

EDIÇÃO COM ACOMPANHAMENTO

SIMPLES
E RÁPIDO

PROTOCOLO

PRIMEIRA VENDA EM DÓLAR

Do produto escolhido à primeira campanha no ar,
um passo de cada vez, sem travar no meio.

1

PRODUTO

2

PÁGINA

3

CHECKOUT

4

CAMPANHA

\$

VENDA

+ PLANILHA DA CAMPANHA INCLUSA

Um passo por dia. Sete dias. Uma campanha no ar.

O que separa quem vende de quem não vende quase nunca é o produto: é chegar até o fim e colocar a primeira campanha no ar. A maioria trava no meio do caminho, tentando deixar tudo perfeito.

Este protocolo existe para você não travar. Ele divide o trabalho em 5 passos, distribuídos em 7 dias, com uma lista curta do que precisa estar pronto no fim de cada dia. Além do passo a passo, você recebe modelos prontos para usar: a estrutura da página de vendas em inglês, os textos dos anúncios e a planilha da campanha.



§

AS 3 REGRAS DO PROTOCOLO

1. Feito é melhor que perfeito. Uma página simples no ar vende; uma página perfeita no rascunho não vende.
2. Um produto por vez. Só escolha o segundo depois que o primeiro tiver campanha rodando.
3. Não pule o checklist. Cada item existe porque, sem ele, o passo seguinte quebra.

Reserve na agenda: cerca de 1 a 2 horas por dia. Se perder um dia, não recomece: continue de onde parou.

Você não está sozinho nesses 7 dias

Esta é a edição com acompanhamento. Além do protocolo, você tem dois apoios diretos comigo. Use os dois.

Suporte pelo WhatsApp (30 dias)

- O link do WhatsApp está na sua página de acesso, junto com este protocolo.
- Vale por 30 dias a partir da compra.
- Respondo em dias úteis, em até 24 horas. Mande a dúvida já com o print da tela onde você travou: a resposta vem mais rápida e mais certa.
- O suporte cobre os 5 passos deste protocolo. Não inclui criar ou reescrever páginas, produtos ou criativos por você.

Call de análise de métricas

A call é o prêmio de quem age. Ela é liberada depois que a sua primeira campanha completar 3 dias rodando, porque só assim existem números reais para analisarmos juntos.

- 01** Suba a campanha (Passo 5) e deixe rodar 3 dias completos.
- 02** Tire um print do Gerenciador de Anúncios com as colunas da planilha da campanha visíveis.
- 03** Envie o print no WhatsApp com a mensagem "CALL".
- 04** Combinamos pelo WhatsApp um horário para a call que funcione para a sua agenda e a minha, e analisamos os seus números juntos.



PRAZO

Para ter direito à call, suba a primeira campanha dentro dos 30 dias de acompanhamento. O prazo existe para empurrar você a agir: quem deixa para depois quase sempre não sobe.

PASSO 01

ESCOLHER O PRODUTO

Dia 1 · Uma decisão, não uma pesquisa
que dura duas semanas.



1

Escolha um produto em até uma hora

O primeiro produto serve para aprender o caminho inteiro: escolher rápido ajuda mais que escolher perfeito. Já tem produtos prontos (um kit, uma licença de revenda, um material seu)? Use os filtros abaixo. Ainda não tem? A próxima página mostra como montar um.

Os 4 filtros

- 01** Você entende o assunto ou se interessa por ele. Vai ser mais fácil escrever o anúncio e responder perguntas.
- 02** O problema é claro e urgente para quem compra: organizar dinheiro, dormir melhor, conseguir clientes. Produto de "curiosidade" vende menos.
- 03** Fica longe de promessas de saúde e de dinheiro no primeiro teste. A Meta revisa esses nichos com mais rigor, e anúncio reprovado atrasa tudo.
- 04** Você consegue imaginar o anúncio em uma frase. Os modelos de anúncio do Passo 5 ajudam.

Checklist do dia 1

- ☐ Passei os 4 filtros e escolhi um único produto.
- ☐ Escrevi em uma frase para quem é e qual problema resolve.
Exemplo: "Para quem vive no cheque especial e quer um plano simples para sair das dívidas."
- ☐ Defini o preço em dólar (produtos simples costumam ficar entre US\$ 10 e US\$ 24).
- ☐ Tenho o arquivo do produto em mãos (pronto ou criado na próxima página).

Monte um produto simples em uma tarde

Produto low ticket em dólar não precisa ser um curso. Um PDF prático, que resolve um problema específico de um público específico, já é vendável. Escolha um destes formatos:

Formato	O que é	Exemplo de nome
Guia passo a passo	15 a 30 páginas resolvendo um problema	7-Day Budget Reset Plan
Planner / workbook	Páginas para a pessoa preencher	Weekly Meal Prep Planner
Checklists e modelos	Listas e templates prontos para usar	Etsy Shop Launch Checklist
Pack de prompts	30 a 50 prompts organizados por tarefa	ChatGPT Prompts for Realtors

O roteiro da tarde

- 01** Defina a promessa em uma linha: [resultado] para [público] sem [obstáculo].
- 02** Peça a estrutura a uma IA com o modelo abaixo.
- 03** Complete cada seção com a IA e revise tudo com os seus olhos.
- 04** Diagrame no Canva com um modelo de ebook ou planner e exporte em PDF.



MODELO DE PEDIDO PARA A IA (EM INGLÊS)

Act as an expert in [topic]. Create the outline of a 20-page practical PDF guide called "[title]" for [audience] who want [result] without [obstacle]. Include a short intro, 5 to 7 chapters with actionable steps, one checklist per chapter and a one-page quick-start plan. Use simple English.

A IA erra: leia o produto inteiro antes de vender e não copie conteúdo de terceiros.

PASSO 02

PERSONALIZAR SEM REESCREVER

Dia 2 · Deixar o produto com a sua
cara em uma tarde.



2

Ajuste o produto, não recrie

O trabalho deste dia é pequeno e tem limite: deixar o arquivo em inglês com uma marca sua e preparar a imagem que vai aparecer na página e no anúncio. Reescrever o conteúdo do zero não faz parte do protocolo.

O que fazer

- 01** Crie um nome de marca simples em inglês para assinar seus produtos (ex.: "Bright Path Guides"). Use o mesmo em tudo.
- 02** Abra o PDF no Canva (ele importa PDF) e coloque a marca na capa e no rodapé. Troque cores só se quiser.
- 03** Leia o produto inteiro uma vez. Você precisa saber o que está vendendo para escrever a página e responder clientes.
- 04** Exporte o PDF final e guarde com um nome claro, como "debt-payoff-plan-v1.pdf".
- 05** Crie a imagem de capa em 2 formatos: quadrada (1080×1080) para a plataforma e uma versão de mockup para a página.



ARMADILHA DO DIA 2

Passar 3 dias mexendo em fonte e cor. Se o PDF abre bem no celular e a capa está legível, está pronto. Siga para o dia 3.

Checklist do dia 2

- ☐ Tenho um nome de marca em inglês.
- ☐ O PDF final está exportado e abre bem no celular.
- ☐ Tenho a capa quadrada e a imagem de mockup.
- ☐ Li o produto inteiro e sei explicar o que tem dentro em 4 tópicos.

PASSO 03

CADASTRAR E COBRAR EM DÓLAR

Dia 3 · Produto na plataforma, preço em dólar e entrega automática.



3

Escolha onde o comprador vai pagar

O checkout é a tela onde o comprador digita o cartão. Ele precisa aceitar cartão internacional e mostrar o preço em dólar. Não precisa de empresa no exterior: são três caminhos.

Caminho	Exemplos	Vantagem	Atenção
1. Plataforma brasileira com venda internacional	Hotmart, Kiwify, Cakto	Entrega o arquivo sozinha, tem campo para o pixel e deposita em reais	Confira se o checkout mostra o preço em dólar e aceita cartão estrangeiro
2. Link de pagamento de um gateway	Stripe (Payment Links), PayPal	Checkout que o comprador de fora já conhece	Não entrega o arquivo: você precisa de uma página de obrigado com o download
3. Loja gringa de produtos digitais	Lemon Squeezy, Gumroad	Entrega o arquivo; a Lemon Squeezy também cuida dos impostos de outros países	Saque em dólar: confira no cadastro se o Brasil é aceito e por qual meio (PayPal ou banco)



QUAL ESCOLHER NA PRIMEIRA VENDA

Comece pelo caminho 1: é o que tem menos peças para dar errado. Os caminhos 2 e 3 fazem sentido quando você quer um checkout com cara de gringo ou já vende bastante para fora.

Taxas, prazo de saque e moedas aceitas mudam com frequência: confira a página de preços da opção escolhida antes de definir o preço do produto.

Deixe a venda funcionando sozinha

Com o checkout escolhido, cadastre o produto e garanta que o comprador recebe o arquivo sem você fazer nada.

O que fazer

- 01** Crie a conta na opção escolhida e conclua a verificação de identidade, se ela pedir.
- 02** Cadastre o produto como produto digital, com nome e descrição em inglês.
- 03** Defina o preço em dólar (ou ative a venda internacional, conforme a plataforma). Use o preço sugerido do produto.
- 04** Configure a entrega: suba o PDF final na plataforma ou, nos links de pagamento (caminho 2), prepare a página de obrigado com o download (Passo 4).
- 05** Copie o link de checkout e faça uma compra de teste para conferir se o arquivo chegou.



OS MENUS MUDAM

As plataformas mudam nomes e lugares das opções. Se não achar "dólar" ou "internacional", procure em Preço, Moeda ou Checkout, ou na central de ajuda.

Checklist do dia 3

- ☐ Checkout escolhido e conta aprovada.
- ☐ Produto cadastrado com nome e descrição em inglês, preço em dólar.
- ☐ Entrega testada: o arquivo chegou.
- ☐ Tenho o link de checkout copiado.

PASSO 04

SUBIR A PÁGINA

Dia 4 · Página de vendas no ar,
100% em inglês.

4

Página simples, clara e em inglês

Você não precisa de uma página bonita: precisa de uma página clara. Use o modelo das próximas páginas, com as seções na ordem certa e os textos em inglês para completar. Monte no WordPress com Elementor, ou na própria página de produto da plataforma escolhida no Passo 3.

O que fazer

- 01** Siga o modelo de página (próximas páginas) e monte as seções na ordem indicada.
- 02** Troque os textos pelo nome, os 4 tópicos e a capa do seu produto. Tudo em inglês, inclusive botões e garantia.
- 03** Deixe os botões de compra prontos: na próxima página você liga cada um ao checkout.
- 04** Teste no celular: a maioria das visitas vem do Instagram e do Facebook no celular.
- 05** Publique e salve o endereço da página. É o link do anúncio.



TESTE DO ESTRANHO

Mostre a página no celular para alguém por 10 segundos e pergunte: "o que estou vendendo e por quanto?". Se a pessoa não souber responder, o título e o preço precisam ficar mais visíveis.

Checklist da página

- ☐ Página publicada, 100% em inglês.
- ☐ Testei no celular: abre rápido e o botão aparece sem precisar procurar.
- ☐ Passei no teste do estranho.

A página de vendas, seção por seção

Monte nesta ordem. Os textos em inglês são pontos de partida: troque o que está entre colchetes pelo seu produto.

Seção	O que colocar	Modelo em inglês
1. Título	Resultado + público	The simple [format] that helps [audience] [result]
2. Subtítulo	Como, e sem qual obstáculo	No [obstacle]. Just a clear, step-by-step plan you can start today.
3. Imagem + botão	Mockup do produto e preço	Get instant access for \$[price]
4. Problema	3 situações que a pessoa vive	If you keep [situation 1], [situation 2] or [situation 3], this was made for you.
5. O que tem dentro	4 tópicos concretos	Inside you'll find: [item 1], [item 2], [item 3], [item 4].
6. Para quem é	3 perfis	This is for you if you are [profile 1], [profile 2] or [profile 3].
7. Oferta	Preço e forma de entrega	Everything above for \$[price]. One-time payment, instant download.
8. Garantia	Prazo de reembolso	Try it risk-free for 14 days. Not for you? Email us for a full refund.
9. Perguntas	3 ou 4 dúvidas comuns	How do I get it? Right after payment, by email.
10. Botão final	Repita a chamada	Yes, I want [product] for \$[price]

Deixe o preço em dólar e a frase "instant download" junto de cada botão.

Ligue o checkout à sua página no WordPress

A página de vendas leva o comprador até o link do checkout; depois de pagar, ele volta para uma página de obrigado.

O que fazer

- 01** Copie o link de checkout do produto. Toda opção do Passo 3 gera um (no Stripe, ele se chama Payment Link).
- 02** No Elementor, clique em cada botão de compra e cole o link no campo Link do botão. Faça isso em todos os botões, inclusive o do fim da página.
- 03** Crie uma página de obrigado no WordPress, com a confirmação e, se o checkout não entrega o arquivo, o botão de download. Deixe-a fora do Google ("noindex" no plugin de SEO).
- 04** Configure o redirecionamento: na plataforma de pagamento, procure a opção de enviar o comprador para uma página depois do pagamento e informe a página de obrigado.
- 05** Pixel: as plataformas brasileiras têm campo para o ID do pixel. Com Stripe ou PayPal, instale o pixel no WordPress e faça a página de obrigado registrar a Compra.



LINK DE DOWNLOAD

Um download na página de obrigado pode ser repassado. Na primeira venda, tudo bem; quando crescer, prefira um checkout que entregue por e-mail.

Checklist do dia 4

- ☐ Botões ligados ao checkout e página de obrigado configurada.
- ☐ Compra de teste feita a partir da página: pagamento, arquivo e evento Compra.

PASSO 05

PRIMEIRA CAMPANHA NO AR

Dias 5 a 7 · Pixel, teto de teste
e campanha ligada.



5

Dia 5: prepare a medição

Antes de gastar 1 dólar, a Meta precisa conseguir ver quem comprou. Sem isso, ela otimiza no escuro e você não aprende nada com o dinheiro investido.

- 01** Crie o pixel no Gerenciador de Eventos da Meta.
- 02** Conecte o pixel na plataforma de pagamento (Hotmart e Kiwify têm integração própria) e na página de vendas.
- 03** Faça uma compra de teste e confira se o evento Compra (Purchase) aparece no Gerenciador de Eventos.
- 04** Defina o teto do teste e trave no limite de gastos da conta (próxima página).



NÃO AVANCE SEM ISTO

Se a compra de teste não aparece no Gerenciador de Eventos, não ligue a campanha. Resolva o pixel primeiro.

Três criativos, três ângulos

A campanha do dia 6 testa três criativos, um por conjunto. Use um ângulo diferente em cada um: assim você descobre qual mensagem o público responde.

Ângulo	Imagem	Texto principal (inglês)	Título
1. Problema	A cena do problema, sem rosto sofrido nem antes e depois	Still stuck with [situation]? [Product] shows you how to [result], step by step. Instant download.	[Result], made simple
2. Resultado	A cena do resultado alcançado	Picture [result] in the next [time]. [Product] gives you the steps, checklists and templates.	Your [result] plan
3. Produto	Mockup do produto num tablet + 4 tópicos	Inside [Product]: [item 1], [item 2], [item 3] and [item 4]. One-time payment, instant access.	Get [Product] today



PARA O ANÚNCIO NÃO SER REPROVADO

Não afirme nada pessoal sobre quem vê ("Are you in debt?"), não prometa ganho de dinheiro nem resultado de saúde e não use imagens de antes e depois.

Formato: 1080x1350 (feed) para os três. Escreva o título em cima da imagem em poucas palavras, e o texto principal completo no campo do anúncio.

Dia 6: ligue a campanha

A estrutura mais segura para o primeiro teste: uma campanha de Vendas, três conjuntos e um criativo diferente em cada conjunto, com o orçamento definido no conjunto. Assim cada criativo recebe o mesmo dinheiro e você sabe qual funcionou.

Item	Configuração
Objetivo	Vendas (Sales), evento Compra (Purchase)
Estrutura	3 conjuntos, 1 criativo em cada
Orçamento	US\$ 5 por dia, por conjunto (EUA e Canadá)
Países	EUA, Canadá, Reino Unido e Austrália
Público	Aberto (Advantage+), a partir de 25 anos
Teto do teste	$\text{US\$ } 5 \times 3 \text{ criativos} \times 3 \text{ dias} = \text{US\$ } 45$, mais impostos e câmbio

Quem tem a Cartilha do Tráfego Pago para a Gringa encontra cada item explicado em detalhe, inclusive o cenário para a América Latina.

Dia 7 em diante: as regras dos 3 dias

-  Dia 1 da campanha: não mexa em nada. A Meta está aprendendo para quem entregar.
-  Fim do dia 2: desligue o criativo com taxa de cliques no link abaixo de 0,8% e nenhum início de checkout.
-  Dia 3: anote os números na planilha da campanha e mande o print no WhatsApp para garantir a sua call.

Anote todo dia. A planilha calcula o resto.

Junto com este protocolo vem a Planilha da Campanha, que abre no Excel e no Google Planilhas. Ela tem três abas:

- Teto do teste: você preenche orçamento por criativo, número de criativos, dias, câmbio e impostos, e ela mostra quanto o teste custa de verdade, em reais.
- Diário: uma linha por dia com valor gasto, impressões, cliques, visitas, inícios de checkout, compras e receita. CTR, CPC, custo por compra e ROAS são calculados sozinhos.
- Como usar: onde achar cada número no Gerenciador de Anúncios.



O ALERTA AUTOMÁTICO

Se a taxa de cliques (CTR) de um dia ficar abaixo do limite (0,8% para EUA e Canadá, 1% para a América Latina), a célula fica vermelha. É o sinal para revisar o criativo no fim do dia 2.

Anote sempre no mesmo horário, olhando o dia anterior completo: os números do Gerenciador mudam ao longo do dia.

Colunas para deixar visíveis no Gerenciador: Valor usado, Impressões, Cliques no link, Visualizações da página de destino, Finalizações de compra iniciadas e Compras.

TRAVOU?

Os 6 bloqueios mais comuns e a saída de cada um

■ "Não consigo escolher o produto."

Volte aos 4 filtros do Passo 1 e use o desempate. O primeiro produto é para aprender o caminho; o segundo será mais fácil.

■ "Meu anúncio foi reprovado."

Leia o motivo no Gerenciador. Quase sempre é uma frase que fala diretamente de um problema pessoal de quem vê ("Você está endividado?") ou uma promessa de resultado. Reescreva sem isso e peça nova análise.

■ "O pixel não registra a compra."

Confira se o mesmo pixel está na página e na plataforma de pagamento, e refaça a compra de teste. Não ligue a campanha antes de resolver.

■ "Minha conta de anúncios foi restrita."

Ative a verificação em duas etapas, confira os dados de pagamento e peça revisão pelo próprio Gerenciador. Não crie várias contas novas em sequência.

■ "Gastei o teto e não vendi."

Pare, não aumente a verba. Veja em qual etapa as pessoas param: clique, página, checkout ou compra. Ajuste só essa etapa.

■ "Estou com medo de gastar."

Por isso existe o teto. Você decide antes o máximo que aceita investir para aprender, trava na conta, e o risco fica limitado a esse valor.



AINDA TRAVADO?

Mande a dúvida no WhatsApp com o print da tela. É para isso que o acompanhamento existe.

RESUMO

Os 7 dias em uma página

Dia	Passo	Pronto quando...
1	Escolher	Um único produto escolhido e baixado
2	Personalizar	PDF com sua marca, capa e mockup prontos
3	Checkout	Checkout escolhido, preço em dólar, entrega testada
4	Página	Página em inglês no ar, botões ligados ao checkout, obrigado
5	Medição	Pixel registrando a compra de teste, teto travado
6	Campanha	3 conjuntos, 1 criativo cada, ligada
7+	Leitura	Números anotados todo dia por 3 dias



AVISO IMPORTANTE

Este protocolo é um material educativo de organização e implementação. Ele não garante vendas, lucro ou retorno sobre o investimento. Resultados dependem do produto, da oferta, da página, do anúncio, do país e do momento. Invista em anúncios apenas o que você pode perder enquanto aprende.