

A photograph of a silver MacBook Air laptop on a wooden desk. The laptop screen shows the Google Brasil homepage. Overlaid on the screen is large, bold, red text that reads 'PDF COMPLETO DE Google ADS PARA AFILIADOS'. The text is centered and spans across the middle of the image. The background of the image is a blurred desk with a smartphone and some papers.

PDF COMPLETO DE Google ADS PARA AFILIADOS

Resumo do Passo a Passo do PDF

1. Ter criar a conta no google ads caso nao tenha
2. Escolher o produto que voce vai anunciar com base em alguns criterios.
3. Criar a Tag de conversão do produto e instalar na plataforma que voce for anunciar.
4. Subir a campanha
5. Negativar as palavras chaves negativas
6. Adicionar as extensões no seu anuncio.
7. Colocar a tag de conversão a nivel de campanha

PDF DE GOOGLE ADS PARA AFILIADOS

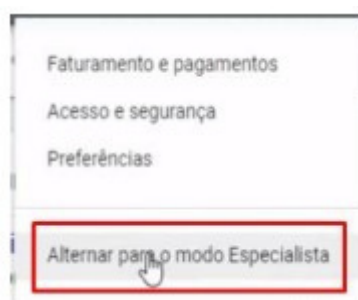
1 PASSO: Criar a conta no Google Ads:

Caso você não tenha uma conta no Google Ads o primeiro passo é criar a sua conta e saiba que você pode ganhar um cupom de R\$ 150,00 Reais do Google Ads tudo o que você precisa é de uma conta gmail e para criar a sua conta clique no link abaixo e siga o passo a passo.

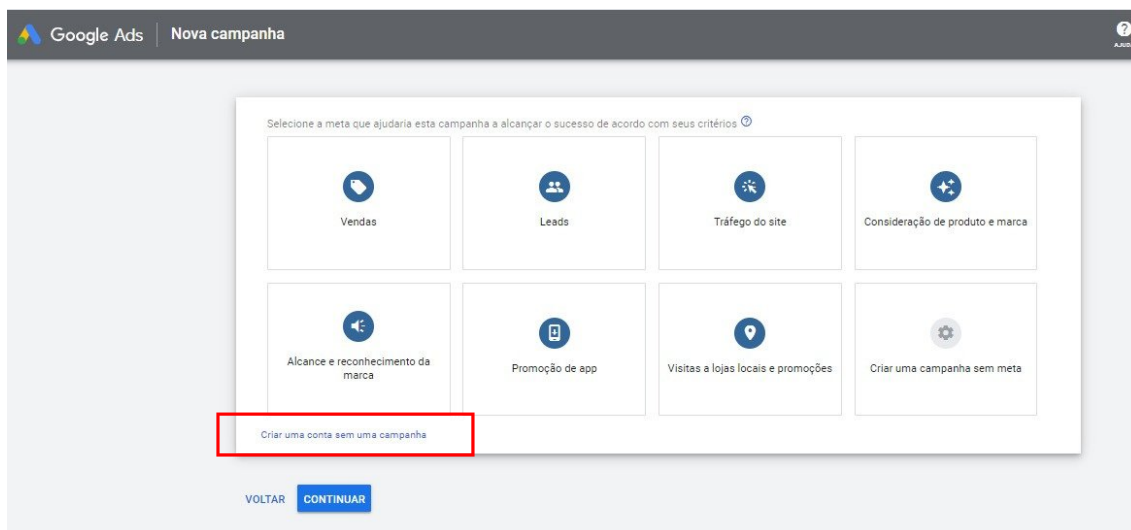
[Clique aqui](#) para criar a sua conta no google Ads.



Depois clique em começar agora



Depois Clique aqui em alternar para modo especialista



Clique aqui para criar uma conta sem campanha.

Após criar a sua conta agora você precisa instalar o cupom de R\$ 150,00 reais na sua conta.

Para isso vá no seu email que você usou para criar a sua conta no google ads e pegue o código do cupom que você recebeu no e-mail.

Será um código enviado em um e-mail como esse:



Só clicar em resgatar agora

[Treinamento Completo de Tráfego Pago](#)

Obs: O Crédito de R\$150,00 Reais só poderá ser usado depois que você gastar R\$80,00 reais e depois que passar 30 dias aí sim o crédito estará disponível.

2- PASSO: Como Escolher Produtos Para Fundo de Funil

1. Etapa para escolha do produto (NOME ESPECÍFICO)

- Nome específico ou Produtor Famoso
- Não pode remeter a outra coisa, ou seja, não pode ser genérico.
- Cuidado para não confundir o nome achando que é específico. Joga no Google para ter certeza se o nome não remete a outra coisa.

2. Etapa para escolha do Produto (COMISSÃO)

- Comissão alta quanto maior, melhor. Recomendo acima de uns 80 reais. Não importa o ticket do produto, porque é fundo de funil, ou seja, a pessoa já está no momento de compra.
- Veja na Página de Vendas se o ticket é esse mesmo, pois as vezes o valor informado na plataforma está diferente da página de vendas.

1. Etapa para escolha do produto (TEMPERATURA)

- Temperatura do produto

- Não é fator determinante, pois tanto os produtos frios, quanto os produtos quentes, podem gerar vendas
- Inicialmente, aconselho fugir dos produtos com 150°, pois são os mais concorridos e pode ficar mais caro para anunciar

4. Etapa para escolha do Produto: Olhar as Regras de Afiliação (REGRAS DE AFILIAÇÃO)

- Veja se há alguma proibição do produtor para anunciar para palavras-chave fundo de funil, isto é, nome do produto e nome do produtor.

5. Etapa para escolha do Produto: (ANÁLISE DE PALAVRA-CHAVE)

- Analisar no Planejador de Palavras-Chave
- Volume de buscas
- Baixa Busca vs. Alta Busca Valor do CPC e a sua concorrência

6. Etapa para escolha do Produto: (ANÁLISE DA PÁGINA DE VENDAS)

- Analisar a Página de Vendas
- Precisa ser minimamente aceitável
- Ter o botão de compras funcionando (acredite, tem produtos que nem isso a Página de Vendas tem. Muitos estão fora do ar).
- Ser responsiva (a página de vendas precisa se ajustar bem tanto em celular, quanto Tablet e computador), pois isso também influencia no seu índice de qualidade.
- Ter os principais elementos de uma boa página de vendas: vídeo, depoimentos, garantia, bônus etc.

3 . PASSO Criar a Tag De Conversão:

Criar e Instalar a Tag de Conversão.

Sempre crie uma conversão para cada produto que você for anunciar e sempre deixe a tag de conversão a nível de campanha e nunca a nível de conta pois isso vai bagunçar, misturar a inteligência da sua conta.

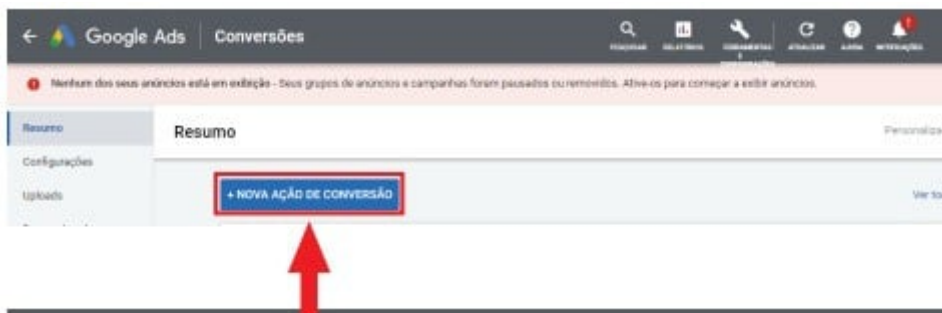
Para criar a tag de conversão você vai clicar em:



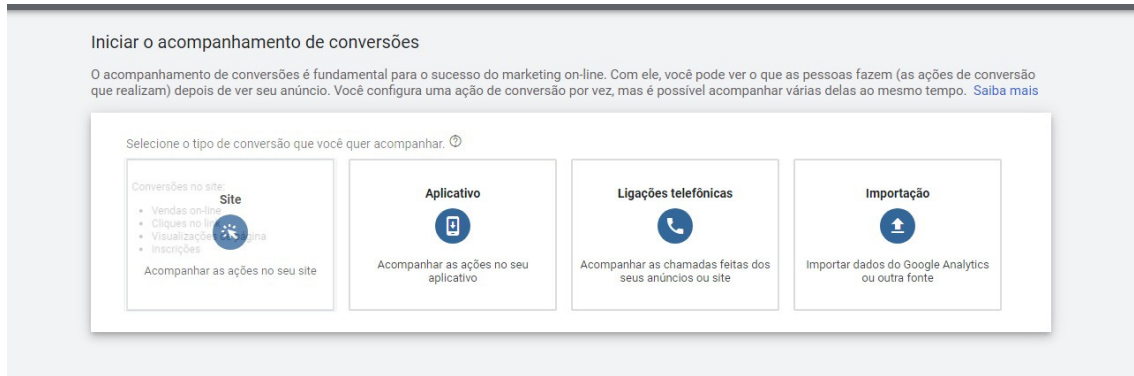
Clique em Ferramentas e configurações;



Clique em Conversões



Clique em Nova Ação de Conversão



Clique em Site



Depois coloque a meta da ação como compra

No nome da conversão você pode colocar o nome do produto que você vai anunciar como afiliado

Pois o nome da conversão não vai influenciar em nada é só para efeito da sua organização.

No valor da conversão você pode colocar na opção usar valores diferentes para cada conversão que o google já vai puxar automaticamente o valor da conversão para você.

E nas outras configurações você não precisa mexer em nada.

Clique em criar e continuar e depois clique em instalar a Tag por conta própria



Depois role até o final e copie o código do snippet de evento e cole no word ou bloco de notas

Clique em próxima e depois em concluído.

Mas ainda não acabou agora precisa instalar essa tag la na hotmart.

Agora copie o código 1 como está demonstrado na imagem do AW até o último número antes da barrinha

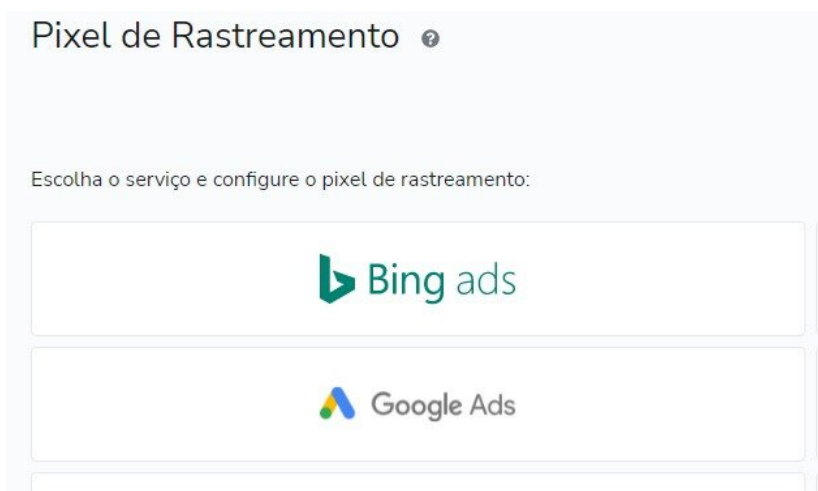
Copie o snippet abaixo e cole-o entre as tags <head></head> das páginas que você quer acompanhar, logo após a tag global do site



e vá na sua conta da hotmart vá em ferramentas



Clique em Pixel de rastreamento




Escolha o produto que você vai anunciar **e clique em GOOGLE ADS**

Cole o primeiro código do AW ATÉ O ÚLTIMO NÚMERO ANTES DA BARRINHA no campo de ID DO PIXEL como está na foto

[Treinamento Completo de Tráfego Pago](#)

Configuração de Pixel

 Google Ads

ID do Pixel do Google Ads

AW-367754753

Insira o ID no campo indicado. Em caso de dúvidas, acesse nossa [Central de Ajuda](#)


Label de conversão do Google Ads

Cole o label de conversão aqui...

Dúvidas? [Aprenda a configurar um pixel do Google Ads](#)

E na parte do Label de Conversão cole o segundo código depois da barra até o último número antes das aspas

Configuração de Pixel

 Google Ads

ID do Pixel do Google Ads

AW-367754753

Insira o ID no campo indicado. Em caso de dúvidas, acesse nossa [Central de Ajuda](#)

Label de conversão do Google Ads

Pfg_CluCt4UDEIH8ra8B

Dúvidas? [Aprenda a configurar um pixel do Google Ads](#)

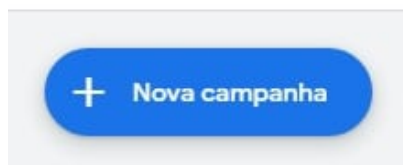
E para finalizar é só clicar em continuar e Concluir.

4. Passo começar a criação da nossa campanha

Basicamente a campanha funciona da seguinte forma

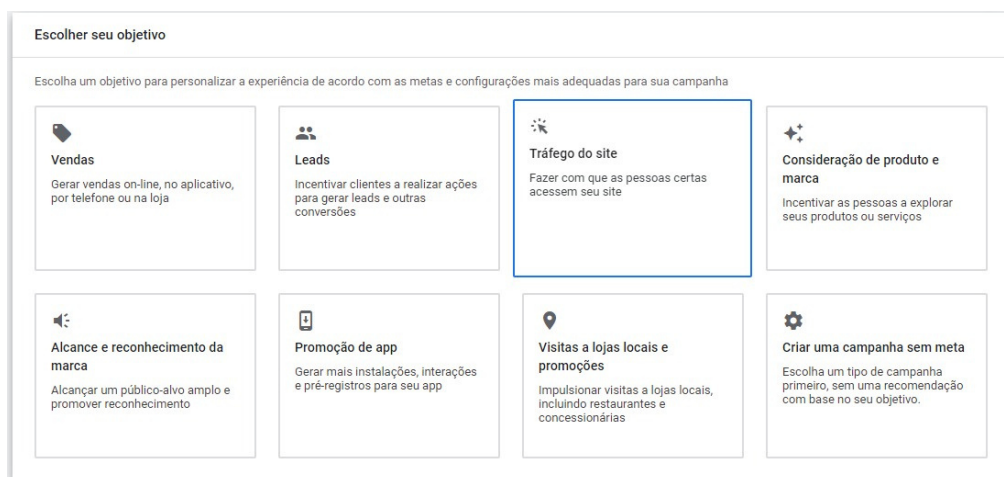
- Campanha
- Dentro da campanha tem os grupos de anúncio
- Dentro dos grupos de anúncios tem os anúncios.

1. Etapa para criar a campanha

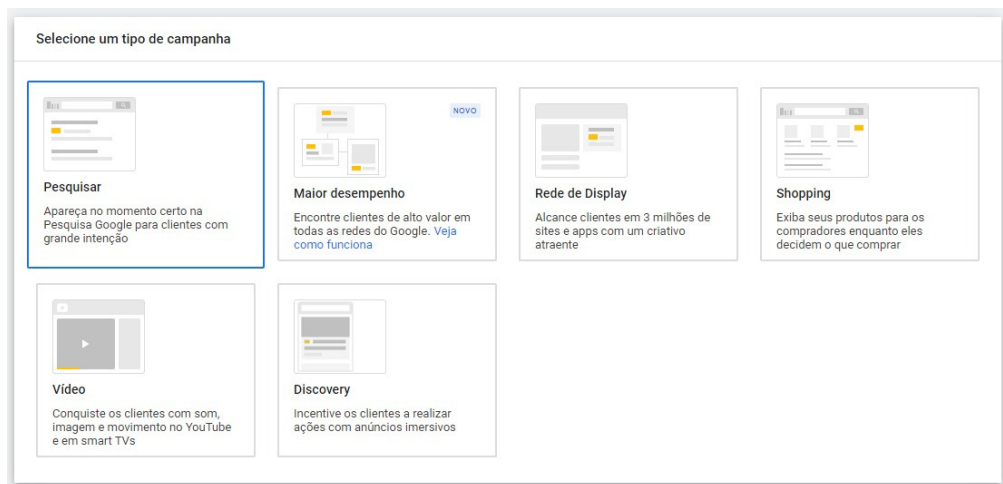


Clique em nova campanha

2. Clique em tráfego no site depois em continuar



3. Depois coloque em pesquisar e clique em continuar



4. Coloque o nome da campanha para você se organizar não vai influenciar em nada



Desmarque as opções parceiros de pesquisa do google e rede de display.

5. Em local coloque Brasil e idiomas coloque português e Inglês.

Segmentação e segmentos de público-alvo

Escolha o público-alvo que você quer alcançar

Locais

Selecione locais para segmentar ⓘ

☐ Todos os países/territórios

☒ Brasil

☐ Inserir outro local

▼ Opções de local

Idiomas

Selecione os idiomas que seus clientes falam. ⓘ

🔍 Comece a digitar ou selecione um idioma

Português ✕ Inglês ✕

6. Em orçamentos coloque o valor que você quer gastar por dia com a sua campanha só não coloque um, valor muito baixo tipo 10, 20 reais se não a sua campanha pode não rodar.

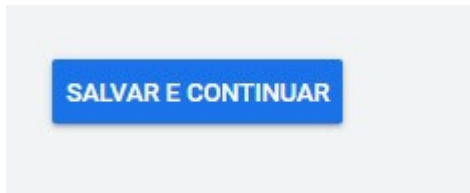
7. Em lances coloque na opção de cliques depois clique em definir um limite de lance por clique e no valor coloque um valor condizente com o valor que custa para anunciar a palavra-chave que você vai anunciar.

Isso é para definir um limite máximo de CPC (custo por clique)

Para que o google não te cobre mais do que o valor que você colocou, mas não coloque o valor que você quer pagar achando que se você por 00,10 centavos o google vai te cobrar isso porque você vai ficar de fora do leilão e a campanha não vai rodar.

E também ele pode te cobrar um pouquinho a mais ou a menos do valor que você colocou mais não vai fugir muito do valor estipulado.

8. Não precisa mexer em mais nada apenas clique em salvar e continuar



9. Agora estamos na etapa da criação dos grupos de anúncios no nome do grupo pode colocar G1 de grupo 1

Nas palavras chaves coloque a palavra-chave que você vai anunciar.

A imagem é uma captura de tela da interface de criação de um grupo de anúncios. No topo, há um campo "Nome do grupo de anúncios" com o texto "G1" digitado. Abaixo, a seção "Palavras-chave" contém instruções para descobrir palavras-chave relevantes, opções para inserir uma URL ou produtos/serviços, e um botão "VER PALAVRAS-CHAVE". Há também uma caixa de texto para inserir ou colar as palavras-chave, uma por linha. Na base da seção, há uma explicação sobre os tipos de correspondência (palavra-chave, frase, exata) e links para saber mais. Na barra inferior, há um botão "+ NOVO GRUPO DE ANÚNCIOS", botões "VOLTAR" e "SALVAR E CONTINUAR", e um link "Enviar feedback".

Dica: Não misture as naturezas das palavras chaves

Ex: Tem três Níveis de consciência

- Topo
- Meio
- E fundo

Igual a um funil.

As pessoas que estão no topo do funil não sabem que possuem um problema e a estratégia usada para anúncios para esse nível de consciência são estratégias de capturas de leads nesse nível a pessoa não quer comprar nada então ela pesquisa sobre como fazer alguma coisa

Ex: Como falar inglês? Como desenhar? Como emagrecer?

Já as pessoas que estão no meio do funil sabem que possuem um problema e estão procurando soluções para esse problema mais ainda não sabe qual a solução então ela pesquisa sobre

Ex: Curso de inglês curso de desenho curso de alguma coisa....

E as pessoas que estão no fundo do funil elas já sabem que tem um problema já sabem que o problema tem solução e que o produto que vai solucionar o problema dela é o

Ex: Ultra Power Max que é um produto de emagrecimento.

Ou seja, ela está acima do peso (problema) sabe que precisa emagrecer e que a solução para o problema é o ultra Power Max.

A estratégia de fundo de funil é a mais fácil para fazer vendas no google ads então é com ela que você vai começar as outras estratégias são mais avançadas e demanda mais conhecimento e dinheiro para investir então resumindo você vai anunciar com a estratégia fundo de funil que é anunciar para palavras chaves nome do produto nome do produtor então não misture palavras chaves de fundo de funil com palavras chaves de meio e topo.

E se você for anunciar para o nome do produto e o nome do produtor separe as palavras chaves por grupos de anúncios diferentes

Ex: Grupo um palavras chaves nome do produto

Grupo 2 palavras chaves nome do produtor.

Dica: Fazer isso aumenta o seu índice de qualidade que é um indicativo para saber o quanto o seu anúncio está bom e relevante para a pessoa que está pesquisando e isso ajuda você até a conseguir pagar mais barato no clique e subir a sua posição no anúncio.

Para fazer o mapeamento de palavras-chave use o Ubersuggest e o planejador de palavras chaves do próprio google.

Agora vamos entrar na parte das correspondências das palavras chaves:



Essa foto é uma explicação do próprio google para mostrar como funciona cada correspondência de forma resumida é:

Correspondência ampla: É quando você digita a palavra-chave sem nenhum sinal

Ex: PALAVRA-CHAVE e isso dá um grau de liberdade muito grande para o google acionar o seu anúncio e você pode aparecer para pessoas que pesquisam coisas que não são favoráveis o seu anuncio aparecer

Correspondência de frase é quando você usa o sinal de aspas na palavra-chave

Ex: “PALAVRA-CHAVE” esse sinal dá menos liberdade ao google para acionar o seu anúncio digamos que em um grau moderado, seu anúncio pode aparecer para pesquisar que tenham palavras no início meio ou final da palavra-chave.

Ex: “CURSO PALAVRA-CHAVE” ou “PALAVRA CHAVECURSO”

E temos a correspondência exata que é usada em sinal de colchetes nela você não dá liberdade ao google para acionar o seu anúncio e ele só vai aparecer se a pessoa pesquisar pela palavra-chave exatamente como você configurou.

Ex: [PALAVRA-CHAVE]

Recomendo que você use a correspondência de frase e a exata.

Não use a ampla.

Agora entramos na etapa criação dos anúncios

Na URL FINAL você vai colocar o seu link de afiliado depois de redirecionado

Ex: Você copia seu link de afiliada cola no navegador aperta enter para redirecionar e depois copia o link inteiro e cola na URL final.

URL final ⓘ

Coloque aqui o link do site depois de redirecionar o seu link de afiliado

Caminho de exibição ⓘ

www.example.com /

0 / 15

Personalize o caminho de exibição da URL coloque algo que chame atenção ou de mais credibilidade ao seu anúncio

Ex: Site oficial, Últimas Vagas, Promoção somente hoje (caso tenha de fato a promoção).

Caso você esteja anunciando com site próprio você coloca a URL DO SEU SITE.

Em modelos de acompanhamento você coloca o seu link de afiliado

^ Opções de URL do anúncio

Modelo de acompanhamento

COLOQUE SEU LINK DE AFILIADO AQUI

Exemplo: `https://www.trackingtemplate.foo/?url={|purl|}&id=5`

Depois preencha os títulos e as descrições caso não tenha ideia do que colocar use elementos da página de vendas para se inspirar e se inspire nos anúncios da concorrência e tente fazer um anúncio melhor.

Use parâmetros no seu link de afiliado

Use esses parâmetros para traquear o seu link para que você possa identificar as suas vendas veja como usar os parâmetros:

Coloque no seu link

? Src=googleads

Para quando você for puxar o relatório das suas vendas lá na plataforma você possa identificar quais foram as vendas que foram feitas através do google ads.

Importante: Quando você for usar um hotlink principal você coloca ?

Se for usar um hotlink alternativo você usa esse &.

Ex: de como ficaria seu link de afiliado principal com o parâmetro:

<https://go.hotmart.com/A52224200T?src=googleads>

Ex: de como ficaria seu link de afiliado alternativo com o parâmetro:

<https://go.hotmart.com/A52224200T?ap=da17&src=googleads>.

Importante: não esqueça de colocar as palavras chaves em todos os lugares do seu anúncio título, descrições, extensões.

Assim você aumenta o seu índice de qualidade.

Depois que você finalizar todas as etapas do anúncio clique em salvar e continuar.

Se aparecer uma mensagem dizendo a campanha não poderá ser veiculada porque nenhum tráfego é esperado apenas ignore e prossiga caso apareça outra mensagem de erro mais grave veja o que é corrija e prossiga.

Agora vamos para outra etapa fazer a negatização das palavras chaves negativas.

1. Passo Listas de palavras chaves negativas

Pessoas que não querem comprar:

Grátis, grátis, gráts, grats, gráfis, grafis, de graça, de graça, gratuito, gratuita, gratuitas, gratuitos, mercado livre, baixar, download, pdf, pirata, torrente, crack, crakeado, free, sem investir, sem gastar, gastar nada, presencial

Pessoas que já compraram:

Login, logim, entrar, entra, entro, entre, acessar, acesso, acesa, acesse, área do aluno, area do aluno, área de membros, area de membros, membros, portal, aluno, aluna, alunos, alunas, Hotmart, hot mart, club, clube, monetizze, cancelar

Pessoas que ainda não se decidiram sobre o produto:

Funciona, vale a pena, é bom, e bom, é confiável, e confiável, confiável, depoimentos, como, que, o que é, reclame aqui, reclamação, reclamações, críticas, criticas.

Pessoas que estão pesquisando sobre o produtor:

Youtube, instagram, insta, facebook, face, twitter, site, blog, amazon, snapchat, tumblr.

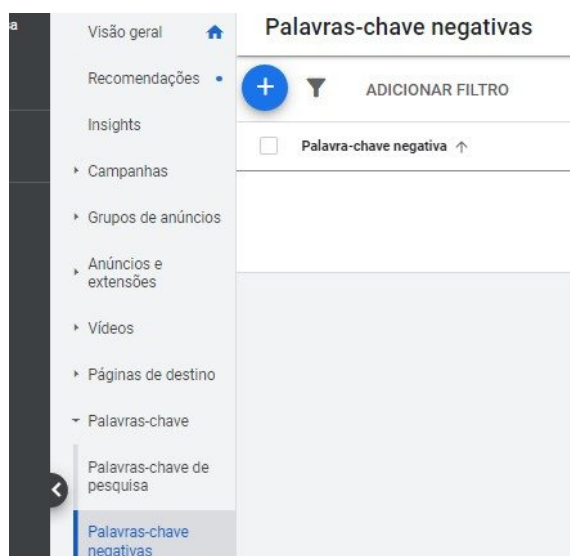
Produtos de capsulas:

antes e depois, como usar, como tomar, bula, contato, email, e-mail, rastreamento, rastrear, efeito colateral, efeitos, efeito, anvisa,

contraindicações, contraindicação, contraindicações,
contraindicação.

Para adicionar essas palavras chaves e negativar elas em sua campanha vão em:

- Palavra-chave
- Palavra-chave negativa
- Clique no sinal de +



- Cole as palavras negativas
- Escolha a campanha que você quer negativar essas palavras
- Obs: você pode já deixar essa lista padrão salva em sua conta
 - Para isso é só clicar em salvar em uma nova lista ou lista existente
- Assim você não precisa copiar e colar as palavras a cada nova campanha
- É só usar a lista padrão

Palavras-chave negativas podem impedir que seu anúncio seja exibido para as pessoas que fazem p

Adicionar a

Campanha ▼

Selecionar uma campanha ✎

Palavras-chave negativas

COLE AS PALAVRAS CHAVES NEGATIVAS AQUI

☐ Salvar em uma lista nova ou existente

SALVAR

CANCELAR

Atenção mesmo fazendo essa negatificação de palavras chaves negativas todos os dias você deve olhar os termos de pesquisas que os usuários estão pesquisando e fazer a negatificação das palavras ruins para sua campanha.

2. Passo adicione as extensões no seu anúncio

E o último passo para finalizar a campanha é adicionar as extensões.

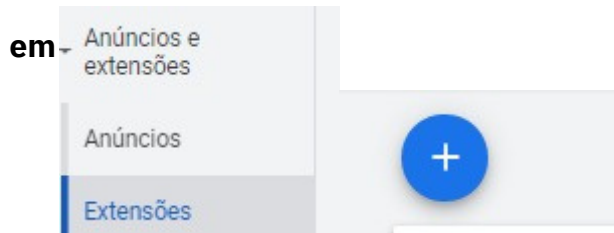
As extensões fazem com que o seu anúncio fique mais chamativo o seu anúncio fica mais completo e você consegue colocar mais informações sobre o produto para despertar o interesse da pessoa em clicar no seu anúncio. Quando

as extensões aparecem, no seu anúncio ele ocupa um espaço maior na tela chamando mais atenção do que os demais anúncios que não utilizam as extensões.

Então sempre coloque extensões no seu anúncio, as principais extensões que você pode utilizar são

- **SITE LINK**
- **PROMOÇÃO**
- **FRASE DE DESTAQUE**
- **SNIPET ESTRUTURADO.**

Para colocar as extensões vá



- 1-Anuncios e extensões**
- 2- Extensões**
- 3- Clique no sinal de +**
- 4- Escolha a extensão que você quer colocar.**

Por último coloque a conversão a nível de campanha.

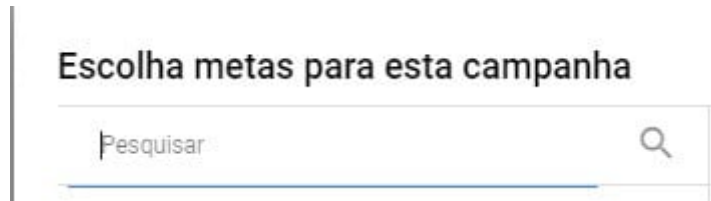
Lembra que nós criamos uma tag de conversão para o produto? agora precisamos colocar essa tag a nível de campanha pois ela está a nível de conta para fazer isso vá em:



Configurações

- Configurações da campanha
- Escolha a campanha
- Vá em metas
- Coloque na opção
- Usar as configurações de meta específicas da campanha
-

- Depois clique em escolha as metas da campanha
- E por último selecione a tag da campanha que você criou para anunciar o produto
- E depois clique em salvar



Escolha metas para esta campanha

Pesquisar

Obs: sempre que você criar uma tag para cada campanha que você for subir você deve fazer essa configuração de colocar a tag a nível de campanha.

Ex: se você criou uma tag de conversão para o produto x depois que você criar a campanha você vai nas configurações da campanha e coloca a tag x a nível da campanha x.

Sempre você vai fazer isso para cada produto que você for subir uma campanha.

Conclusão

O Google Ads é uma ferramenta incrível é possível fazer vendas logo no primeiro dia que você subiu a campanha muitas pessoas fazem vendas todos os dias com o Google Ads e vivem apenas com o faturamento de anúncios para diversos produtos.

Se você quer fazer vendas sem aparecer ou sem produzir conteúdo o Google Ads é a solução para você.

Se você souber criar uma campanha bem-feita você pode conseguir altos lucros e muito retorno financeiro.

Contudo se você não souber o que você está fazendo você pode torrar o seu dinheiro em poucos minutos.

Então o ideal é sempre buscar mais conhecimento para que assim você evite de ter prejuízos na sua campanha por isso eu te convido a conhecer um treinamento completo não só de Google Ads mais de tráfego pago no geral onde você vai aprender estratégias avançadas para fazer vendas no google ads todos os dias.

Você vai aprender do absoluto zero mesmo que você seja um total iniciante.

Clique no botão abaixo para conhecer o treinamento.

Método Turbo Tráfego

[Treinamento Completo de Tráfego Pago](#)