

Criativo que vende! 🚀

Como criar criativos para seus anúncios e
impulsionar o crescimento do seu negócio.



smartwave
Soluções em Marketing Digital

**Pare de queimar dinheiro com cliques curiosos.
Aprenda a criar criativos que funcionam.**



Por que a maioria dos anúncios “queima dinheiro” em vez de gerar vendas?

Imagine que você acabou de comprar uma carro. Ele é potente, tecnológico e feito para vencer corridas.

Mas, na hora de abastecer, você coloca um combustível adulterado, de péssima qualidade.

O que acontece? O motor engasga, o carro não sai do lugar e, pior, você corre o risco de fundir o motor.

No mundo do tráfego pago, a lógica é exatamente a mesma:

O Criativo é o combustível: É a imagem, o vídeo e o texto que seu cliente vê. É o que faz ele parar de rolar a tela e clicar.



Um criativo que falha geralmente comete um desses erros:

1. Não chama atenção nos primeiros 3 segundos.
2. Fala mais sobre o “ego” da empresa que sobre o problema do cliente.
3. Não tem uma chamada para ação (CTA) clara.

Neste Guia, eu vou te mostrar como criar criativos de alta performance para que, juntos, possamos acelerar o seu negócios com o menor custo possível



Checklist – Você está pronto para decolar?

Antes de mais nada, você precisa ter os fundamentos alinhados. Não adianta investir em anúncios online se o seu “terreno” não estiver preparado para receber seus clientes.

Marque os itens abaixo e veja se o seu negócio está pronto para o próximo nível:

1. Definição de Oferta e Público

Você sabe exatamente o que está vendendo e para quem? O tráfego pago funciona como um megafone: ele amplifica o que você já faz. Ter clareza sobre o seu “cliente ideal” é o primeiro passo para não desperdiçar verba.

2. Criativos Mínimos

Você possui fotos reais, vídeos de demonstração ou depoimentos de clientes? Você precisa ter o material visual pronto para rodar.



3. Destino do Cliente (Onde ele vai aterrissar?)

Para onde o lead vai ao clicar no anúncio? Um whatsapp. uma Landing Page ou para uma página ou perfil no instagram ou facebook?

4. Mentalidade de Investimento

Você compreende que o tráfego pago é um processo de dados e otimização? Os primeiros dias servem para a plataforma aprender quem é o seu público, para que os meses seguintes sejam previsíveis.

Se você marcou os 4 itens, você está PRONTO.



Criativos em Vídeo

O vídeo é a melhor forma de gerar conexão e autoridade.

Não tente inventar a roda. Os anúncios que mais vendem seguem uma estrutura lógica que “hackeia” a atenção do cérebro humano.

1. O Gancho

É aqui que você ganha ou perde o dinheiro. Use uma pergunta forte, um movimento rápido ou uma afirmação polêmica.

2. A Retenção

Foque no benefício, não na característica. Mostre como a vida do cliente fica melhor ou como o problema dele desaparece com o seu produto.

3. Chamada para ação

Nunca termine um anúncio sem dizer exatamente o que o cliente deve fazer. “Clique no botão ‘Saiba Mais’ e fale



Criativos Estáticos

Imagens estáticas são excelentes para “para o scroll” com mensagens rápidas e diretas. Aqui, menos é mais.

3 Tipos de Imagens que Convertem

O Lado a Lado (Comparativo)

Esse modelo cria um contraste visual que destaca a vantagem e facilita a tomada de decisão.

A “Pergunta de Identificação”

Ao fazer uma pergunta direta, você filtra curiosos e atrai apenas quem realmente sofre com aquele problema. Isso gera conexão fazendo o lead sentir que o anúncio foi escrito para ele.

O Print de Resultado (Prova Social)

Imagens de resultados reais reduzem o ceticismo. Ver provas gera o desejo de ter o mesmo resultado, movendo o lead da dúvida para a ação.



Com seu Criativo pronto, nós cuidamos do Resultado.

Agora você tem o mapa para criar criativos. Mas ter um bom criativo é apenas a metade da batalha. A outra metade é a estratégia por trás do Gerenciador de Anúncios: saber para quem mostrar, quanto investir e como otimizar os pontos de uma campanha.

Por que o Smart ADS é a solução ideal?

- 1. Foco no seu Negócio:** Fazer a gestão de tráfego consome o tempo que você deveria usar cuidando do seu negócio.
- 2. Inteligência Estratégica:** Nós criamos estratégias baseadas em análises para entender o seu público e o seu objetivos.
- 3. Otimização:** Fazemos ajustes nas campanhas para reduzir seus custos e maximizar os resultados.
- 4. Custo-Benefício:** Enquanto a gestão de anúncios no mercado custa em média R\$2000/mês, o Smart Ads oferece por um valor promocional para quem quer começar a crescer.



Contrate o Smart Ads e comece a anunciar hoje mesmo!

Com o nosso método você não vai perder mais tempo com anúncios que não convertem.

Plano Smart ADS
Ideal para negócios que querem alavancar!

Criação e gerenciamento de campanhas no Meta Ads.
Gestão e Otimização focada em seus objetivos.
Monitoramento e Relatórios de desempenhos.

Por apenas: R\$500,00/mês.

CONTRATAR SMART ADS AGORA

