



Aula Avançada

# ADS MAGNÉTICOS

com Valeska Bruzzi

# RESUMO

100 PASSOS  5.0

# **RESUMO AULA 81 - ADS MAGNÉTICOS**

## **(VALESKA BRUZZI)**

ADS são conteúdos patrocinados, isto é, conteúdos que pagamos para o grupo Meta ou para o Google distribuir para as pessoas.

O objetivo de um conteúdo patrocinado é fazer a pessoa adotar uma ação, seja para se inscrever numa aula, ou passar a te seguir, ou comprar um produto/serviço seu.

O obstáculo é transmitir a mensagem de maneira sucinta e clara, gerar desejo e fazer com que a pessoa clique e vá para o próximo passo, conforme você deseja.

Parece simples, mas não é, pois existe escassez de tempo, onde é preciso fazer stories condensando muitas informações no tempo de 15 segundos a 1 minuto no máximo.

É necessário se conectar com quem vai assistir, gerar desejo, vencer alguma objeção e fazer a pessoa adotar uma ação. Se for um evento, precisa falar dentro desse tempo a data, o horário e se é gratuito ou não.

Não se grava apenas um patrocinado, mas vários, pois antes de colocar sua campanha para escala é preciso fazer alguns testes para patrocinar aqueles que deram mais resultado, a fim de abaixar o custo do lead.

Se você ainda não faz o tráfego pago está deixando dinheiro na mesa. Ele é o próximo nível do seu negócio.



# COMO FAZER BONS CONTEÚDOS PATROCINADOS PARA SEREM VEICULADOS NAS SUAS CAMPANHAS DE ADS?

- Grave vários anúncios (criativos).
- Faça roteiros de variadas maneiras.
- Coloque o roteiro no aplicativo Teleprompter, se preferir. Ele irá exibir o texto a ser lido na tela do seu celular, enquanto você grava seu vídeo.
- Não faça gravação com filtros, pois a maioria deles não são aceitos em conteúdos patrocinados.
- Você pode usar o aplicativo Facetune para gravar e nele fazer a correção da sua pele, mas não exagere.
- Use uma boa luz frontal.
- Se arrume, esteja bonita. Lembre-se que você vai pagar para as pessoas te verem. Então, entregue o seu melhor.
- Prefira gravar na vertical.
- Para o YouTube grave na horizontal. Não coloque borda preta dos lados. Fica feio e amador.
- Grave olhando para onde você se sentir mais à vontade.
- O patrocinado bom é aquele que tem cara de conteúdo orgânico, é aquele que não quebra o momento de entretenimento da sua audiência.

- Se você trabalha com o nicho black (conteúdo +18) é possível fazer conteúdos patrocinados sem apelar para uma linguagem direta.
- Quando for gravar sentada, mantenha o olho na mesma linha da câmera.
- Em patrocinado, energia é tudo. Não grave no dia que estiver mal humorada e sem ânimo. Se você está sem ânimo para gravar, quem vai ter ânimo para assistir? Se coloque sempre na posição da sua audiência. Seja você na sua melhor performance, na sua melhor energia, com o seu melhor.
- Teste anúncios com legenda e sem legenda e veja qual performa melhor.
- Avalie onde posicionar a caixinha de perguntas, sem ficar por cima da legenda. Responder as caixinhas dá um ar de mais orgânico.
- Se seu produto resolve problemas muito claros, não gaste tempo na introdução. Mostre o produto em execução, ou seja, mostre o problema, a solução e indique o caminho que a audiência deve seguir.
- Se você quer que a pessoa te siga, o seu conteúdo patrocinado tem que ter tudo a ver com você e com a energia do seu perfil.
- Coloque dinamismo, movimento, objetividade, DNA e essência da marca.
- Nos anúncios é preciso dialogar com o que você vai oferecer, com o desejo que você pretende trabalhar na sua audiência. É preciso se colocar no lugar dela.

- Quanto melhor for o seu anúncio, mais barato será o seu custo por lead.
- Observe os anúncios que você gosta de assistir até o final, que você clica no botão para saber mais. Observe também os que você passa direto e não assiste. Analise o motivo de ter pulado o anúncio. Isso vai te ensinar demais.
- Assista seus vídeos e observe se há vícios de linguagem, sua postura, a forma como fala, etc.
- Seja criteriosa com o que você produz, mas não tanto a ponto de te travar.
- Sua audiência não te vê todos os dias. É importante fazer a perseguição on-line através dos anúncios para que ela sempre se lembre de você.
- Retenha a atenção o máximo possível. As pessoas são curiosas. Faça um passo a passo. Crie uma narrativa e, ao mesmo tempo que for falar a sua mensagem, esteja preparando algo para comer, ou se arrumando, ou fazendo skincare, ou se maquiando, etc. Funciona melhor ainda, se tiver cortes e mostrar o processo completo até o final.
- Saiba para quem você está gravando o seu anúncio, pois a comunicação será diferenciada. Público quente (quem já te conhece) ou frio (quem ainda não te conhece).
- Para o público frio é preciso ter mais detalhes e provas. Mostre porque dá certo o que você está falando e/ou mostre provas sociais.

- Assista outros anúncios do seu nicho e copie o que deu certo e o que chamou sua atenção.
- Povoe a sua mente de ideias, para que as boas ideias surjam.
- Teve uma boa ideia? Anote. Faça uma lista de ideias para anúncios patrocinados.
- Frases polêmicas tendem a funcionar em patrocinados. Falar coisas fora do padrão e que quebram expectativas tendem a chamar mais atenção.
- Não use músicas protegidas por direitos autorais nos anúncios patrocinados.
- Grave em diferentes ambientes. Grave na rua, no uber, no shopping, na viagem, etc.
- Se o anúncio tem como objetivo levar a pessoa para a sua página. Ela precisa encontrar no seu perfil mais daquele tema que a interessou.
- Aproveite o inusitado, o que é diferente, o que quebra padrão.

## ◆ **AULAS COMPLEMENTARES**

- Módulos de Tráfego Pago

