, você vai descobrir como alcançar o maior resultado financeiro da sua carreira até aqui.

## **Isso pode acontecer de duas formas:**

- **Aprendendo uma nova profissão:** tem gente que começa a jornada no tráfego pago como uma renda extra e há quem mergulhe de cabeça e transforme totalmente a vida ao perceber o potencial de ganhar dinheiro com tráfego pago.

---

- **Atraindo mais clientes para o seu negócio:** se o seu objetivo é dominar anúncios para alavancar as vendas do seu próprio empreendimento.

⚠ Atenção: mesmo que você esteja começando agora, não precisa ter nenhum conhecimento prévio para entender o que estou prestes a compartilhar. Se anime porque o evento foi pensado para que qualquer pessoa consiga acompanhar e aplicar o que vai aprender.

E como aproveitar ao máximo todas as nossas aulas?

## Passo 01

**Esteja presente em todas as aulas e concorra ao sorteio.**

Nosso evento está organizado da seguinte forma:

**Aula 01.** Como transformar o tráfego pago numa máquina de fazer dinheiro;

**Aula 02.** Como usar IA e criar anúncios que vendem no Instagram (terça-feira, 30/09, às 20h);

**Aula 03.** Domine o Google: apareça em todas as pesquisas do seu nicho (quarta-feira, 01/10, às 20h);

**Aula 04.** Desafio: feche seu 1º cliente em 30 dias (método validado) (quinta-feira, 02/10, às 20h);

**Aula 05.** O plano prático para fazer 10 MIL por mês com gestão de tráfego (domingo, 05/10, 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?

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, 02/10), vamos liberar uma prova. Não se preocupe que o conteúdo das questões será sobre o que aprendemos nas 4 aulas. Basta assistir todas as aulas e ler os materiais para conseguir responder o quiz. Você terá até domingo (05/10), às 18h, para finalizar esse questionário.

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

### Kit Gestão de Tráfego 1:

**1 Computador**  
+ 1 iPhone;  
**+ 1 Vaga na Comunidade Subido de**  
**Tráfego;**

### Kit Gestão de Tráfego 2:

**10 mil reais em anúncios online;**  
**+ 1 Vaga na Comunidade SUBIDO**  
**de Tráfego;**

Sendo assim, eu preciso te explicar para quem é e para quem não é a Imersão com Anúncios:

## Este evento é para:

- 1. Pessoas que ainda não sabem nada de anúncios on-line**, mas querem fazer dinheiro sem ter que aparecer, trabalhando no conforto da própria casa. Se você quer que a gestão de tráfego seja sua principal profissão ou uma fonte de renda extra, a Imersão Faturando com Anúncios é para você;
- 2. Donos de negócio** que querem vender mais com anúncios on-line;
- 3. Pessoas em transição de carreira** que estão buscando uma nova forma de fazer dinheiro;
- 4. Pessoas que já anunciaram on-line e não tiveram resultado;**
- 5. Aspirantes a gestores de tráfego;**
- 6. Gestores de tráfego que já têm resultados, mas** que estão insatisfeitos com os resultados atuais.

## Consequentemente, a Imersão Faturando com Anúncios não é para:

- 1. Especialistas em anúncios on-line**, gestores avançados e que já têm resultados gigantes;
- 2. Donos de negócio que acreditam em fórmula mágica** para fazer dinheiro;
- 3. Pessoas que acreditam que a internet é um esquema de pirâmide**, que é possível fazer dinheiro sem trabalho duro;
- 4. Pessoas emocionadas que acham que não é preciso esforço para ter resultado.** Você não vai participar de cinco aulas e, automaticamente, vai faturar milhões;
- 5. Pessoas desistentes e teimosas.**

Eu tenho uma frase que me acompanha todos os dias e eu sugiro que você anote aí: **SÓ VENCE QUEM SE VENCE!** Você só vai conseguir alcançar bons resultados em sua vida se você persistir, todos os dias, contra sua própria vontade de ficar no mesmo lugar.

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 próxima aula.**

**Você só compete com quem se esforça na mesma intensidade que você.**

E se você realmente quer ser aquela pessoa que aproveita cada oportunidade que a vida coloca no caminho, não se esqueça: a sua participação precisa ser ativa. Tire dúvidas no chat do YouTube, **leia este material com atenção, consuma os materiais extras e aplique tudo o que aprender o mais rápido que puder.**

**Você vai perceber que tráfego pago é um assunto técnico,** e eu vou dar meu sangue para deixar tudo o mais simples, leve e até divertido possível. Mas existe algo que só depende de você: **manter sua energia alta e sua atitude positiva.** Se você baixar a guarda, vai desistir no meio.

## Passo 02

### Confie no método.

Eu já formei milhares de gestores de tráfego no Brasil e vi de perto quem falha e quem alcança o sucesso. **Existe um padrão claro, e é exatamente isso que vou te mostrar.**

**O sucesso não se explica, ele se sente.** É como cebola: se você comeu, todo mundo sabe. E no mercado é a mesma coisa: não adianta falar, os resultados falam por você.

O melhor professor é aquele que faz o que ensina. O segundo melhor é aquele que já fez. Eu sou do tipo que FAZ. Eu vivo tráfego pago todos os dias.

### **“Ah, mas você vende curso...”**

*“Sim, eu sou professor, mas antes de qualquer coisa sou gestor de tráfego desde 2015. E só para você ter uma noção: a meta de faturamento da minha agência nos próximos 12 meses é de R\$10 milhões em contratos.”*

E é justamente isso que quero te ensinar: **como alcançar grandes resultados, começando agora.**

## Aula 01

# Como transformar o tráfego pago numa máquina de fazer dinheiro

**A seguir você vai conhecer as respostas para essas três perguntas:**

- COMO É POSSÍVEL FAZER DINHEIRO COM O DIGITAL DE MANEIRA HONESTA?
- POR QUE COMEÇAR COM A GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO?
- QUAIS SÃO OS 3 ERROS MAIS COMUNS QUE TE IMPEDEM DE FATURAR COM TRÁFEGO PAGO?

## Como é possível fazer dinheiro com o digital de maneira honesta?

Existem 3 grandes maneiras de fazer dinheiro usando o digital: com negócios físicos, com comissão ou com serviço.

- **Negócios físicos:** um profissional já tem um produto ou serviço físico e usa a internet para vender mais. Exemplo: um dentista pode usar os anúncios para atrair pacientes para seu consultório;
- **Comissão:** você pode ganhar dinheiro vendendo produtos físicos ou digitais;
- **Serviços digitais:** você pode prestar um serviço para empresas que já existem no mercado digital.

**“Mas, Pedro, qual dessas maneiras é a melhor?”**

*“Veja como cada uma dessas opções funciona na prática”.*

## Qual é o melhor caminho para começar no digital?

1. **Negócios físicos:** você já precisa ter um negócio em funcionamento;
2. **Comissão:** exige que você encontre produtos e invista dinheiro para divulgá-los. Particularmente, eu não recomendo para iniciantes, já que envolve risco financeiro desde o início;
3. **Serviço digital:** é necessário dominar algumas habilidades dentro do mercado digital pelas quais as pessoas estejam dispostas a pagar.

**Nada vai colocar dinheiro no seu bolso mais rápido do que prestar serviços digitais.**

## **Isso acontece por 6 motivos:**

**1**

**A barreira de entrada é baixa:** ou seja, rapidamente você pode aprender sobre o mercado digital;

**2**

**Alta demanda:** toda empresa precisa de serviços digitais;

**3**

**Zero investimento inicial:** você não precisa gastar para começar;

**4**

**Flexibilidade:** é possível conciliar com as atividades que você já faz hoje;

**5**

**Acessível para iniciantes:** não exige experiência prévia;

**6**

**Discrição total:** você não precisa aparecer nas redes sociais se não quiser.

Existem dezenas de maneiras de ganhar dinheiro prestando serviços digitais através dessas profissões e desses serviços: **copywriter, automações, social media, designer, editor de vídeo e é claro o Gestor de Tráfego.**

# Por que a gestão de tráfego é a melhor habilidade para você aprender agora?

Porque com anúncios online é possível fazer qualquer negócio faturar mais de forma rápida e prática, seja o seu próprio negócio ou o de outra pessoa. Enquanto isso, **a maioria dos outros serviços digitais são bem mais complexos e demoram mais para gerar resultados reais.**

***“Entendi, mas o que é gestão de tráfego?”***

*“É colocar o anúncio certo, na frente da pessoa certa, no momento certo e enviá-la para o destino certo.”*

E como isso é feito?

**Principalmente através de duas ferramentas: Meta Ads e Google Ads.**

Em resumo: são essas ferramentas que permitem colocar os anúncios na frente das pessoas certas. **Mas surge a grande pergunta: quem paga por esse serviço?**

A resposta é simples: **os donos de empresas.** Vale lembrar que existem milhões de empresários que querem divulgar seus negócios na internet. **Atualmente, o Brasil conta com mais de 23 milhões de CNPJs ativos,** ou seja, cada um deles representa uma empresa que precisa de tráfego para vender mais.

E para encontrar grande parte dessas empresas, é necessário não cometer erros comuns.

## **Quais são os 3 erros mais comuns que impedem os anunciantes de faturarem na Internet (e como não cometê-los)?**

### **1º ERRO) Achar que anúncios são só sobre botões e não sobre pessoas.**

**Um anúncio é, antes de qualquer coisa, sobre pessoas.** E esse é o ponto que a maioria esquece. Muitas vezes, as pessoas confundem o meio com o fim.

Para colocar um anúncio no ar, é preciso lidar com a parte técnica, apertar botões e configurar plataformas. Mas isso é apenas o caminho.

**O verdadeiro poder dos anúncios está em entender as pessoas.** O que chama a atenção delas? O que desperta desejo? O que as faz clicar, comprar e confiar em uma marca? **É isso que separa anúncios comuns de anúncios que realmente geram resultados.**

A realidade é dura: 99% das pessoas que tentam anunciar online gastam todo o tempo na parte técnica. Já o **1% que alcança resultados de verdade dedica a maior parte do tempo a mapear, estudar e compreender o público com quem vai falar no anúncio.**

Em outras palavras: **os botões são a ferramenta, mas as pessoas são o destino.** E quem entende isso, joga em outro nível.

**O tráfego não foi feito para falar com todas as pessoas. Não queira atrair máximo de pessoas.**

Por isso, na hora de definir o público-alvo do seu negócio, **considere esta lista de características.**

**Idade dessa pessoa fictícia.**

**Uma descrição da formação, situação atual, sonho e meta.**

**Localização geográfica.**

**O resumo do principal problema que essa pessoa tem.**

**As emoções que essa pessoa tem em torno desse problema.**

**Os maiores medos.**

**Como esses medos afetam os relacionamentos pessoais.**

**O que essa pessoa escuta no dia a dia sobre o problema dela?**

**O que ela já tentou no passado para solucionar o problema?**

**O que ela não quer fazer de jeito nenhum.**

**Quem ela culpa por esse problema?**

**Quais são as objeções para comprar produtos que resolvem o problema?**

**O que encoraja os sonhos dela?**

**O que justifica os erros que ela comete?**

**O que alivia os medos que ela tem?**

**O que confirma aquilo que ela já acredita?**

**Quem são os vilões apontados por essa pessoa?**

**Quais dificuldades ela tem?**

**Quais desejos ela tem?**

**Quais histórias constrangedoras ela já passou?**

**Quais pensamentos recorrentes ela tem?**

**Quais segredos essa pessoa esconde?**

Para facilitar essa etapa, acesse agora  
**O AGENTE DE ESTUDO DE**  
**PERSONA**

**⚠ Dica Subida: Forneça informações detalhadas para este agente, para que as respostas sejam completas e úteis para a sua rotina como gestor de tráfego.**

## **2º ERRO) Investir tempo demais nas técnicas para subir campanhas e tempo de menos no anúncio em si**

**O segredo dos anúncios online são os anúncios online.**

Pode parecer óbvio, mas essa é a verdade. **No fim das contas, o que realmente aparece para o público** não é a sua estratégia, nem os botões que você apertou, mas **o criativo: o texto, a imagem ou o vídeo que a pessoa vê.**

E aqui existe um ponto importante: **fazer o anúncio não é responsabilidade direta do gestor de tráfego pago. Mas se você vai prestar esse tipo de serviço, precisa saber direcionar o seu cliente com clareza.** Afinal, de nada adianta segmentar corretamente se o anúncio não chama a atenção.

**“Como criar um anúncio irresistível?”**

*“A resposta está nos 5 elementos de um anúncio que vende”*

## Características de um bom anúncio

- 1. O anúncio irresistível conversa com a pessoa certa:** Já vimos isso quando falamos de público-alvo com a ajuda da nossa IA. Um anúncio poderoso começa com clareza: com quem estamos falando?
- 2. O bom anúncio aparece para a segmentação correta.** Não se esqueça: Público e segmentação não são a mesma coisa. O público-alvo diz respeito às características das pessoas que vão receber seus anúncios. A segmentação é a configuração de definição de público dentro das fontes de tráfego (Meta Ads e Google Ads).
- 3. O bom anúncio tem o objetivo correto:** Não adianta criar um anúncio incrível se o objetivo da campanha dentro da plataforma estiver errado. É a escolha do objetivo que garante que o anúncio trabalhe da forma certa para gerar resultados.
- 4. O bom anúncio é criado a partir de boas referências.** Não reinvente a roda. Uma das melhores ferramentas para buscar ideias é a própria [Biblioteca de Anúncios do Facebook](#).
- 5. O bom anúncio segue a estrutura GCC:**  
**Gancho:** a primeira frase, que captura atenção imediatamente;  
**Corpo:** a explicação clara do que está sendo divulgado;  
**CTA (Call to Action):** a instrução direta do que a pessoa precisa fazer em seguida.

Ao acessar a Biblioteca de Anúncios, você deve selecionar o país, a opção **"todos os anúncios"** e colocar uma palavra-chave ou o nome do anunciante:

# FATURANDO com ANÚNCIOS



Biblioteca de Anúncios

Relatório da Biblioteca de Anúncios

API da Biblioteca de Anúncios

Conteúdo de marca



## Biblioteca de Anúncios

Pesquise todos os anúncios em veiculação momento nas tecnologias da Meta, bem como:

- Anúncios sobre temas sociais, eleições e política veiculados nos últimos 7 anos
- Anúncios veiculados em qualquer lugar da Europa no ano passado
- Anúncios que foram veiculados no Reino Unido no passado e também depois de 1º de 2025

Para encontrar um anúncio, pesquise por palavra-chave ou por anunciante.

### Pesquisar anúncios

Defina sua localização e escolha uma categoria:

Brasil

Todos os anúncios

pedro sobral



Lembre-se que **você não deve copiar os anúncios encontrados**, mas se inspirar em boas práticas para obter os melhores resultados com o tráfego pago.

**Os anúncios online são uma mistura de técnica e sensibilidade.** Técnica para configurar e entregar no público certo. Sensibilidade para entender o que realmente chama atenção e desperta desejo.

Baixe agora

O TUTORIAL EXTRA PARA  
SEGMENTAR ANÚNCIOS

# Como criar bons ganchos de anúncios?

Você tem 4 opções:

**1**

**Pergunta:** Quais desejos a pessoa tem? medos? Objeções?

**2**

**História:** Quais são as situações comuns para seu público-alvo? Que histórias constrangedoras podem ser usadas para chamar atenção? Quais comentários mais comuns seu público já ouviu?

**3**

**Contraintuitivo:** O que essa pessoa acredita ser verdade, mas é mentira? (Ou o contrário)

**4**

**Segmentado:** Em que segmento de público essa pessoa está?

Acelere seus resultados com o

**AGENTE CRIADOR DE**  
**ROTEIROS PARA ANÚNCIOS**

A partir das respostas do agente criador de roteiros para anúncios, você pode criar alguns ganchos. Veja alguns exemplos:

**Pergunta:**

*"Você já teve medo de não ficar bonito na foto de família porque seu cabelo e sua barba estavam desalinhados? Conheça a BarBuda e deixe esse medo de lado [...]"*

**História:**

*"Você já levou uma foto (referência) de como você gostaria de cortar o cabelo e o barbeiro passou longe? Se isso já aconteceu com você, está na hora de conhecer a Barbearia BarBuda."*

**Contraintuitivo:**

*"Todo homem que tem barba acredita que é mais barato fazer a barba em casa, mas em um minuto eu vou te provar o contrário. Sabe o quanto você perde por não estar com uma barba bem cortada e o cabelo alinhado? Você perde o relacionamento que poderia ter pelo resto da vida, a promoção no trabalho, um novo cliente. Talvez, deixar de contratar um barbeiro seja a coisa mais cara que você está fazendo. Deseja resolver isso? Conheça o BarBuda".*

**Segmentado:**

*"Por acaso, você me mandou mensagem no Instagram nos últimos 7 dias? Se sim, muito provavelmente você deseja aprender tráfego pago. E o que você não sabe é que eu estou ao vivo agora falando exatamente sobre isso [...]"*

Ainda assim, não adianta nada ter um anúncio incrível se ele está na vitrine errada. **O anúncio não é apenas o que você mostra, mas onde você mostra.** Um criativo poderoso pode passar despercebido se colocado no lugar errado, e é exatamente aqui que surge o nosso terceiro e último erro mais comum.

## **3º ERRO) Não entender quando usar o Meta Ads e o Google Ads – e acabar preso em só um lugar.**

Esse é um erro mais técnico, mas extremamente importante. Cada plataforma tem suas especificidades e particularidades. **O Meta Ads e o Google Ads funcionam de maneiras diferentes e atendem a intenções diferentes do público.**

Por isso, dependendo do objetivo do seu anúncio e da intenção da pessoa que você quer atingir, você deve escolher a plataforma certa. **Usar a plataforma errada pode significar desperdício de investimento e resultados muito abaixo do esperado.**

Aprender a diferenciar quando usar Meta e quando usar Google é o que separa quem só “tenta anúncios” de quem realmente **consegue gerar resultados consistentes.**

**“Pedro, como eu posso evitar esse erro? Como vou saber quando usar o Meta Ads do Google Ads?”**

*“Você vai aprender nos próximos materiais do nosso evento!”*



## Prepare-se para a próxima aula!

Sei que você quer aprender a apertar os botões e pode estar achando que esse conteúdo é complicado. **Não se preocupe! Nada é impossível de aprender.**

Para dominar a configuração de anúncios no gerenciador, **baixe no SubidoFlix o material de apoio técnico “Objetivos de campanha e segmentações”.**

Nesse material, você encontrará **o passo a passo para configurar corretamente os objetivos e escolher a segmentação certa**, tanto no Meta Ads

quanto no Google Ads, como também um tutorial completo para criar uma conta no ChatGPT.

Baixe agora  
**O TUTORIAL EXTRA NO**  
**SUBIDOFlix**

Depois disso, [ative o lembrete da nossa próxima aula, na terça-feira, às 20h](#) em ponto. **Nesta aula você aprenderá como usar IA e criar anúncios que vendem no Instagram**, ou seja, não dá pra perder nenhum minuto sequer!

**Tá preparado?** Eu já estou com a roupa de ir e você? Prepare-se para receber o melhor conteúdo do mercado sobre IAs!

**Abraço, tamo junto!**

Pedro Sobral