

ANA PENDLOSKI
FOTOGRAFIA

Material de Apoio

Módulo 3: Tráfego Pago (Anúncios que Trazem Clientes)





Faça parte da comunidade Método Newborn Simples & Seguro
<https://www.anapendloski.com>

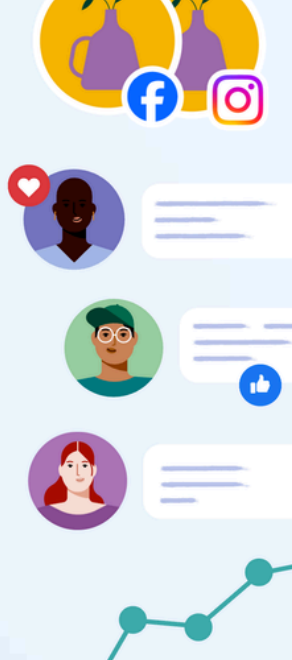


Comece a usar as ferramentas corporativas da Meta

Ao fazer login, você pode navegar para todas as ferramentas para empresas, como o Meta Business Suite, o Gerenciador de Anúncios e muitas outras. Elas ajudam você a se conectar com os clientes e ter resultados comerciais melhores.

Nossas ferramentas corporativas podem ajudar você a:

- Ganhar tempo acessando em um só lugar tudo o que precisa para gerenciar sua empresa no Facebook, no Instagram e no Messenger
- Conectar-se com as pessoas mais importantes para sua empresa usando uma única caixa de entrada
- Acompanhar o que funciona melhor com insights de desempenho nas tecnologias da Meta



Entrar nas ferramentas da Meta para empresas

 Entrar com o Facebook

 Entrar com o Instagram

[Criar nova conta](#)

Entrar com uma conta gerenciada da Meta

 Meta

Checklist: Configuração do Gerenciador de Anúncios

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Antes de criar a sua primeira campanha, certifique-se de que a sua conta está configurada corretamente.

Estrutura Recomendada:

- [] Criar uma conta no Gerenciador de Negócios do Facebook (business.facebook.com).
- [] Vincular a sua página do Facebook e o seu perfil do Instagram à conta.
- [] Configurar a forma de pagamento (cartão de crédito ou boleto).
- [] Instalar o Pixel do Facebook no seu site (se você tiver um).
- [] Verificar o domínio do seu site no Gerenciador de Negócios.



Para completar o seu desenvolvimento acesse o Blueprint da Meta, caso tenha dúvidas sobre como criar a conta, vincular perfis, configurar pagamento ou instalar o pixel no seu site - clique aqui.



Template: Estrutura de Campanha Local

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Use esta estrutura para criar a sua primeira campanha de tráfego pago focada em atrair clientes da sua região.

1. Objetivo da Campanha:

- Escolha “Mensagens” (para receber contatos no WhatsApp) ou “Tráfego” (para direcionar pessoas para o seu site).

2. Conjunto de Anúncios (Público):

Localização: Insira o endereço do seu estúdio e defina um raio de 5 a 10 km.

Idade: Defina a faixa etária do seu cliente ideal (ex: 25 a 40 anos).

Gênero: Selecione o gênero do seu público-alvo (ex: Mulheres).

Interesses (Segmentação Detalhada): Escolha interesses relevantes para o seu nicho.

Exemplo Newborn: Pais recentes (0 a 12 meses), marcas de produtos para bebês, maternidade.

Exemplo Casamento: Noivos, recém-noivos, vestidos de noiva, planejamento de casamento.



Template: Estrutura de Campanha Local

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

Use esta estrutura para criar a sua primeira campanha de tráfego pago focada em atrair clientes da sua região.

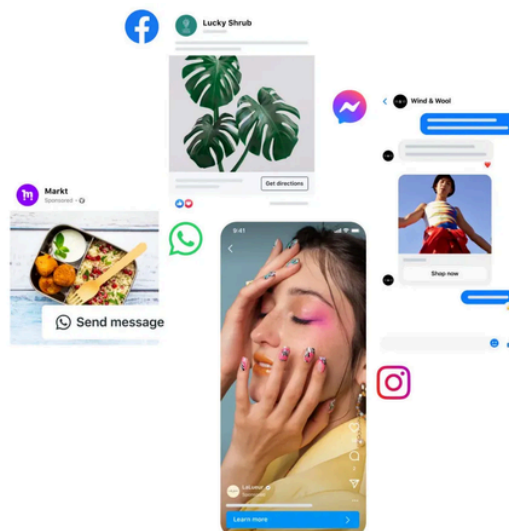
3. Anúncio (Criativo):

Imagem/Vídeo: Escolha uma foto ou vídeo de alta qualidade que represente o seu melhor trabalho.

Texto Principal (Copy): Use a fórmula AIDA (Atenção, Interesse, Desejo, Ação).

Título: Uma frase curta e chamativa (ex: “Ensaio Newborn em [Sua Cidade]”).

Chamada para Ação (CTA): “Saiba Mais” ou “Enviar Mensagem”.





Exercício: Criação de Criativos (Anúncios)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

O criativo é a parte mais importante do seu anúncio. Ele precisa chamar a atenção e convencer a pessoa a clicar.

Crie 3 variações de criativos para testar na sua campanha:

Variação 1 (Foco na Dor):

Imagem: Uma foto emocionante de um ensaio.

Texto (Copy): “Você tem medo de que o seu bebê não durma no ensaio newborn? Nós temos a solução. Clique em Saiba Mais e descubra como garantimos fotos lindas e um bebê tranquilo.”

Variação 2 (Foco no Desejo):

Imagem: Uma foto de um bebê dormindo tranquilamente em um cenário lindo.

Texto (Copy): “Imagine ter essas memórias para sempre. O primeiro aninho do seu filho passa voando. Eternize esse momento com um ensaio exclusivo. Clique aqui e reserve a sua data.”



Exercício: Criação de Criativos (Anúncios)

MARKETING PARA FOTÓGRAFOS (DO ZERO À AGENDA CHEIA)

O criativo é a parte mais importante do seu anúncio. Ele precisa chamar a atenção e convencer a pessoa a clicar.

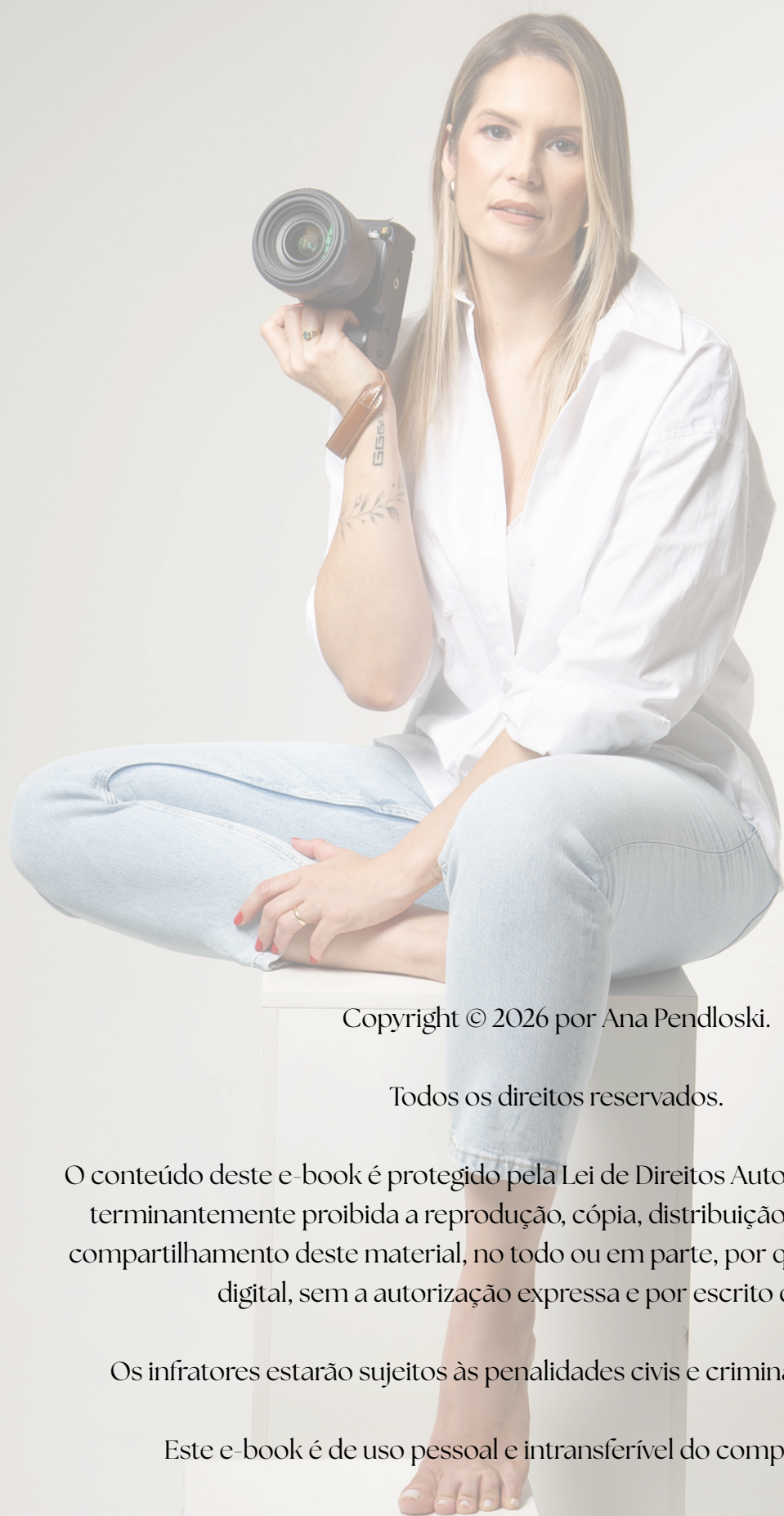
Crie 3 variações de criativos para testar na sua campanha:

Variação 3 (Foco na Oferta/Escassez):

Imagem: Uma foto sua trabalhando (bastidores) ou uma foto do seu estúdio.

Texto (Copy): “Últimas vagas para ensaios newborn neste mês em [Sua Cidade]. Não deixe para a última hora. Clique em Enviar Mensagem e fale comigo no WhatsApp.”

Dica: Teste as 3 variações simultaneamente e veja qual delas traz mais cliques e mensagens. Invista mais dinheiro na que tiver o melhor desempenho.



Copyright © 2026 por Ana Pendloski.

Todos os direitos reservados.

O conteúdo deste e-book é protegido pela Lei de Direitos Autorais (Lei nº 9.610/98). É terminantemente proibida a reprodução, cópia, distribuição, comercialização ou compartilhamento deste material, no todo ou em parte, por qualquer meio físico ou digital, sem a autorização expressa e por escrito da autora.

Os infratores estarão sujeitos às penalidades civis e criminais previstas em lei.

Este e-book é de uso pessoal e intransferível do comprador original.

Contato: anapendloski.com