



"Quando mais de **90%** dos corretores anunciam no Meta e apenas **10%** têm algum retorno, o jogo mudou, e quem não inovar vai morrer no mercado."

— André Aguiar

André Aguiar

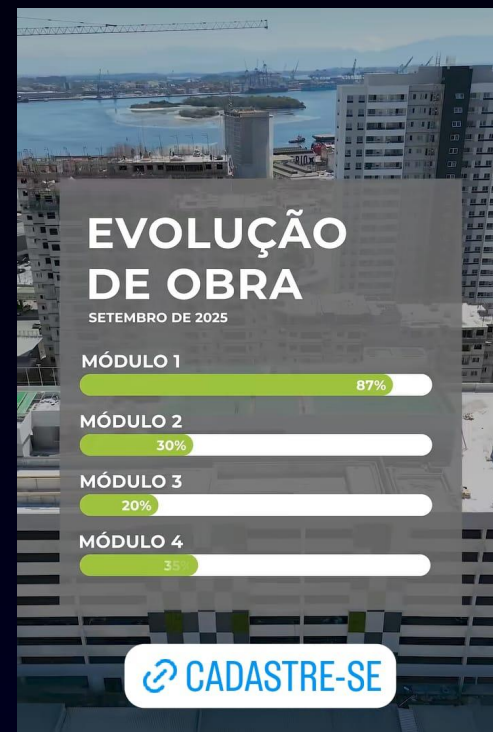
Especialista em Marketing Imobiliário

Trabalho gerando tráfego para a **Cury Construtora**, entre outras empresas, captando entre 8 e 10 mil leads por ano e gerindo verbas entre R\$ 250 mil e R\$ 500 mil anuais.

Sou professor do **MBA de Negócios Imobiliários** e criador e coordenador do **MBA em Inteligência Artificial Aplicada ao Mercado Imobiliário**.



“O mercado está saturado. Todo mundo está vendendo as mesmas unidades para as mesmas pessoas.”

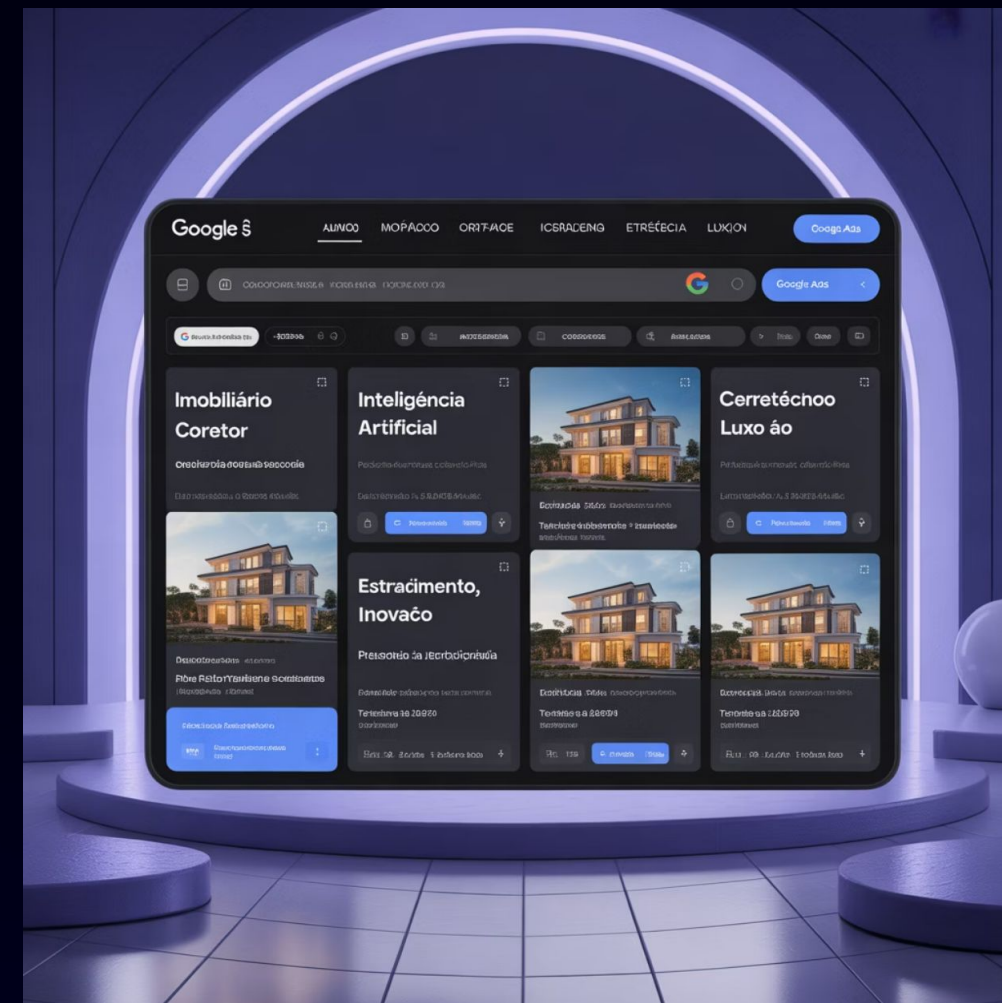


Já presenciei casos onde o mesmo lead de um empreendimento cai para **três ou quatro corretores diferentes**. Todos investem em tráfego, mas só quem tem **estratégia e diferenciação** fecha negócio.

Google Ads: O cliente que procura você

O Google Ads é menos concorrido porque **exige técnica, estratégia e estrutura profissional**. Só quem domina a ferramenta colhe os melhores resultados.

"No Meta você interrompe. No Google, você é encontrado por quem já quer comprar."



 Rede de Pesquisa
cliente digita "comprar cobertura no Jardins"

 Rede de Display
banners e remarketing

 YouTube Ads
vídeos curtos para fortalecer autoridade

 Remarketing
acompanha o cliente até a conversão

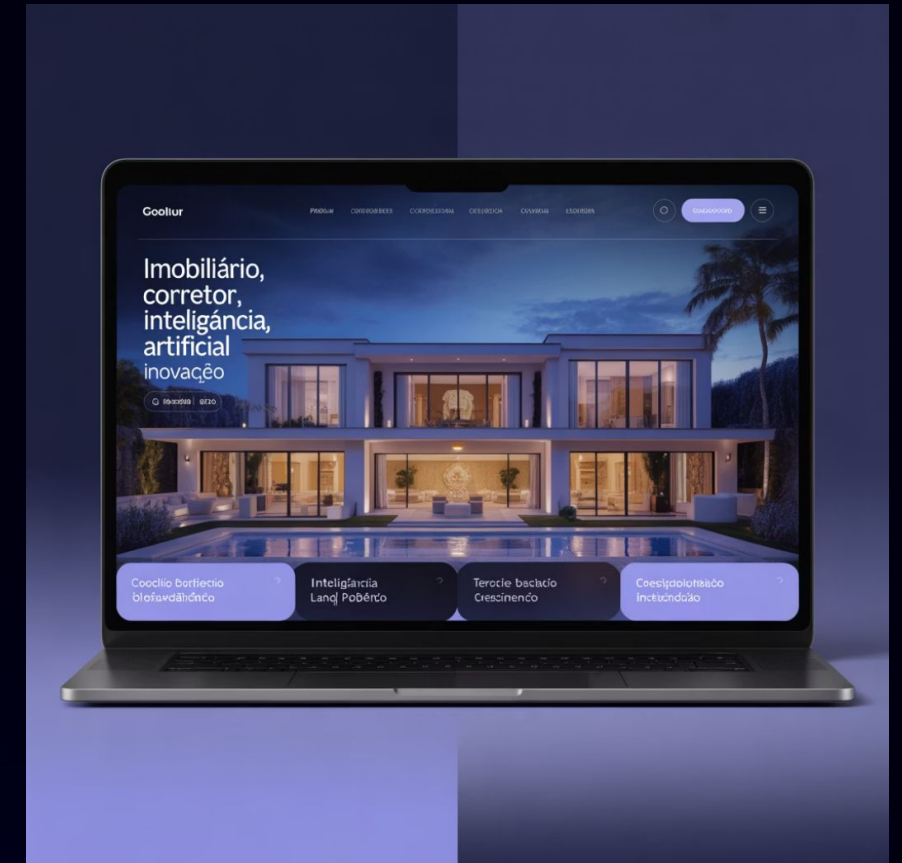
Google Ads x Meta — quem gera o lead que desempacota carteira

Plataforma	Tipo de Marketing	Leads	Qualidade
Meta	Ativo	Muitos	Fracos
Google Ads	Passivo	Menos	Altamente qualificados

"No Meta você caça. No Google, o cliente já vem armado com intenção."

Landing Page: Jornada e Conversão

A função da **Landing Page** é, complementando o anúncio de origem, conduzir o **target** através de uma jornada que, se bem sucedida, o leva a conversão.



Três vantagens que despertam desejo real:



Econômica
preço por m² abaixo da média



Oportunidade
imóvel raro ou escasso na região



Conveniência
imóvel pronto e com o perfil exato do comprador

Estrutura ideal de landing page imobiliária

■ Headline

identifica a construtora ou corretor, apresentando nome e marca.

■ Hero Section

traz a promessa central e a proposta de valor.

■ Autoridade

histórico da construtora e credenciais.

■ Diferenciais

localização, design, acabamentos e facilidades.

■ Oferta e condições

benefícios concretos e urgência ética.

■ Prova social

depoimentos, cases e reputação.

■ Propósito social

benefícios à comunidade, sustentabilidade e legado.

■ Beleza estética

harmonia visual, clareza e responsividade.

■ CTAs

botões e formulários espalhados ao longo da página para conversão rápida.

Vantagem Competitiva

6.6%

Taxa média de
conversão

Segundo o relatório

Unbounce 2024, a taxa
média de conversão de
land pages

55%

Mais conversões

O estudo da **Analytify** mostra que páginas otimizadas convertem até **55% mais** que genéricas

202%

CTAs personalizados

A pesquisa da **Sender**
(**2023**) aponta que

CTAs personalizados
convertem **202% mais**
que genéricos





CASE: o poder da landing page perfeita

Na **Level**, uma das nossas agências focadas em clientes de médio e alto padrão, com investimentos médios de R\$ 10 mil por mês, o cliente já possuía uma landing page própria.

1

Primeiros testes

Resultado foi bom: **crescimento de 30% nas vendas**. Mas a página apresentava gargalos — de cada 100 visitantes, apenas **15 a 20 convertiam**.

2

Consultoria aplicada

Após contratarmos nossa consultoria, ajustamos textos, hierarquia visual e CTAs.

3

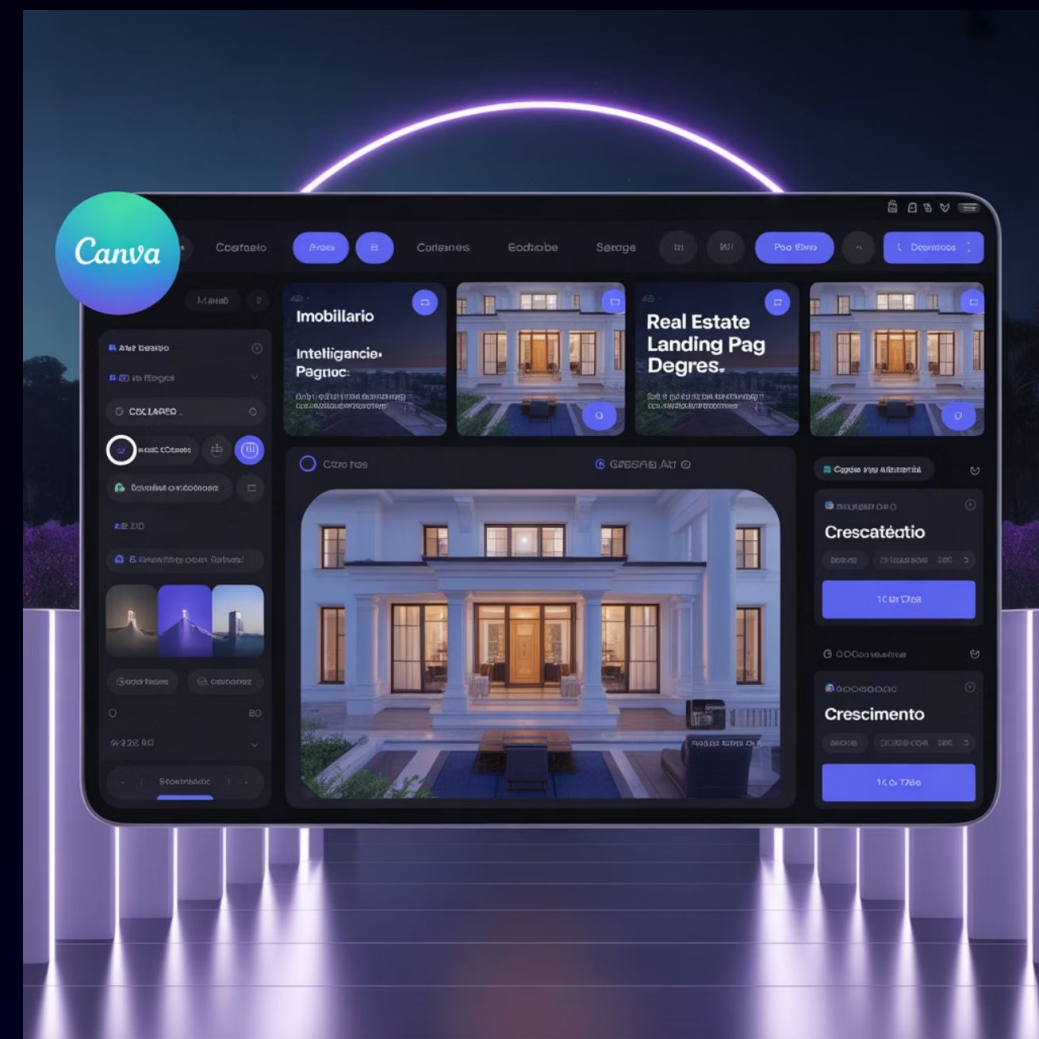
Resultado final

O resultado: **mais 30% de aumento nas vendas**, totalizando **quase 70% de crescimento** desde o início do trabalho.

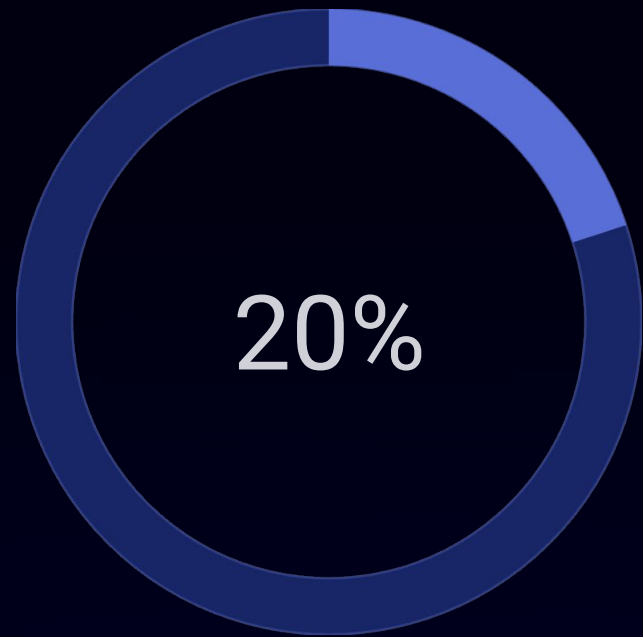
Inteligência Artificial Aplicada na Construção de Landing Pages

- 1 Abra o GPT Deco, Criador de Landing Pages;
- 2 Faça o upload das informações do empreendimento;
- 3 Converse com a IA e diga os detalhes de deseja e ajuste o que desejar;
- 4 Copie o conteúdo gerado e cole na caixa CANVA IA, marcando a opção Programar

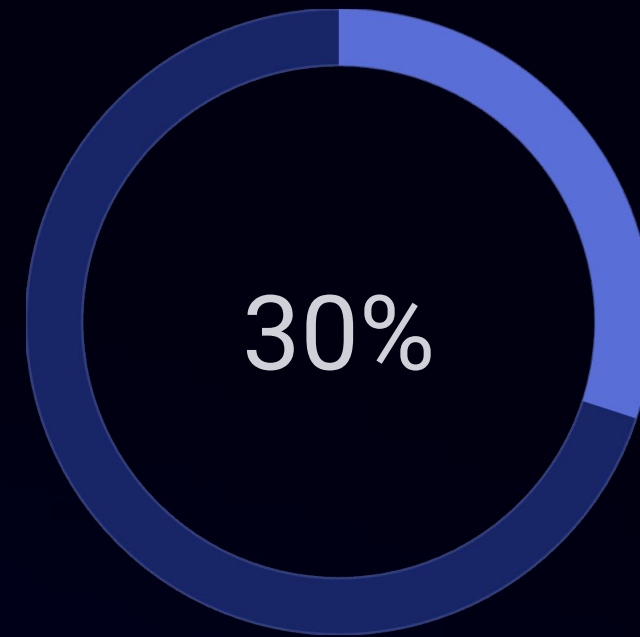
Tanto esta aula quanto os conteúdos e links estarão disponíveis em a2digitalhub.com.br.



IA que gera resultados reais



Aumento mínimo
de conversão alcançável



Aumento médio
de conversão possível

Combinando anúncios qualificados e landing pages otimizadas neste modelo, é possível alcançar um **aumento médio de conversão entre 20% e 30%**, segundo **Unbounce** e **WordStream Benchmark Report**.



"Vocês estão presenciando o início de uma revolução digital no mercado imobiliário. E quem dominar essa linguagem agora... vai liderar o mercado nos próximos 10 anos."

- André Aguiar

"Vocês vão esperar para evoluir ou vão ser engolidos pelo mercado?

Quem não se adapta não apenas perde vendas — perde relevância, confiança e futuro. O corretor que não evolui... desaparece."

— André Aguiar