



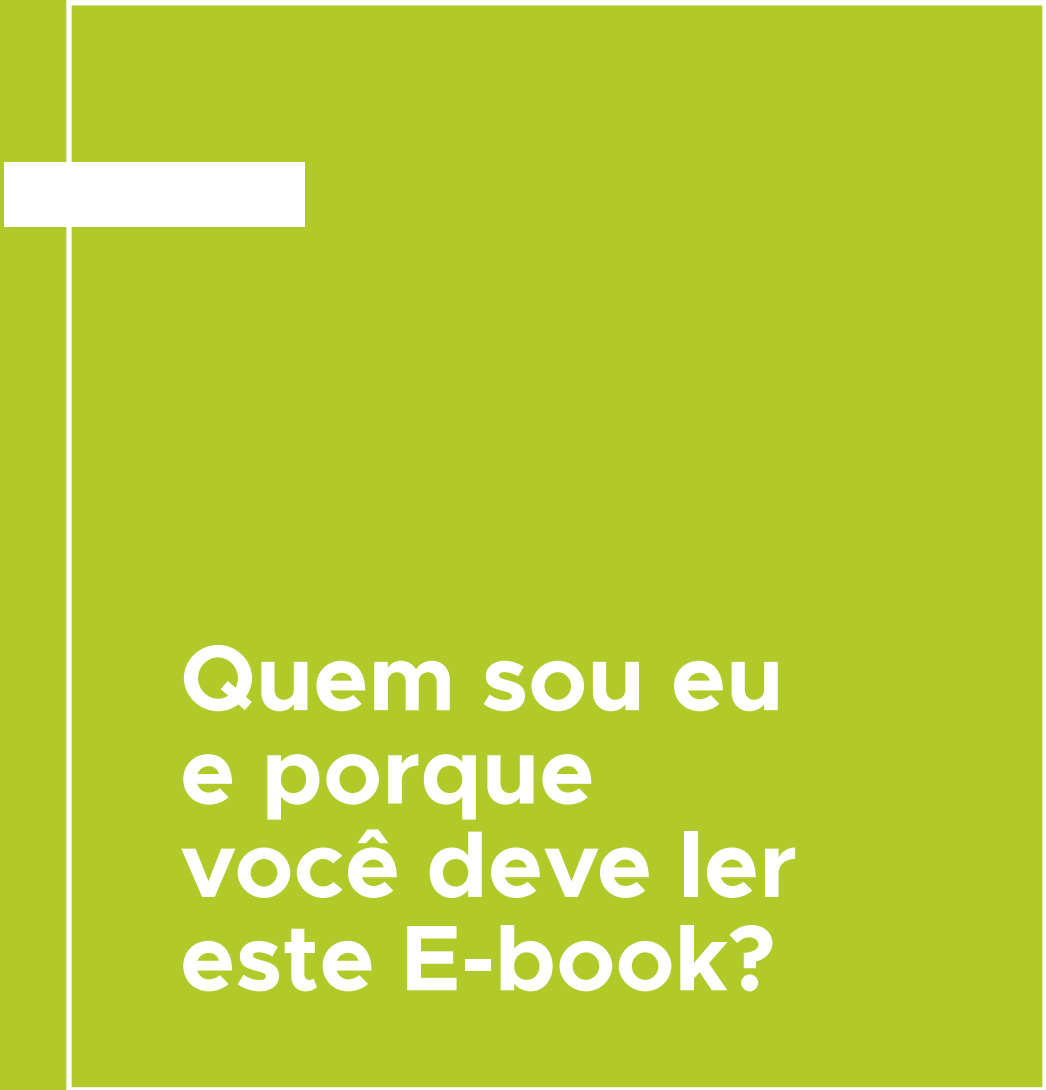
21 Modelos de Anúncios Lucrativos

FILIP E L I M A



21 Modelos de Anúncios Lucrativos

Copie e cole estes modelos em suas campanhas publicitárias, seja nas redes sociais, banners, outdoor ou qualquer outro meio.



**Quem sou eu
e porque
você deve ler
este E-book?**



📷 @filipelima

E aí, aqui é o **Filipe Lima**, mas isso você já sabe, então vamos ao que você provavelmente não sabe.

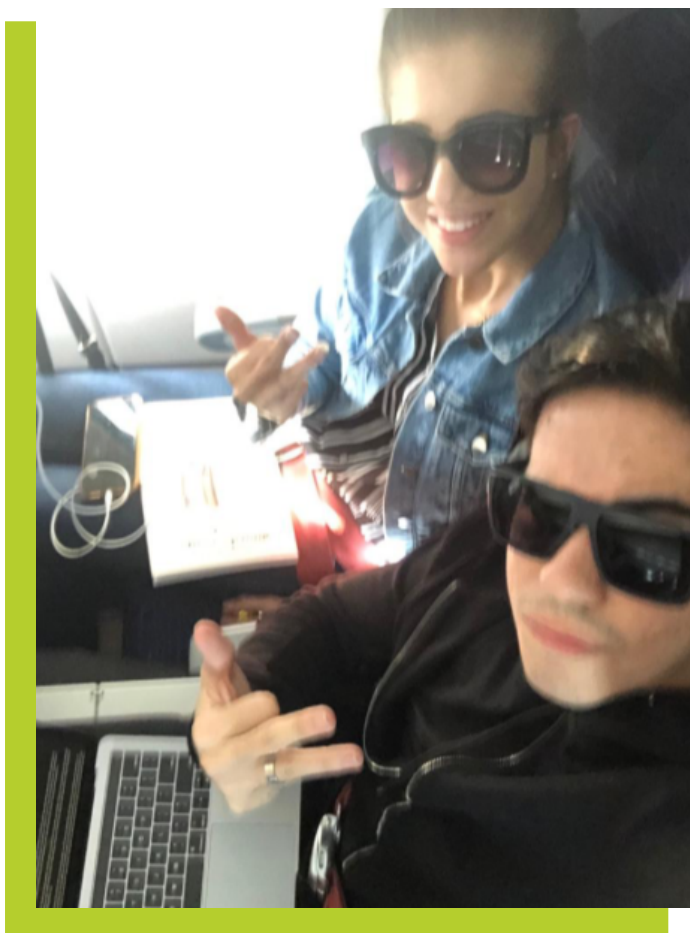
Desde 2013 eu atuo vendendo produtos e serviços através da internet, domino o que talvez você conheça por “Marketing Digital” e aos 21 anos eu faturei o meu primeiro milhão através da internet. Quero ser breve, então vou resumir. Ter alcançado este resultado em pouco tempo só foi possível porque eu aprendi que tudo é funil e que se você colocar mais pessoas no “topo do funil” indiscutivelmente terá um volume maior de conversões, vendas.

E é neste ponto que eu queria chegar, colocar mais pessoas no topo do funil.

Para fazer isso é preciso anunciar, e quanto melhor for seu anúncio, mais pessoas irão entrar em seu funil. Partindo deste princípio, eu utilizei outras estratégias de marketing digital para alcançar mais pessoas, vou jogar a real, eu já investi quase 2 MILHÕES de reais em anúncios. Então eu precisei desenvolver anúncios cada vez melhores para não queimar dinheiro com anúncios.

O que você irá encontrar aqui é fruto de muito investimento, tentativa e erro, estudo, estudo, estudo e RESULTADO. Chegar nestes modelos e conhecimento me custou muito, mas agora é seu totalmente de graça, aproveite.

Apertando os cintos antes de decolarmos...



(Foto tirada no voo. Importante: limpe a lente de seu celular para fotos melhores)

Você já tem um produto ou serviço, correto? Então agora vou te ajudar a atrair um volume maior de potenciais clientes (LEADS) e aumentar sua conversão em vendas. Minha missão aqui é facilitar ao máximo para que você apenas **COPIE E COLE**, mas eu acredito que se você entender a “jogada” por trás de cada modelo, conseguirá implementar tal conhecimento em sua comunicação diária e se tornar mais persuasivo.

Por esta razão eu irei dividir este E-Book em duas partes, na primeira eu irei revelar o conceito por trás da “mágica” e na segunda eu irei te entregar os 21 Modelos de Anúncios Lucrativos que você pode copiar e colar em seu negócio. Recomendo que leia tudo para obter o máximo de resultado com o conhecimento que vou compartilhar aqui.

E outra, estou escrevendo este e-book em pleno vôo, numa madrugada, no dia de meu aniversário de casamento, eu poderia estar dormindo, eu poderia estar ouvindo música (até poderia se minha esposa não tivesse pego meu fone porque ela esqueceu o dela), ou simplesmente poderia estar assistindo qualquer coisa durante estas 2 horas que irei ficar voando, mas escolhi me dedicar a escrever tudo isso que você irá encontrar por aqui e que irá **aumentar seu LUCRO**.

Deu para entender, né? Há muito valor no que você vai encontrar, mas você precisa absorver este conteúdo e colocá-lo em prática. Prometo entregar o meu melhor e espero que você se comprometa a utilizar este conhecimento, de nada vale o aprendizado se ele não for colocado em prática. **Sem mais delongas, vamos lá.**



Entendendo a receita do bolo, os fundamentos

Quando se cria muita coisa, é fácil pensar que a criatividade não pode ser compartilhada, mas esqueça essa baboseira e vamos ressignificar este pensamento. Eu gosto da ideia de que criatividade não existe e de que na verdade o que existe é combinatividade, que na verdade é você combinar coisas existentes para “criar algo novo”, e se você entender os fundamentos das coisas, é ainda mais fácil combiná-las.

No final das contas, você vai pegar os modelos de anúncios lucrativos e já testados, que irá encontrar aqui e vai combiná-los com o seu conhecimento, que é relacionado ao seu nicho, posicionamento, produto, serviço e por aí vai. Para simplificar, vamos falar sobre as receitas por trás de cada um dos modelos.

O AIDA com certeza é um dos mais famosos, é um clássico no mundo dos anúncios e publicidade, assim que entendê-lo pare para refletir na quantidade de campanhas publicitárias famosas que já usaram e abusaram desta receita. Vou explicar ela e mais outras seis receitas, a partir delas é que eu construí os 21 modelos que você irá encontrar na segunda parte.

AIDA: Atenção - Interesse - Desejo - Ação

AIDPA: Atenção - Interesse - Desejo - Promessa - Ação

AIU: Atenção-Interesse-Urgência

DPA: Dúvida - Promessa - Ação

PAS: Problema - Agitação - Solução

PEGA: Pergunta (Dúvida, Desejo/Dor) - Emoção - Gancho - Ação

3US: Útil - Urgente - Ultra Específico

**Agora que
você conhece
a receita,
vamos aos
ingredientes**



Ação

Dê um comando.

Exemplos:

“Clique no site abaixo para baixar seu Ebook.”

“Ligue agora para reservar sua vaga.”

“Entre em contato para marcar sua avaliação.”

Você pode condicionar o comando a urgência.

Exemplos:

“Clique aqui, não vai ficar disponível por muito tempo!”

“Ligue agora, antes que as vagas disponíveis esgotem.”

“Entre em contato para marcar uma avaliação imediata”

Condicione o comando a um gancho.

Exemplos:

“A terceira das 10 Receitas é a que eu mais uso como pré-treino, baixe o Ebook para aprender a receita.”

“Ligue agora para reservar sua vaga no treinamento de liderança.”

“Entre em contato para marcar sua avaliação e descobrir qual é o melhor design para suas sobrancelhas.”

Agitação

Fala sobre uma consequência, caso a dor/problema não seja solucionado.

Exemplos:

“Pesquisa revela que mulheres insatisfeitas com o próprio corpo possuem mais chances de destruírem seus relacionamentos por causa da insegurança com o próprio corpo.”

“Não saber falar inglês custa muito caro. Mercado de trabalho oferece as melhores vagas para quem domina o idioma.”

“Mulheres gastam mais do que precisam porque não sabem qual é o melhor look para o formato de seu corpo.”

Fale sobre uma perda eminente.

Exemplos:

“Entre você e quem fala inglês, a vaga é dele.”

“A partir dos 30 anos nosso corpo reduz a produção de colágeno, cuide agora, envelheça bem depois.”

“O fato é que ela estava com vergonha do próprio marido porque estava bem acima de seu peso ideal”.

Fale sobre uma oportunidade já perdida.

Exemplos:

“Ela teve uma gravidez de risco porque estava acima do peso e acabou perdendo seu bebê.”

“Ele não aprendeu a falar inglês a tempo, então foi substituído por quem sabe.”

“100% das vagas foram preenchidas, aguarde uma nova oportunidade.”

Atenção

Dê uma notícia de impacto

Exemplos:

“Emagreça mesmo dormindo.”

“Faça sua primeira viagem internacional pagando menos do que uma viagem nacional.”

Faça uma declaração polêmica

Exemplos:

“Isso mudou tanto a vida dela que chegou a fazer uma tatuagem.”

“Você paga caro para outro pagar metade do preço.”

Desejo

Utilize fatos do mundo ideal.

Exemplos:

“Mulheres que se sentem gostosas possuem um casamento mais feliz.”

“É mais barato você viajar para Disney e comprar seu iPhone lá do que comprá-lo aqui no Brasil.”

Utilize um benefício do produto.

Exemplos:

“Através do nosso método você irá aprender e dominar o Inglês para o mundo dos negócios.”

“Programa sua viagem em família com a gente e ganhe um roteiro personalizado e econômico.”

Dúvida

Faça uma pergunta relacionada ao mundo atual.

Exemplo:

“Se você fosse a praia hoje, estaria segura para colocar um biquíni?”

“Se eu tirasse uma foto sua sorrindo, ficaria feliz com a cor de seus dentes?”

Faça uma pergunta relacionada ao mundo ideal.

Exemplos:

“Você quer começar hoje para chegar no verão com seu melhor corpo e autoestima?”

“Você quer ter os dentes brancos para eles brilharem nas fotos?”

Emoção

Faça uma afirmação emocional do mundo atual.

Exemplo:

“Estar frustrada e decepcionada com o próprio corpo é um passo em direção a uma depressão.”

“Acne e marcas de espinha fazem adolescentes chorarem.”

Faça uma afirmação emocional do mundo ideal.

Exemplo:

“Imagine como estaria seu casamento hoje se você estivesse em seu melhor corpo, saúde e autoestima.”

“Felicidade é dar adeus às marcas de espinha.”

Gancho

Cite o que a pessoa irá ver ao clicar ou realizar a ação.

Exemplo:

“Quando você assistir ao vídeo, vai entender porque as academias não gostam do meu Programa Online!”

“Logo na avaliação você vai entender porque podemos dar adeus às suas marcas de espinha.”

Fale de um conteúdo que a pessoa irá ver ao realizar a ação.

Exemplos:

“No começo do vídeo você irá ver os ANTES e DEPOIS daquelas que passaram por meu Programa Online.”

“Na avaliação nós iremos te mostrar qual é o procedimento infalível desenvolvido por nossa clínica.”

Interesse

Faça uma pergunta do mundo ideal.

Exemplos:

“Você fica feliz com o corpo que vê quando se olha no espelho?”

“Seu sorriso brilha do jeito que gostaria?”

“Você tem medo de falar em público?”



Problema

Utilize dados do mundo ideal

Exemplos:

“Pesquisa revela que a cada 5 mulheres, pelo menos 3 sofrem com problemas intestinais.”

“Profissionais que falam inglês ganham pelo menos 150% a mais do que aqueles que não sabem um segundo idioma.”

Promessa

Garanta a solução de um problema.

Exemplos:

“Vou te mostrar como eu fiz para secar e definir a barriga depois dos 30 e com dois filhos..”

“Você vai descobrir como pode ter dentes brancos em 60 dias...”

Garanta a entrega de uma solução.

Exemplos:

“Vou te entregar o Manual que revela passo a passo como conquistar uma barriga seca e definida...”

Racional

Faça uma afirmação, fato, do mundo atual.

Exemplos:

“Eu sei o quão difícil é arrumar um tempo para cuidar de si, eu trabalho, estudo, e ainda tenho marido, filhos e casa para cuidar.”

“Você tem levado a tensão do trabalho para sua casa. Minha massagem te ajudaria.”

Faça uma afirmação, fato, do mundo ideal.

Exemplos:

“Você não precisa carregar o stress do trabalho, com minha massagem eu vou te deixar mais leve e relaxa.”

“Minhas alunas emagrecem entre 3 até 5 quilos logo nas primeiras semanas.”

Solução

Cite o que fazer e estimule o clique ou ação.

Exemplos:

“Quer acabar com o stress de seu corpo? Você acabou de ganhar 15 minutos de massagem grátis. Ligue para agora para agendar.”

“Me chame no WhatsApp para marcarmos sua consulta.”

Ultra-Específico

Fale sobre uma dor ou desejo ultra específico que esteja alinhado com o mundo atual.

Exemplos:

“A sensação do stress e tensão é péssima, ela começa no trabalho e dorme em sua cama junto com você.”

“O projeto errado, ou a falta dele, pode tornar seu grande sonho em seu maior pesadelo.”

Urgência

Utilize o gatilho da urgência.

Exemplos:

“Você pode deixar para amanhã, mas irá perder este bônus.”

“Você tem 12h para agendar sua massagem grátis.”

Útil

Fale sobre um tópico de interesse.

Exemplos:

“Descubra qual é o formato de sobrancelhas que mais combina com seu rosto.”

“Este é o método mais fácil e barato para clarear seus dentes.”

Agora que você conhece as receitas e os ingredientes, vou te entregar os 21 Modelos de Anúncios Lucrativos.

O que te mostrei até agora é o suficiente para abrir sua cabeça no que diz respeito a anunciar seu produto ou serviço. Eu acredito que mais importante do que entregar o peixe é ensinar a pescar, foi isso que eu fiz até agora, mas eu também vou te dar a vara e o peixe. Quanto mais fácil e rápido você conseguir implementar o que estou te ensinando, mais rápido terá resultados e isso será ótimo para você.

Só para esclarecer, decidi escolher nichos, produtos e serviços e formas de vendas variadas, para que você encontre facilmente um modelo de anúncio que possa copiar e colar sem qualquer dificuldade. Todos eles você poderá utilizar, basta usar um pouco a cabeça.

Vamos lá, revisando as receitas:

AIDA: Atenção - Interesse - Desejo - Ação

AIDPA: Atenção - Interesse - Desejo - Promessa - Ação

AIU: Atenção-Interesse-Urgência

DPA: Dúvida - Promessa - Ação

PAS: Problema - Agitação - Solução

PEGA: Pergunta (Dúvida, Desejo/Dor) - Emoção - Gancho - Ação

3US: Útil - Urgente - Ultra Específico



Atenção

Interesse

Desejo

Ação

01

Contexto: Construtora vendendo casas populares para quem mora de aluguel

Não pague mais o seu ALUGUEL!

Você sabia que pode comprar sua casa própria e pagar uma parcela mais barata do que seu aluguel?

Pague por aquilo que realmente será seu, pare de jogar dinheiro fora.

Mande uma mensagem em nosso Whatsapp para saber como isso funciona!

02

Contexto: Esteticista vendendo um protocolo estético para mulheres entre 40 a 50 anos

Esteticista revela o segredo das famosas da pele perfeita!

Você quer saber o quê elas fazem para parecer 10 anos mais jovens?

Saiba como funciona este protocolo facial das famosas e faça as pessoas acharem que sua filha (ou nora) é sua irmã.

Mande uma mensagem em nosso Whatsapp para agendar sua avaliação gratuita!

03

Contexto: Coach especializado em liderança vendendo para líderes

Desista, seu time não vai te respeitar.

Você quer se tornar um LÍDER respeitado, admirado e que consegue extrair o melhor de cada um?

Primeiro é preciso ser o líder de si mesmo, é preciso ter AUTO-LIDERANÇA. Aquele que lidera pelo exemplo, atrai a atenção e respeito de todos.

Acesse o site abaixo e faça o teste online para descobrir onde está errando.



Atenção

Interesse

Desejo

Promessa

Ação

04

Contexto: Massagista oferecendo 15 minutos de massagem grátis para que ela ven- da a massagem completa durante a sessão

Não carregue o STRESS do trabalho!

Minhas mãos podem te ajudar com isso, você quer 15 minutos de massagem grátis?

Um corpo relaxado e sem tensão acumulada é muito mais produtivo e feliz.

Em 15 minutos eu posso resolver sua principal tensão, envie uma mensagem no Whatsapp e marque sua massagem grátis.

05

Contexto: Dentista vendendo um procedimento focado em clareamento dental

Dentes brancos ou seu dinheiro de volta!

Você quer sorrir em todas as fotos e receber elogios sobre seu sorriso?

Seus dentes são a vitrine de sua comunicação, quanto mais brancos e cuidados, mais segurança você terá.

Eu garanto seu sorriso branco ou seu dinheiro de volta.

Mande uma mensagem e garanta sua avaliação gratuita.

06

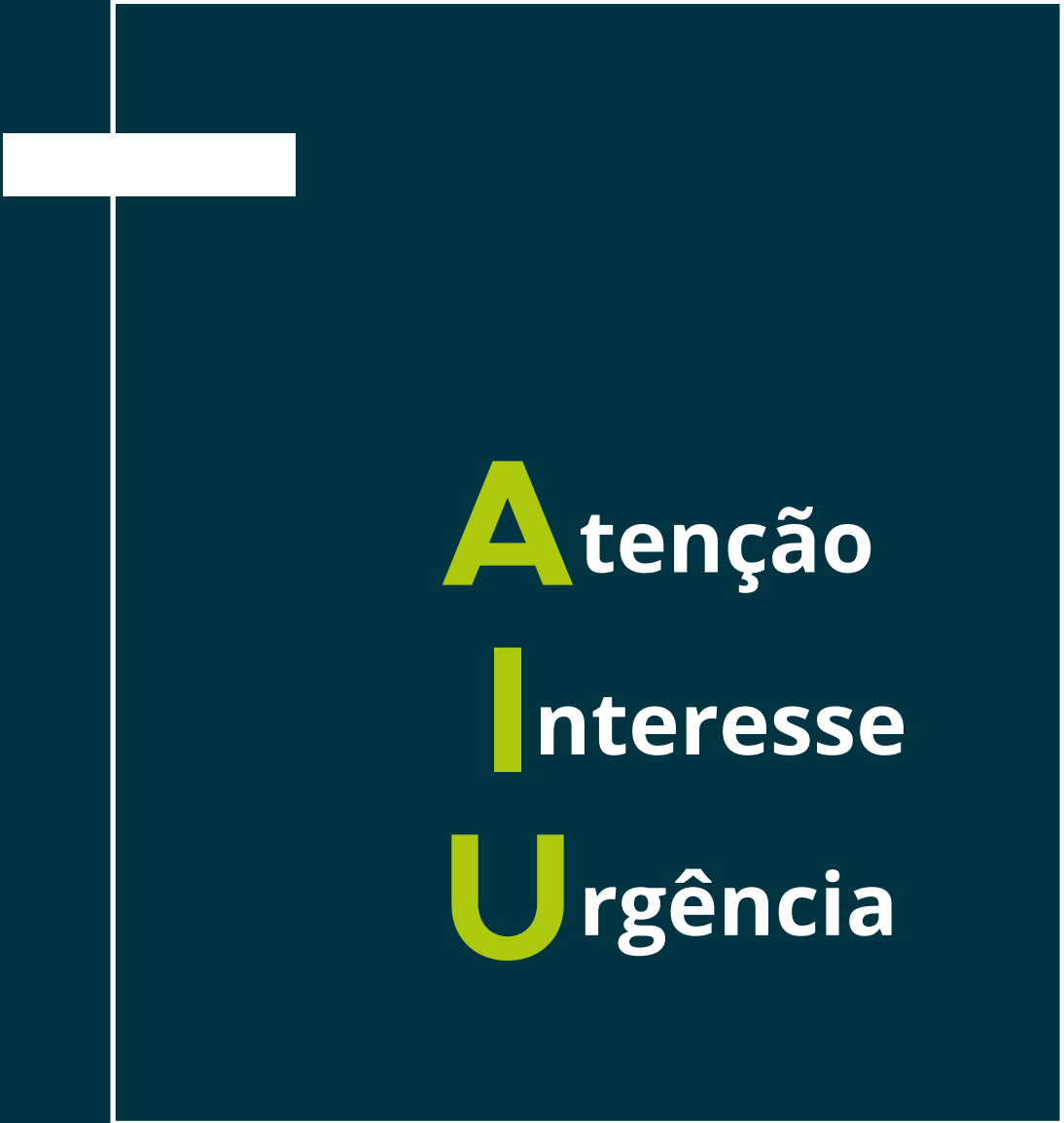
Contexto: Consultora de imagem vendendo sua consultoria através de seu site

Mulher, seu corpo pode ser uma pêra!

Você sabe qual é o formato de seu corpo e quais estilos de roupas irão destacar sua beleza?

Mulheres elegantes e bem vestidas aparentam ser mais jovens, poderosas e seguras.

Vou te mostrar qual é o formato de seu corpo. Acesse o site para assistir o vídeo!



Atenção
Interesse
Urgência

07

Contexto: Loja de manutenção de celulares vendendo serviços de reparo

Quebrou? Trincou? Lascou? Não troque.

Você quer seu celular com uma tela novinha em folha? Nós podemos fazer isso.

Traga para avaliação ainda hoje e ganhe uma película nova já instalada.

08

Contexto: Pet Shop vendendo filhotes de cães de raça

Seu novo melhor amigo está aqui!

Você está procurando o dog amigo de seus sonhos?
#doglovers

Venha nos visitar e ver se ele ainda está aqui,
seja rápido, antes que outros encontrem primeiro


09

Contexto: **Loja de roupas que deseja** **queimar o estoque**

Promoção Relâmpago!

Cansou das mesmas roupas? Quer encher o guarda roupa com peças novas e sofisticadas?

Neste final de semana nós estaremos com uma promoção relâmpago onde cada peça você ganha 10% de desconto e a partir da quinta peça você terá 50% de desconto em todas as peças.



Dúvida
Promessa
Ação

10

Contexto: Salão de Beleza vendendo hidratação

Você sabe como ressuscitar um cabelo ressecado e sem brilho?

Nós sabemos, nossa hidratação especial fará seu cabelo ficar macio, brilhante, sedoso, com balanço e cheio de vida.

Ligue agora para agendar sua hidratação especial.

11

Contexto: Box de Crossfit vendendo pacotes

Até quando você vai falar “segunda eu começo”?
Bora queimar o bacon!

Em nosso BOX você faz, nosso treinador e
nossos alunos vão te incentivar.

Faça uma visita e participe de uma aula
experimental.

12

Contexto: Treinador vendendo um treinamento de educação financeira

Você sabe como enriquecer mesmo ganhando pouco?

Descubra quais são os 7 princípios que devem ser seguidos para conquistar uma prosperidade.

Acesse o site para saber como participar do treinamento.



Problema

Agitação

Solução

13

Contexto: Restaurante vendendo pacote de jantar romântico

O aniversário de namoro, casamento, está chegando e você não sabe onde levar ela para jantar?

Você até pode ignorar, mas ela nunca vai esquecer, então faça este momento ser incrível.

Nós temos o melhor jantar romântico de toda a região!

14

Contexto: Agência de Marketing buscando novos clientes

Você já viu uma loja em Shopping fechar?

A mesma coisa pode acontecer com o seu negócio, o produto pode ser bom, o serviço incrível, mas se não houver pessoas visitando seu site, seu negócio irá falir.

Nós podemos te ajudar a ser visto e atrair clientes através da internet!

15

Contexto: Empresa de dedetização buscando novos clientes

Você tem medo de ratos e baratas?

É nojento e amedrontador saber que eles
estão morando com você.

Calma! Nossa equipe irá expulsá-los de uma forma
que nunca mais voltem.



Pergunta Dúvida
Desejo
Dor

Emoção

Gancho

Ação

16

Contexto: Empresa vendendo planos de saúde

Se você precisasse fazer uma cirurgia de emergência ainda hoje, o que aconteceria?

É triste pensar nisso, mas necessário, e sua resposta pode ser preocupante. Inúmeras vidas são perdidas devido a demora ou baixa qualidade dos atendimentos. Por isso é preciso estar pronto.

Nós temos o melhor plano de saúde para sua vida e de sua família.

Entre em contato para garantir o melhor plano de saúde ainda hoje.

17

Contexto: Buffet Infantil oferecendo pacote de aniversário

O aniversário de seu maior presente está chegando, já sabe o que fazer?

Nós somos especialistas em criar comemorações memoráveis para crianças, e quanto mais amada ela é, melhor.

Acesse nosso site e veja todas as atrações que oferecemos e veja as festas incríveis que já realizamos.

18

Contexto: Faturamento, Margem de Contribuição, Lucro, Fluxo de Caixa, você tem tudo isso na ponta do lápis?

O Brasil é um dos países onde a maior parte das empresas fecham antes de completar 5 anos, o principal motivo disto acontecer é porque elas não sabem como está sua saúde financeira.

Acesse nosso site, responda nosso questionário e descubra se você realmente sabe como está a saúde de sua empresa.



3Us

Útil

Urgente

Ultra específico

19

Contexto: Auto-escola focando em jovens com 18 anos

Fez 18 anos e quer tirar sua habilitação?

Estamos com uma promoção relâmpago especial
para quem fez 18 anos neste mês!

Entre em contato ainda hoje, pague X% mais barato e
tenha sua habilitação em até 2 meses.

20

Contexto: Pet Sitter oferecendo serviço para quem irá viajar

Vai viajar e não tem com quem deixar seu Dog?
Nós cuidamos!

Feche uma data ainda hoje e ganhe um banho e
tosa totalmente grátis.

Somos a melhor babá que seu melhor amigo pode
ter, podemos cuidar dele em seu próprio lar ou ele
pode ficar hospedado em nosso espaço especial.
Somos #doglovers

21

Contexto: Restaurante promovendo campanha focado em happy hour na sexta

#Sextou, bora mandar acabar com stress?

Pedi um chopp, ganhou outro! E se vier com 6 amigos, também ganha uma Cebola Frita.

Vamos te ajudar a começar o fim de semana no melhor estilo, junto com seus amigos.

Ufa! Tá na mão, 21 modelos de anúncios. Agora vou pousar...

Me esforcei ao máximo para criar todos os modelos diversificando os nichos, assim ficará mais fácil para você encontrar um modelo que chegue mais perto do seu serviço, produto ou forma de atuação. Caso não encontre, acredito que entendendo as receitas e os ingredientes, você será capaz de adaptar algum modelo.

Todos estes modelos foram criados enquanto eu pensava em posts para as redes sociais, mas se você pegar a ideia de cada um, poderá adaptá-los para qualquer formato de mídia, seja uma chamada na rádio, um outdoor na melhor avenida da cidade ou até mesmo num bate papo com um cliente em potencial.

Melhor do que copiar e colar é você entender e desenvolver a habilidade de implementar.


Vamos expandir sua visão?

Quando comecei a escrever este e-book eu estava em pleno voo, de São Paulo para Salvador, e agora que acabei de terminar, estou a 20 minutos de pousar, voltando, sentido Salvador para São Paulo. Tudo que falei aqui foi focado em anúncios, e enquanto passei meu aniversário de casamento lá na Praia do Forte, imagine a quantidade de pessoas que pensaram em viajar para este mesmo local.

Em seguida pense na quantidade de pessoas que foram até ao Google e procuraram mais informações sobre viajar para a Praia do Forte, depois temos aqueles que acessaram os sites de agências de viagens, companhias aéreas, e visualizaram os preços, aí teremos aquelas que demonstraram intenção de compra, clicaram para adquirir a passagem, depois temos aquelas que realmente compraram, e por fim, aquelas que realmente viajaram.

Na verdade eu poderia colocar mais etapas, mas eu usei isso só para te mostrar que existe um FUNIL em todo processo.

O objetivo de qualquer anúncio é prospectar, atrair, interessados e potenciais clientes, para que possam conhecer ou saber mais sobre seu produto, serviço, e claro que, quanto mais interessados, maior será seu volume final de conversão em vendas. Por mais que sua taxa de conversão seja de 1 venda para cada 1.000 interessados, se você atrai 10.000 interessados, sabe que provavelmente terá 10 vendas.



Se você melhora a qualidade de seus anúncios, irá despertar o interesse de mais pessoas e desta forma também irá atrair cada vez mais pessoas para o seu funil.

Mas ainda há inúmeras outras etapas, como por exemplo, fazer com que seu anúncio alcance cada vez mais pessoas, gerar valor para cada interessado, aumentando a vontade de comprar, quebrar objeções ao longo do trajeto, negociar, vender, enfim, não vamos complicar, só quero que você pense o seguinte, TUDO É FUNIL.

Você sabe como está o seu FUNIL hoje? Sabe cada etapa dele? Onde está a etapa mais fraca? Como otimizar e vender mais?

Enfim, podemos falar sobre isso tudo e muito mais, por hora, deixo apenas a provocação.

Meu objetivo com este ebook foi concluído, te mostrei como construir anúncios lucrativos e te entreguei 21 modelos para você copiar, colar e adaptar.

Agora eu quero saber se você gostou, me segue lá no Instagram @filipetlima e me mande uma mensagem dizendo se gostou. Eu aprendi que as pessoas que mais crescem na vida são aquelas que são gratas, por isso, vou ficar ainda mais feliz se você passar lá para em agradecer.

Faça bom uso deste conheci conhecimento que compartilhei com você

**“Você pode conquistar o sucesso que deseja,
basta descobrir o preço do sucesso e pagar o preço...”**



ME SIGA NAS REDES SOCIAIS




@filipetlima



/filipelimagt



/FilipeLima



**“Não faça apenas
pelo dinheiro,
encontre motivos
mais valiosos.”**