CHECKLIST DO VEREDITO · META ADS

Pausar, manter ou escalar?

Use este checklist uma vez por dia, campanha por campanha. Em cinco minutos você sai com uma decisão objetiva e o número que a justifica, em vez de olhar 40 métricas e mexer no feeling. São as mesmas regras que a Cognitio usa nas contas que gerencia.

1 Defina a sua meta de custo por resultado

Sem meta não existe veredito. Escreva um número antes de abrir o Gerenciador de Anúncios:

Se o resultado é...	Meta de custo por resultado
Venda de produto	O quanto você aceita pagar por venda e ainda ter lucro. Ponto de partida: 30% a 50% do preço.
Lead / contato	Valor de um cliente × taxa de fechamento × margem. Ex.: cliente vale R$ 1.000, fecha 1 em 10, margem 50% → até R$ 50 por lead.
Mensagem no WhatsApp	Mesmo raciocínio do lead, usando quantas conversas viram venda.

Minha meta: R$ _____ por _____

2 Já tem dados suficientes para decidir?

O erro mais caro é mexer cedo demais. Cada edição relevante reinicia o aprendizado do algoritmo. Só julgue a campanha quando as duas condições forem verdadeiras:

- ☐ Gastou pelo menos 2× a meta de custo por resultado (meta R$ 30 → gasto de R$ 60).
- ☐ Passaram 4 dias desde a última alteração (verba, público, criativo ou lance).

Se uma delas for falsa, o veredito é MANTER (dados insuficientes). Não pause, não escale, não troque nada.

Material educativo. Resultados dependem de cada conta.

CHECKLIST DO VEREDITO · REGRAS

Os quatro vereditos

3 Compare o custo por resultado com a sua meta

Veredito	Quando	O que fazer
ESCALAR	Custo até 80% da meta por 3 dias seguidos.	Aumente a verba em +20%. Repita no máximo a cada 3–4 dias.
MANTER	Custo entre 80% e 120% da meta.	Não mexa. Mexer agora só atrapalha o algoritmo.
ATENÇÃO	Custo entre 120% e 150% da meta, ou algum sinal de desgaste do passo 4.	Prepare 2–3 criativos novos e suba em um conjunto à parte.
PAUSAR	Custo acima de 150% da meta com gasto ≥ 3× a meta, ou gasto ≥ 2× a meta sem nenhum resultado.	Pause. Leve a verba para o que está em MANTER ou ESCALAR.

4 Procure os sinais de desgaste

Mesmo com custo dentro da meta, qualquer um destes sinais muda o veredito para ATENÇÃO. Compare os últimos 3 dias com os 7 dias anteriores:

- ☐ Frequência acima de 3: o mesmo público está vendo o anúncio vezes demais.
- ☐ CTR caiu 30% ou mais: o criativo parou de chamar atenção.
- ☐ CPM subiu 40% ou mais: o leilão ficou mais caro para alcançar o seu público.

5 Escale sem quebrar a campanha

- ☐ Aumente a verba em no máximo +20% por vez.
- ☐ Espere 3–4 dias entre um aumento e outro.
- ☐ Se o custo passar de 120% da meta depois do aumento, volte para a verba anterior e espere.

Os 3 erros que mais custam dinheiro

• Pausar uma campanha no 2º dia porque “não vendeu ainda”.

• Dobrar a verba de uma vez porque teve um dia bom.

• Mexer em público, criativo e verba ao mesmo tempo e não saber o que funcionou.

Material educativo. Resultados dependem de cada conta.

CHECKLIST DO VEREDITO · PARA PREENCHER

Ficha de revisão diária

Copie esta tabela para o caderno ou planilha. Uma linha por campanha, todo dia, no mesmo horário.

Campanha	Gasto	Custo/res.	% da meta	Freq.	CTR	CPM	Veredito

QUER QUE ISSO RODE SOZINHO?

O Kit Cognitio faz essa ficha por você, 3 vezes por dia.

Ele conecta o Claude Code à sua conta Meta Ads, aplica estas mesmas regras às 8h, 13h e 18h e entrega o veredito de cada campanha num painel no seu computador. É somente leitura: quem decide é você. Instalação guiada em vídeo, em uma tarde.

Conhecer o Kit Cognitio · R$ 27 →

Pagamento único · 7 dias de garantia
Requer Claude Pro (cerca de R$ 110/mês, à parte)