



Como gerar leads e vendas com  
**Anúncios Online**



# Você quer vender mais?

**Pergunta óbvia, não é?**

O **sonho** de qualquer empresário ter um fluxo constante de clientes querendo sua solução e aumentar seus lucros.

Porém, muitos empresários, apesar de serem muito bons na sua área de atuação, **ainda não sabem como usar as ferramentas digitais para maximizar seus resultados.**

É compreensível, pois faz muito pouco tempo que temos tantas ferramentas digitais (como o Google e as redes sociais) a disposição, e a curva de aprendizado de cada uma delas não é tão simples e rápida.

Pensando nisso, criamos este E-book com base na **nossa experiência de quase uma década para encurtar caminhos e te mostrar o que de fato funciona.**

**Vamos lá?**

# **Quais as vantagens de investir em mídia paga?**

- 1. Retorno rápido e imediato:** Em comparação com qualquer mídia orgânica, subindo um anúncio agora, você já está gerando tráfego e mostrando sua solução na hora para seu público-alvo. Se a mensagem for certeira e o site voltado a vendas, você pode vender no mesmo dia.
- 2. Controle do orçamento:** Mesmo com um orçamento baixo já é possível gerar um certo resultado, a depender do seu mercado. O que é excelente para pequenos empresários que precisam vender mais.
- 3. Mensuração:** Saber quais dados as campanhas geraram e como interpretá-los é fundamental para analisar seu resultado e melhorar ainda mais
- 4. Segmentação:** Defina exatamente para quem você quer mostrar seu anúncio. É possível segmentar por geolocalização, idade, gênero, interesses e palavras-chave. Isso garante que você não torre dinheiro com quem não é seu público-alvo.

# Qual mídia paga é a melhor para meu negócio?

Temos as redes sociais e os motores de busca como duas principais ferramentas de mídia paga. Nenhuma é melhor que a outra, mas cada uma é indicada mais para determinadas etapas de negócio. Vamos conhecê-las brevemente?

## GOOGLE ADS PESQUISA:

A mais utilizada para empresas que tem produtos e serviços que possuem uma certa demanda de buscas na internet. Imagine quando o seu cliente potencial buscar seu produto, seu anúncio aparecer entre os três primeiros resultados? Em termos de resultado é a mais recomendada por trazer pessoas mais propensas a comprar, pois de fato pesquisaram por aquilo.



## FACEBOOK/ INSTAGRAM ADS:

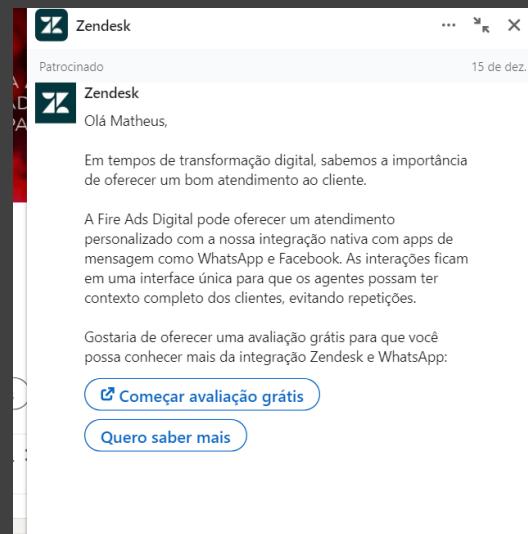
Perfeita para gerar vendas, cadastros ou reconhecimento de marca, fazer anúncios no Facebook e Instagram te permitem uma abrangência enorme e excelente segmentação. É possível alimentar uma inteligencia artificial do Facebook, chamada PIXEL, que vai entendendo cada vez mais sobre seu público alvo e te ajudando a gerenciar melhores resultados. Perfeita para vendas de ecommerce, cursos e produtos em geral. Funciona bem para serviços também.



## LINKEDIN ADS:

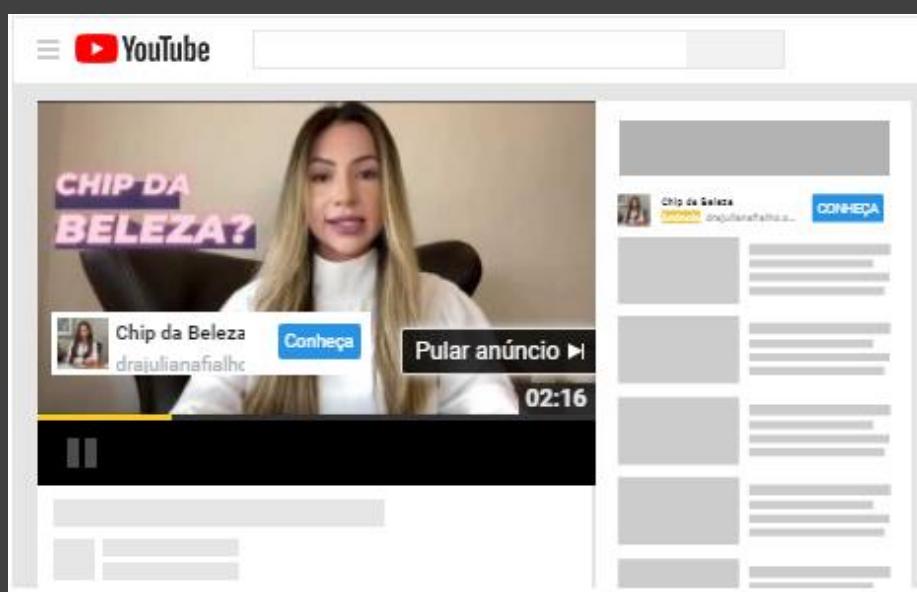
A principal rede social profissional, o LinkedIn deixou de ser só um local para expor currículos e procurar vagas. Hoje, profissionais de todos os lugares e profissões contam seus desafios e conquistas da área. É possível anunciar no FEED de notícias e no Inbox das pessoas.

Apesar de ser mais caro do que as outras mídias, trás uma segmentação B2B (diretores de empresa, gerentes, etc) mais interessante.



## YOUTUBE ADS:

Considerado o segundo maior motor de busca do mundo (atrás somente do Google), o YouTube teve um crescimento exponencial nos últimos anos. É excelente para criar vídeos de lembranças de marca ou até mesmo de vendas. Porém, é necessário um vídeo bem persuasivo e muitos testes para você conseguir gerar resultados consideráveis. Excelente mídia complementar.

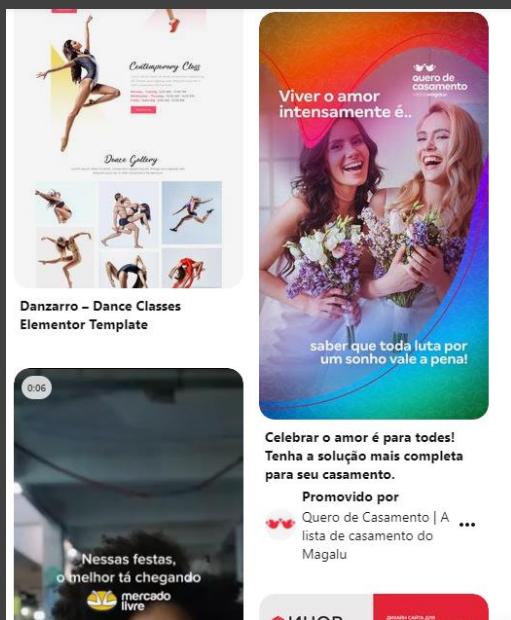


## TIK TOK ADS

A rede social chinesa é a nova sensação de 2021 e promete movimentar bilhões em ADS nos próximos anos. Feita de vídeos curtos e interativos, é legal para quem vende bens de consumo e possui e-commerce. É válido testar para ver se para o seu negócio é interessante.



## PINTEREST ADS:



Considerada uma rede social de inspiração, ela entrou no mercado de ADS no Brasil a pouco tempo e já tem conseguido trazer um bom resultado.

Para nichos de arquitetura, ecommerce, decoração ou até mesmo serviços, é possível ter um retorno interessante.

Porém, é importante lembrar que normalmente o Pinterest é uma rede para quem está no topo do funil e não está pronto para comprar de imediato.

O interessante é que seus criativos (peças de anúncio) são bem parecidos com os Pins normais, o que ajuda no CTR.

Ok, mas e agora?

# Qual mídia devo escolher?

## Depende...

Depende de inúmeros fatores. O primeiro é seu orçamento. É interessante analisar qual o seu tipo de negócio. Pela nossa experiência, começar pelo Google Ads Rede de Pesquisa é a recomendação para a maioria dos negócios:

Startups, prestadores de serviços, médicos e profissionais da saúde, softwares e empresas em geral que possuem buscas no Google relacionadas a seu serviço irão conseguir bons resultados no topo do Google.

Porém, antes de tudo, é importante analisar se **existe esse volume de pessoas buscando pelo seu produto/serviço no Google**. Para isso, dispomos de várias ferramentas gratuitas que nos mostram esse volume. **Vamos a um exemplo?**

Suponhamos que você seja Nutricionista em São Paulo:

1. Entre na ferramenta searchtrends.me
2. Digite a palavra-chave que o seu cliente buscara para encontrar a sua solução (ex nutricionista em São Paulo)
3. Veja o volume de buscas por mês, o histórico e o gênero que tem mais volume.

Podemos verificar que o volume não é alto, mas ainda sim pode trazer um cliente qualificado.



Ok, mas e agora?

# Qual mídia devo escolher?

## E anúncios nas redes sociais?

Se você tem um e-commerce, considere fazer fotos e vídeos bem legais de seu produto, de clientes utilizando, do preparo da embalagem, etc.

Teste todos os formatos: Stories, Feed, Reels, etc.

Se assegure de sempre enviar o potencial cliente para o seu site ou landing page. Caso ainda não tenha, enviar pro Whatsapp pode ser uma boa saída.



Um ponto importante é garantir que o seu site esteja com o Pixel e a API de conversão configurados corretamente, pois são essas informações que colheremos dos clientes que farão com que os anúncios fiquem cada vez melhores, já que saberemos o perfil correto das pessoas que compram.

# Maior parte do Sucesso de uma campanha vem da Página de Destino.

Um dos maiores erros que já encontramos são empresas que anunciam com sites péssimos em design, copy, velocidade e responsividade.

Se dedique em ter uma página de vendas única (landing page) e que abra super rápido no celular e no computador. Também é importante que o texto de vendas dela (copy) seja **MUITO BEM ESCRITA** focando na dor ou no desejo principal do seu cliente.

É importante também que na Landing Page os botões de **CHAMADA PARA AÇÃO**, os famosos CTAs, estejam bem claros na página e com fácil localização para o cliente em potencial **NÃO TER DÚVIDAS** sobre o que ele deve fazer ao chegar na página.

# Exemplo de como uma landing page faz diferença.

Repare no custo de conversão, na taxa de conversão, no índice de qualidade e experiência na página de destino deste cliente

## Antes de mudar a landing page:

Conversões	Custo / conv.	Taxa de conv.	Índice de qualidade	Exp. na página de destino	Relevância do anúncio
14,00	R\$ 34,94	5,15%	5/10	Abaixo da média	Acima da média

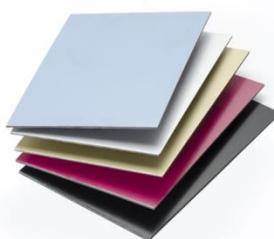
**ELO TOTAL**

HOME SOBRE NÓS PRODUTOS CONTATO [> QUERO UM ORÇAMENTO!](#)

### Orçamento de Chapa de ACM com prazo de entrega em 24 horas

Aqui na Elo Total você tem Chapas de ACM (alumínio composto) ideais para projetos de comunicação visual e displays. [Orçamento rápido](#) e prazo de entrega **RECORDE**. Compare!

[> QUERO UM ORÇAMENTO!](#)



[WHATSAPP](#)

## Depois de mudar a landing page:

↓ Conversões	Custo / conv.	Taxa de conv.	Índice de qualidade	Exp. na página de destino	Relevância do anúncio
45,76	R\$ 9,98	21,89%	7/10	Acima da média	Acima da média

PREENCHA O FORMULÁRIO AGORA MESMO E SAIBA O PREÇO DA CHAPA DE ACM!

Qual o seu nome?

Seu melhor Email

Telefone/Whatsapp

Endereço de entrega

Como prefere nosso retorno?

Alguma observação?

[Enviar orçamento agora!](#)



### Orçamentos de Chapas e Placas de ACM com prazo de entrega RECORDE

Aqui na Elo Total você tem Chapas de ACM (alumínio composto) ideais para projetos de comunicação visual e displays. Orçamento rápido e prazo de entrega RECORDE.

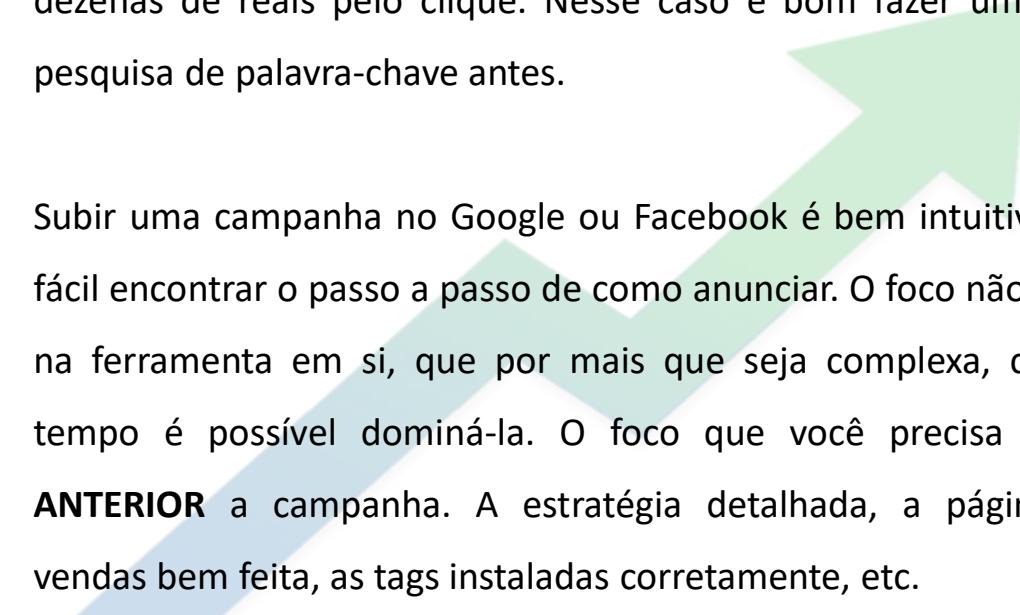
[Quero saber mais](#)

[WHATSAPP](#)

# Página de destino pronta? Vamos anunciar!

Caso o seu negócio tenha um volume de buscas mínimo considerável para as principais palavras-chave, acima de 300 impressões por mês, te recomendo começar anunciando no Google Ads para quem já busca pelo seu serviço/produto.

**Atente-se para o CPC máximo do negócio para definir seu orçamento.** Algumas palavras podem variar de centavos até dezenas de reais pelo clique. Nesse caso é bom fazer uma boa pesquisa de palavra-chave antes.



Subir uma campanha no Google ou Facebook é bem intuitivo e é fácil encontrar o passo a passo de como anunciar. O foco não é tão na ferramenta em si, que por mais que seja complexa, com o tempo é possível dominá-la. O foco que você precisa ter é **ANTERIOR** a campanha. A estratégia detalhada, a página de vendas bem feita, as tags instaladas corretamente, etc.

Teste o Facebook/Instagram Ads também, caso você tenha um ecommerce ou venda produtos físicos.

# Resumo

Planeje qual canal de mídia utilizar

Um breve fluxograma para te ajudar a se planejar:

Crie uma landing page rápida e de alta conversão

Escreva a COPY da landing page e dos anúncios

**Google Ads?**

Comece pelo Planejador de Palavra-chave

Suba uma campanha de REDE DE PESQUISA com INTENÇÃO DE COMPRA

Espere o tempo necessário para a campanha sair da fase de aprendizado

Mensure e faça novos testes: Landing Pages, palavras, anuncios, etc.

**Facebook Ads?**

Deixe pronto os criativos dos anúncios: Stories, Reels, Carrossel e Foto

Suba uma campanha testando dois públicos: Um geral e outro com interesses

Espere o tempo necessário para a campanha sair da fase de aprendizado

Mensure e faça novos testes: Segmentações, criativos, idade, geo-localização, etc.

# Que resultado você pode esperar anunciando?

É necessário antes de tudo anunciar e deixar por um tempo rodando e otimizando.

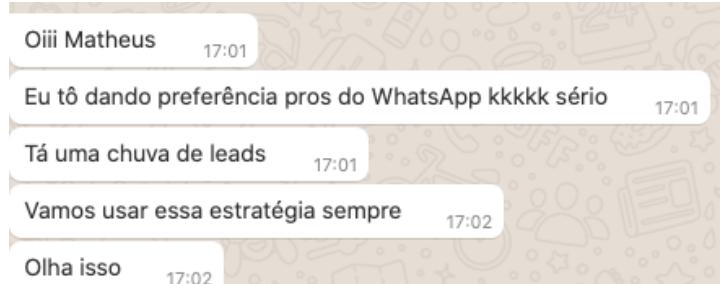
Só depois de um certo período (que é relativo a cada mercado) você saberá quanto de resultado seu mercado gera anunciando. Abaixo alguns exemplos de clientes da FireAds que estão vendendo bastante com anúncios.

Tem empresa de Construção civil, profissional da saúde, empresa de distribuição de plástico, etc. Óbvio que nem todo lead é uma venda, mas isso depende muito do **ATENDIMENTO** que você, como empresa, vai prestar a esses leads.

Também depende da sua oferta, em relação à qualidade do produto, prazo de entrega, preço, etc. **Tráfego pago não faz milagre**, mas com uma boa oferta você consegue vender muito aproveitando as ferramentas digitais.



Todos os Resultados			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			
Novo Orcamento - Site Camilo Construcao - Popup	31/10/2021	Caixa de Entrada	
Qual o seu nome?: Sherley Hilaire Seu melhor email...			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			
Novo Orcamento - Site Camilo Construcao - Popup	19/10/2021	Caixa de Entrada	
Qual o seu nome?: Wagner Luiz Cazella Seu melhor...			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			
Novo orçamento - Formulário de Contato - Camilo Con...	15/10/2021	Caixa de Entrada	
Qual o seu nome?: Lourdes Telefone/Whatsapp: ...			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			
Novo Orcamento - Site Camilo Construcao - Popup	14/10/2021	Caixa de Entrada	
Qual o seu nome?: rafael Seu melhor email: rafaelb...			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			
Novo Orcamento - Site Camilo Construcao - Popup	13/10/2021	Caixa de Entrada	
Qual o seu nome?: Simone Seu melhor email: olivei...			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			
Novo Orcamento - Site Camilo Construcao - Popup	13/10/2021	Caixa de Entrada	
Qual o seu nome?: Rosana marques Seu melhor em...			
<b>Camilo Construcao Civil</b>			



# Precisa de ajuda para anunciar?

Fale com a FireAds e tenha uma análise gratuita de como anunciar para o seu negócio.



**Quero gerar leads e vendas  
para meu negócio**

