

Caro Advogado,

Sabemos que o Google Ads é uma ferramenta quase imbatível para o Advogado que quer ter clientes todos os dias na Advocacia.

Com uma campanha ativa e um investimento de 10 reais por dia, já é possível receber contatos e fechar contratos na Advocacia em diversas áreas de atuação.

Com 10 reais por dia, o Google te trará novas oportunidades de negócios, clientes, contatos, que juntos poderão te apresentar um crescimento exponencial em pouco tempo.

No Advogado 10x, já atendemos e orientamos em mentoria, mais de 9 mil Advogados de todo o Brasil, de jovens advogados a advogados com alguns anos de carreira, consolidados, mas que atingiram um platô e pararam de crescer.

E neste documento, iremos liberar algo importante neste processo:

O passo a passo para colocar uma campanha no ar, a sua primeira campanha de Google Ads!

Essa é uma etapa que reúne toda a parte estratégica e vai de fato para o campo de batalha, colocar o seu anúncio para rodar.

É exatamente este passo a passo que tenho trabalhado com meus alunos!

Alguns Advogados se sentem mais inseguros nesta etapa, pois são infinitas as possibilidades. Este material visa resolver este teu problema inicial.

Este material até então estava restrito aos nossos alunos do Grupo de Mentoria, e agora te entrego para que você possa dar o seu primeiro passo.

Estou ao teu lado, ok?

Contudo, sabemos que, ao liberar essa parte importante do processo, podemos acelerar os seus resultados e fazer com que você venha também fazer parte de nossa Mentoria em breve.

É isso que quero, aqui comigo é jogo limpo sempre, quero te ajudar com este material para que ali na frente você participe de um dos cursos do Advogado 10X e acelere seu processo de crescimento.

Eu recomendo fortemente que você imprima este material e deixe-o de lado para quando for fazer a sua primeira campanha.

É de fato um checklist para você entrar em campo!

Aqui está tudo muito bem explicado e detalhado sobre o que fazer em cada situação.

Aproveite ao máximo o conteúdo!

Passo #1 - Criar um conta de Gmail:

O primeiro passo para você fazer uma campanha no Google Ads é fazendo uma conta no Gmail.

Se você não sabe, o Gmail é uma ferramenta de e-mails do Google e para usar diversos serviços do Google, como o Google Ads, é necessário ter um e-mail da plataforma para dar sequência nas campanhas.

Passo #2 - Crie uma conta no Google Ads com o e-mail do Gmail:

Atenção, aqui a campanha deve ser no modo especialista ok.

Passo #3 - Clicar em nova campanha:

A campanha é o primeiro passo que você precisa definir.

Qual será a área de atuação que você irá trabalhar primeiro? Qual o raio da campanha (onde seus anúncios serão impressos)? Irá atender homem e mulher? Qual idade? Faixa de renda? Quanto tem de verba diária para investir? Quais palavras chaves irá usar?

Adianto que as áreas mais quentes no Google Ads, independente de região, são: Família, Trabalho, Previdenciário, Consumidor, Imobiliário dentre outras. Isso é bem sazonal, muda muito de acordo com o momento do país.

Se você tem alguma ideia de qualquer outra área, recomendo sempre que faça uma pesquisa pela sua região e analise se existe, de fato, mercado para esse nicho.

Faz esta pesquisa no "planejador de palavras chaves" do Google Ads.

E aqui um lembrete importante: sempre priorize uma área de atuação que tenha maior demanda no início e que se possível, você já tenha alguma identificação. Tendo retorno financeiro nela, faça campanhas para outros nichos e aumente seu investimento.

Passo #4 - Meta da campanha - Leads:

Qual o objetivo da sua campanha? No caso de uma campanha para levar clientes na Advocacia, você quer prospectos, certo?

Então, o melhor objetivo é o de leads.

Passo #5 - Defina Rede de pesquisa:

Onde os seus anúncios irão aparecer na internet?

Eles irão aparecer no que o Google chama de Rede de Pesquisas.

É a rede na qual o Google posiciona os anúncios de acordo com a pesquisa do usuário.

Passo #6 - Marque visitas ao site + telefone:

Site (landins page) e telefone para qual irá informar nos seus anúncios.

Passo #7 - Nome da Campanha:

Dê um nome a sua campanha, de modo que conseguirá identificá-la facilmente. De fato, o nome em nada interfere no resultado da campanha. É apenas para a sua identificação mesmo.

Passo #8 - Desmarcar Display e sites parceiros de pesquisa:

Para concentrar seus investimentos somente no lugar certo, desmarque essas duas opções, pois parceiros de pesquisa, irá mostrar (imprimir) teus anúncios fora da rede de pesquisa, e isso, historicamente em nossas campanhas não apresenta resultado.

E desmarque também a rede de Display, proibida pelo Código de Ética da OAB.

Importante deixar bem claro, que aqui no Advogado 10X, seguir as regras da ética da OAB, é palavra de ordem. Nada de marketing apelativo ou desespero.

Passo #9 - Programação dos anúncios:

Quando você quer que os seus anúncios apareçam?

24 horas por dia? Somente em horário comercial de segunda a sexta-feira?
Escolha o que mais te faz sentido aqui é que você esteja disponível para atender o cliente que chega do Google.

A sua campanha no Google Ads te colocará, colocará o seu escritório, na principal avenida do mundo que é a internet. Muitos clientes e oportunidades irão chegar até você.

Passo #10 - Definir raio (local onde seus anúncios serão impressos):

Em quais locais seus anúncios irão aparecer?

Aqui você pode incluir e excluir cidades (locais) e pode definir por cidade ou por raio.

Importante sempre estabelecer um tamanho de raio na qual você quer que os seus anúncios apareçam de acordo com a área de atuação escolhida.

Exemplo: se é uma área com muita demanda, é recomendado restringir o raio. Se é com pouca demanda, amplie.

Passo #11 - Idiomas:

Além do português, coloque também inglês e espanhol, pois muitos usuários que estão dentro do seu público-alvo usam navegador nestes idiomas.

Passo #12 - Público-alvo:

Aqui defina apenas o público de observação: cada vez entender melhor a sua persona.

- Para quem vai anunciar?
- São homens?
- Mulheres?
- Qual faixa de idade?
- Qual a renda média deles?
- Quais seus hábitos de consumo?

Todas essas informações o Google tem a capacidade de segmentar. Você precisa dar o direcionamento correto para os seus anúncios aparecerem para as pessoas corretas.

Passo #13 - Orçamento:

No início, comece com 10 reais por dia e vá aumentando, conforme os primeiros resultados apareçam.

Passo #14 - Estratégia de lances:

Você pode optar entre cliques, conversões e CPC manual.

Se está começando, sempre será entre CPC Manual (Google, mostre meus anúncios para todos), ou Maximizar Cliques (Google, me traga o máximo possível de cliques dentro do meu orçamento diário).

Passo #15 - Definir grupos de anúncios:

Por exemplo, se a campanha é de direito de família, você poderá criar um grupo de anúncio de divórcio e outro de alimentos.

Passo #16 - Inclua as palavras-chave de pesquisa:

É um ponto fundamental da campanha (coração da campanha).

É a parte que você irá selecionar a forma, por quais termos, você quer ser encontrado na rede de pesquisa do Google Ads.

Na campanha de Direito de Família, as suas palavras-chave serão: Execução de alimentos, revisional de alimentos, divórcio online, divórcio litigioso (separadas em cada grupo de anúncio específicos).

Na de Previdenciário: LOAS, Revisão da Vida Toda, Aposentadoria, Pensão por morte...

Trabalhista: Férias, 13º salário, demissão por justa causa, desvio de função...

Uma dica: sempre que estiver em dúvida em qual palavra-chave usar na sua campanha, use o Planejador de Palavra-chave do próprio Google Ads que te informará o volume mensal de buscar por aquela palavra + palavras similares ao que busca.

Aqui busque trabalhar em média até 20 ou 30 palavras chave por cada grupo de anúncio, palavras chave de fundo de funil.

Passo #17 - Criar anúncios e extensões de anúncios:

Os anúncios são os vendedores de sua campanha e nestes anúncios, devem estar destacadas as palavras chave de sua campanha, as palavras chaves pesquisadas pelos seus potenciais clientes.

Existem vários tipos anúncios:

- De texto (tenha uns três para ir comparando em busca do anúncio campeão);
- De chamada
- Respondidos (o poder está aqui)

Keyword

Extensões de anúncios

- De frase de destaque
- De Local
- Sitelinks
- Snippets estruturados

- Formulário

Para ajudar os anúncios a serem mais persuasivos, você pode usar alguns gatilhos como...

- X anos de carreira;
- Estou Online Agora;
- + x mil de Clientes Atendidos;
- [Recomendado];
- X anos de experiência;
- Equipe Especializada;
- Não perca mais tempo;
- Não perca seus direitos;
- Em defesa de seus direitos;

Use as extensões, que fazem parte dos anúncios, para deixá-los mais completos. Essa prática irá te ajudar muito no índice de qualidade de suas campanhas (cliques mais baratos e você irá “aparecer” mais vezes dentre os primeiros).

Você tem a opção de fazer de chamada, de local, no qual abrirá um mapa para guiar o cliente até o seu escritório, frase de destaque e muito mais.

Passo #18 - Revisar e publicar a campanha.

Passo #19 - Incluir as palavras chaves negativas (IMPORTANTE)

Por quais termos você não quer ser encontrado?

Negative nomes de concorrentes, estágio, estagiário, área de atuação que você não trabalha, etc.

Passo #20 - Revise os dispositivos:

Seus anúncios aparecerão em tablets, computadores e celulares.

Passo #21 - Revise as informações demográficas

Irá atender homens e mulheres ?

Qual idade ?

Qual a faixa de renda?

(50 % são os de menor renda / os de 10% são os de maior renda).

Sim, é possível ter novos clientes todos os dias pelo Google Ads!

Se você está lendo essa página agora é porque você quer, de alguma forma, ter mais clientes na sua Advocacia usando anúncios online pelo Google Ads.

- Você que quer começar na Advocacia da melhor maneira, usando a ferramenta #1 de marketing para o Advogado ter novos clientes todos os dias?
- Para você que precisa de um empurrão para crescer a sua Advocacia;
- Ou simplesmente se já está consolidado na Advocacia e precisa de um novo desafio e se reinventar na sua carreira.

Saiba que todo este conteúdo é apenas uma pequena parte de tudo que você poderá ver na **Imersão Google Ads Advogado 10x**.

Será uma Imersão 100% online e ao vivo entre os dias 27, 28 e 29 de maio (de quinta a sábado), das 9h até às 21 hs (10 horas de conteúdo por dia).

Após assistir ao vivo, você também poderá ver a gravação quantas vezes quiser durante um período de até 24 meses.

Essa vai ser a nossa primeira Imersão de 2021 e o conteúdo não poderia estar melhor:

Está 100% atualizado, de acordo com essas novas regras que a OAB está propondo.

Muito mais profundidade nos temas, novas abordagens e testes feitos no campo de guerra.

Sem contar que o Google é uma ferramenta que muda a todo instante. Esse ano, já foram várias mudanças, como por exemplo, nas correspondências de palavras-chave e previsão de fim dos anúncios de texto.

Se você já participou de algum treinamento do Advogado 10x, saiba que esse será diferente de todos. O conteúdo será outro e você sabe que aqui tem muito conteúdo.

Se você ainda não participou, está no lugar certo, pois começará com o exato passo a passo para gerar resultados nesta nova era da Advocacia que tanto falamos aqui.

Ao final do terceiro dia da imersão, sairá do evento com sua campanha rodando e trabalhando novos clientes para você!

Nesta Imersão você verá sobre...

- Como fazer a sua campanha no Google Ads: do zero absoluto ao avançado (conteúdo atualizado);
- Passo a passo para ter resultados mesmo com baixo investimento;
- Como aumentar a sua conversão de clientes que entram em contato com a sua Advocacia, ou seja, fazer com que eles deixem de ser "tiradores de dúvida" para que eles assinem contratos com você;
- A gravação da Imersão na íntegra para você assistir quantas vezes quiser dentro de um período de 24 meses;
- Sessão de tira dúvidas para você abrir a sua câmera e fazer a sua pergunta, além de ter acesso a uma grande comunidade de alunos do Advogado 10X (network incrível);
- E tudo sobre o que abrange esse universo dos anúncios online: palavras-chave, segmentações, raio, investimento diário, CTR, lances, leilão... Você verá tudo o que precisa saber na Imersão.
- **BÔNUS 1:** acesso a comunidade de alunos (mais de 2.900 Advogados em cada comunidade);
- **BÔNUS 2:** kit de palavras-chaves negativas(o poder está aqui!);
- **BÔNUS 3:** apostila com mais de 100 páginas para você consultar quando quiser (será seu guia de estudos);

[QUERO ME INSCREVER NA IMERSÃO](#)

E nesta Imersão nós temos uma novidade:

Teremos um conteúdo inédito que a nossa equipe está preparando sobre anúncios no Facebook, Instagram e YouTube, de acordo com a previsão das novas regras da OAB.

Essa é uma novidade prevista no novo Código de Ética que está por vir, e que serão grandes aliados nas estratégias digitais dos Advogados.

Você, advogado de direito previdenciário, poderá fazer vídeos no YouTube ou Facebook sobre aposentadoria, INSS, LOAS, revisão da vida toda e pagar para as plataformas mostrarem para pessoas de mais de 50 anos na sua região, além de patrocinar aquele conteúdo que muito engajou no instagram.

Com 5 reais por dia você conseguirá atingir um número razoável de pessoas todos os dias com os seus conteúdos, novas pessoas, novos contatos, clientes!

Parece interessante para você?

Essa será uma grande novidade desta nossa Imersão.

E o melhor de tudo é que você pode se inscrever nesta Imersão por um valor simbólico.

Não precisará fazer grandes investimentos para ter acesso a este conteúdo e dar o primeiro passo para adequar a sua Advocacia.

Você poderá se inscrever nesta Imersão parcelando em até 12x de no seu cartão (você poderá optar em pagar pelo PIX, boleto, transferência bancária)

[QUERO ME INSCREVER NA IMERSÃO](#)

Depois de você concluir a sua inscrição, você receberá um e-mail da HOTMART, nossa gestora de pagamentos, com acesso à área de alunos da Imersão.

Lá você terá todos os links das comunidades de alunos do Advogado 10x no Telegram e do Facebook, que hoje contam com mais de 2.900 membros.

Você já vai poder fazer networking com Advogados de todo o Brasil.

E na semana da Imersão, a nossa equipe fará contato contigo no WhatsApp para te enviar todas as informações sobre como vai funcionar o teu acesso à aula e ao material de estudo.

Caso você se arrependa e veja que a Imersão não irá te agregar neste momento, tudo bem.

Nós te reembolsamos integralmente o valor que você investiu em um prazo de 7 dias.

Aperte no botão abaixo, vá para a próxima página, preencha os seus dados e venha conosco para a Imersão.

Espero você nos dias 27, 28 e 29 de maio.

Um abraço e até logo!

[QUERO ME INSCREVER NA IMERSÃO](#)