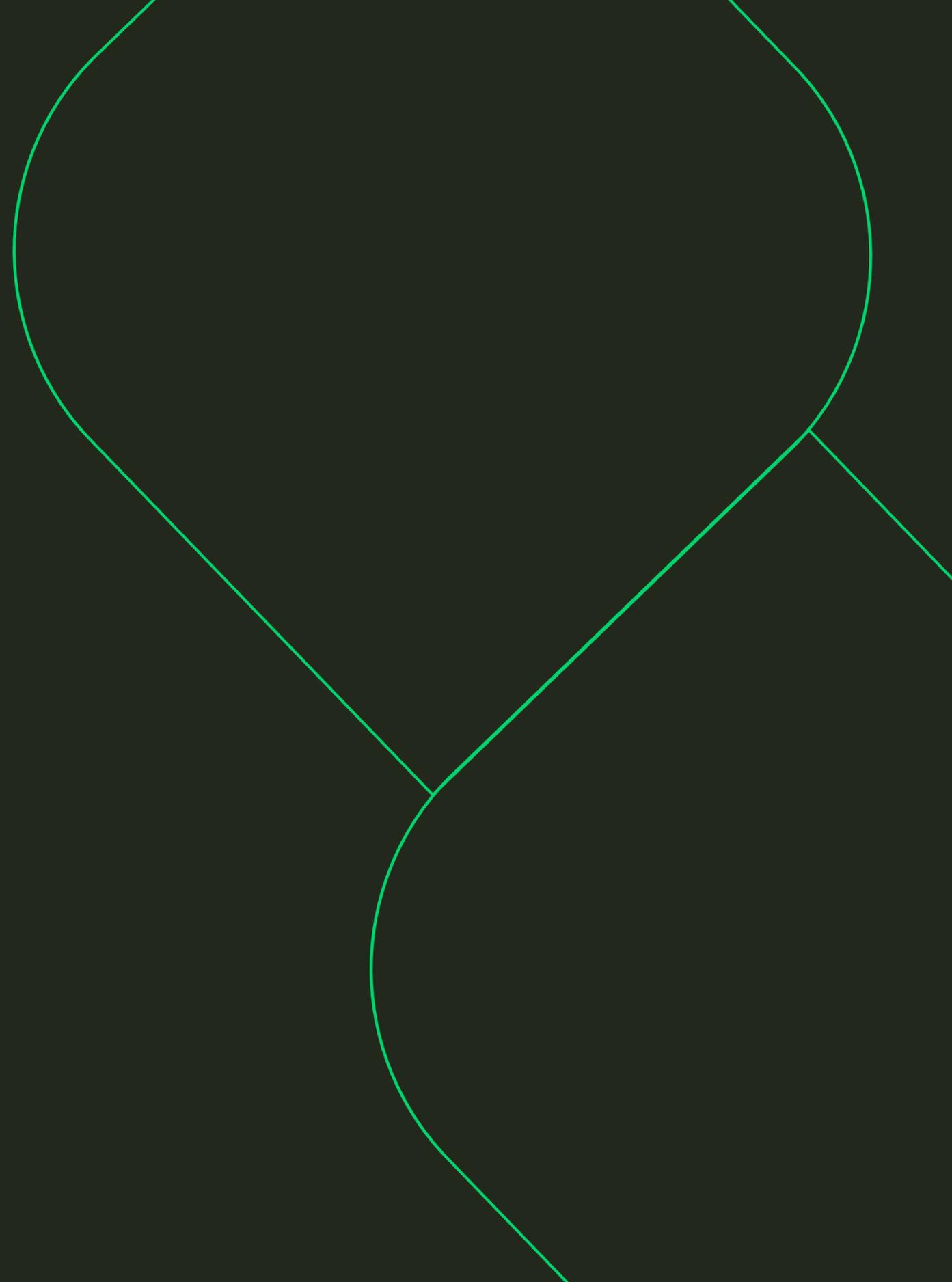


Trafégo Pago

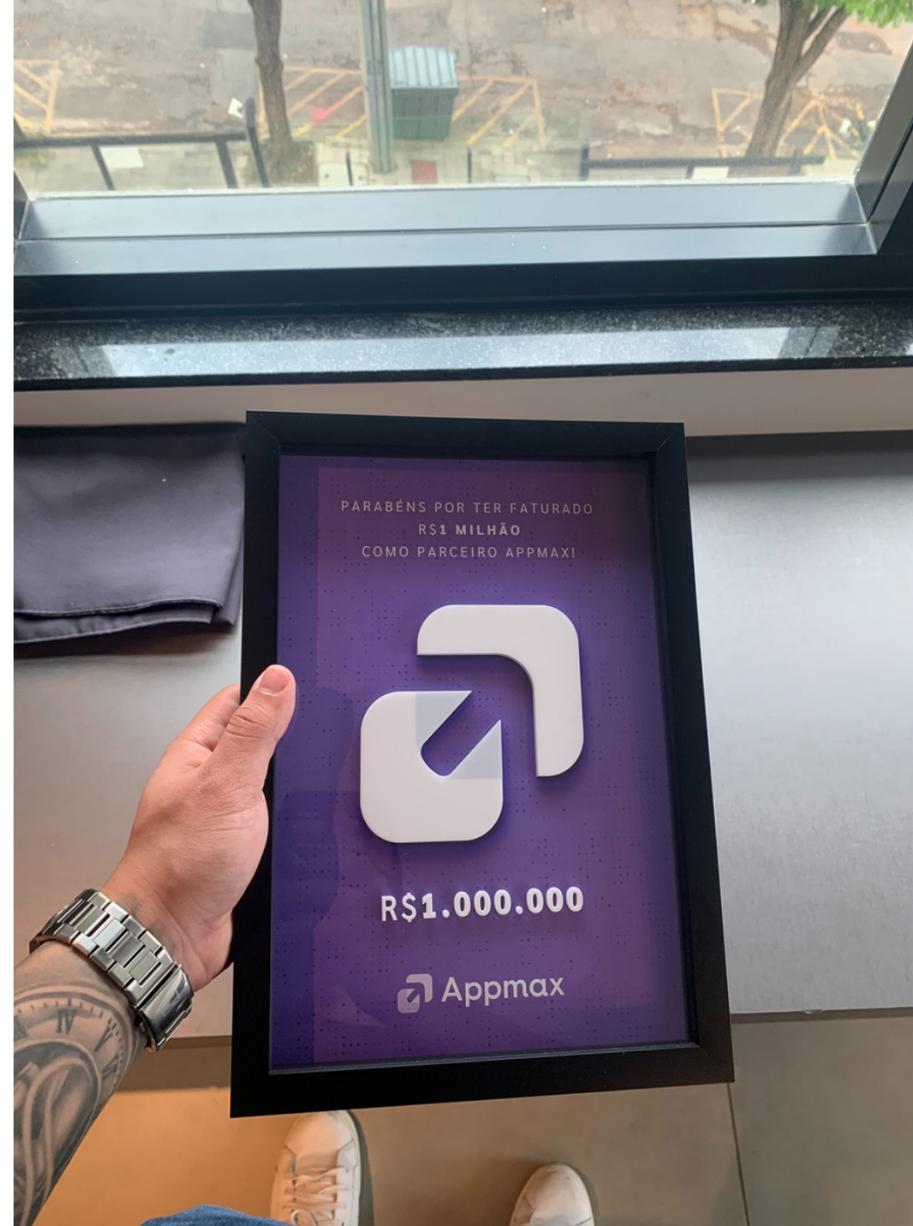
0 ao 100k de faturamento



Quem é o seu mentor?

Eu sou o Gabriel Barberino, tenho 22 anos, trabalho com Gestão de Tráfego para E-commerce 3 anos.

Já Investi mais de 4M em tráfego pago e já faturei mais de 1M com minha loja.



O que Tráfego Pago?

É você conduzir de forma estratégica pessoas em massa para algum determinado destino (Uma página de vendas, pagina de captura, seu instagram)



Meta Ads



Google Ads



Pinterest Ads

Comportamento do Publico:



Meta Ads

Atenção



Google Ads

Intenção



Pinterest Ads

Inspiração

Gestão de Tráfego



Marketing

- Funil de vendas
- Criativos Virais / Oferta
- Percepção de Valor



Data Drive

- Analise de dados
- Decisões com base em Métricas
- Mensuração de Dados

Qual começar?



Meta Ads



Google Ads

Padrão de Estrutura

Meta Ads

 Campanhas

 Conjuntos de anúncios

 Anúncios

Google Ads

Campanhas 

Grupos de anúncios

 Anúncios e recursos

Pixel / Api de Conversões

Antes de Começar os Anúncios, você precisa preparar o Setup, instalando o Pixel e o Api de Conversões



Colunas de Métricas

- Veiculação
- Objetivo
- Orçamento
- Valor Usado
- Alcance
- Impressões
- Frequencia
- Cliques no Link
- CPC
- CTR
- CPM
- Custo por Sessão
- Visualização da Página de Destino
- Adições ao Carrinho
- Finalizações de Compras Iniciadas
- Inclusão de Informação de Pagamento
- Compras
- CPA (Custo por compra)
- ROAS (Retorno sobre o investimento em Anúncios)



Meta Ads

Estruturas de Campanhas - Vendas

CBO

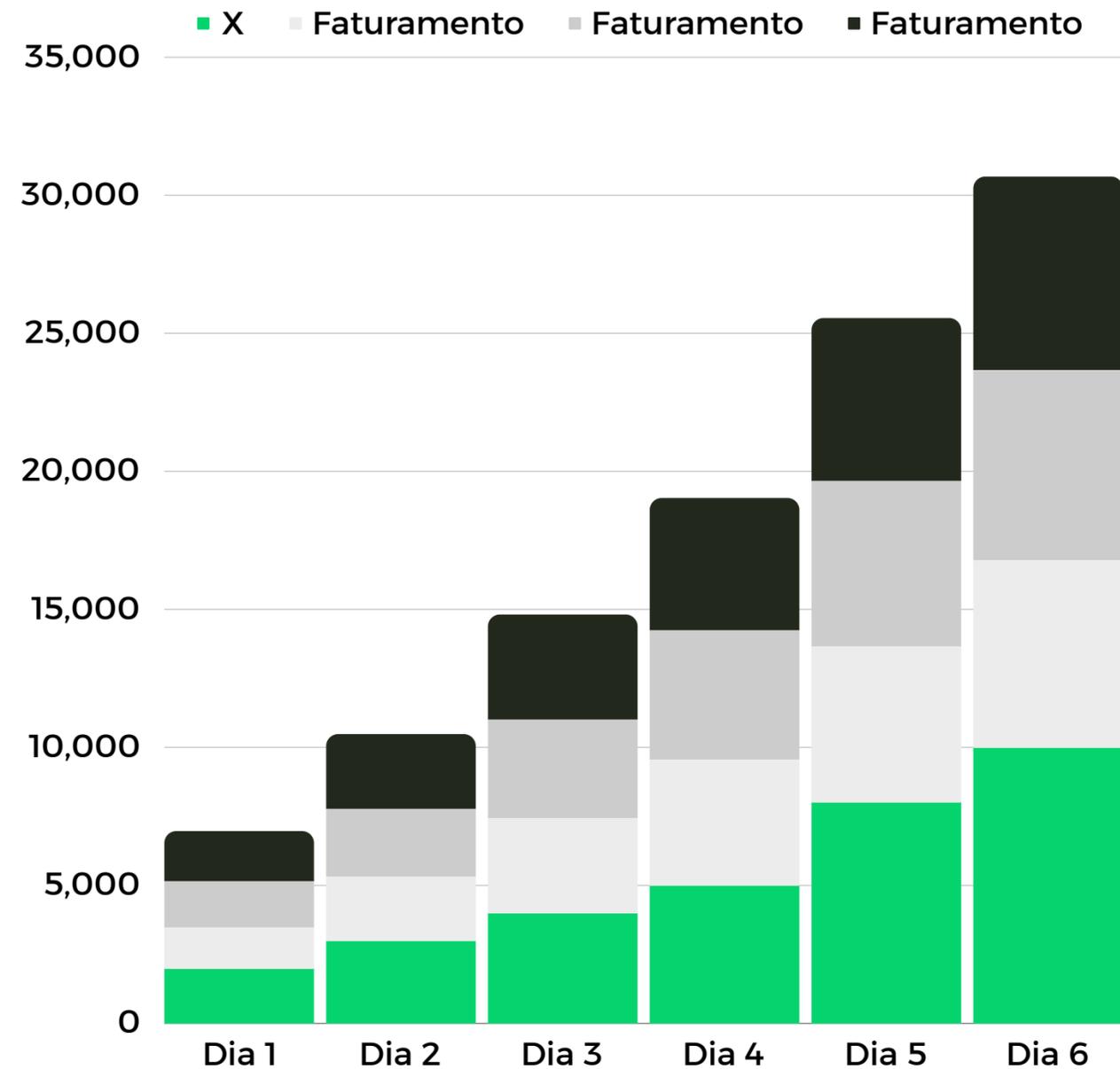
O facebook escolhe qual publico vai investir seu dinheiro

ABO

Você escolhe qual publico vai investir seu dinheiro

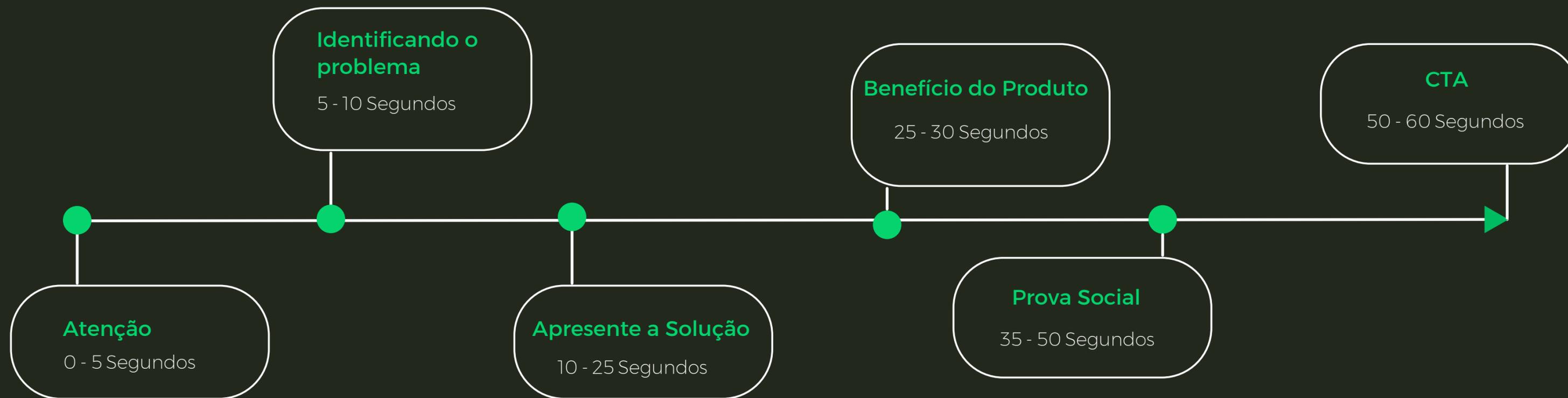
Advantage +

Campanha Inteligente do Meta



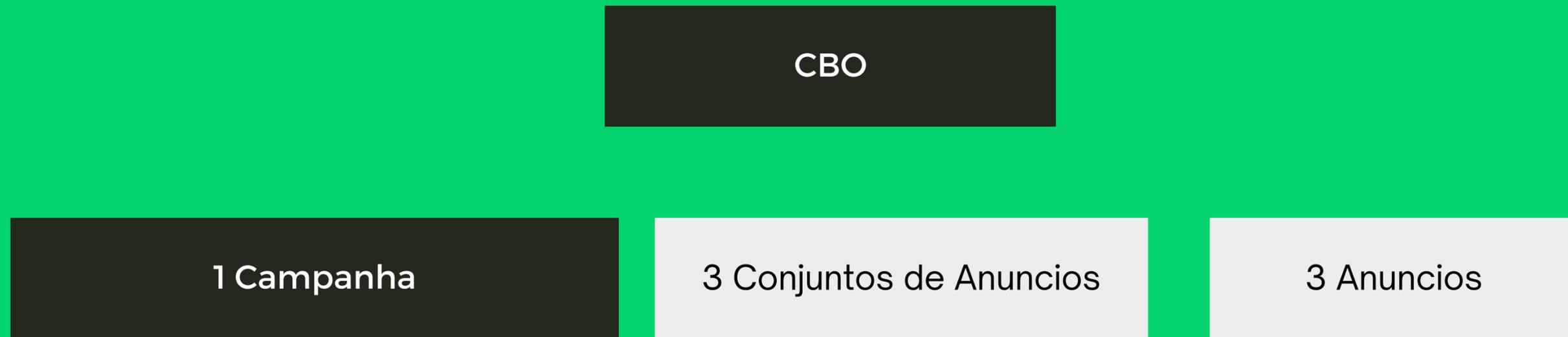
Criativo Campeão

Estrutura de um Criativo Campeão



Teste de Produto

01 - Estrutura de Teste para Pouco Orçamento



Teste de Produto

02 - Estrutura de Teste para Pouco Orçamento



Rotina de Otimização

É necessário você preparar uma rotina para controlar os gastos, escalar, aumentar a performance dos anúncios e página de vendas.

Obrigatorio:

Acompanhar diariamente (Deixar a campanha rodar pelo menos 1 ou 2 dias antes de otimizar)

Utilizar Planilhas para documentação

Analisar os dados no periodo: Hoje, Ontem e nos ultimos 7 dias

Otimização de Criativo:

Maneiras de otimizar criativos



1

**Utilizar Planilha de
Métricas**



2

**Otimizar de maneira
separada no conjunto de
anuncios**



3

**Otimizar de maneira junta
no conjunto de anuncios**

Otimização de Publico:

Maneiras de otimizar Publicos



1

Utilizar Planilha de Métricas



2

Pausar e duplicar publicos vencedores



3

Criar Publicos Semelhantes / Personalizados

Otimização de Estrutura:

Maneiras de otimizar estrutura da campanha:



1

**Criar campanhas com
posicionamento
específicos**



2

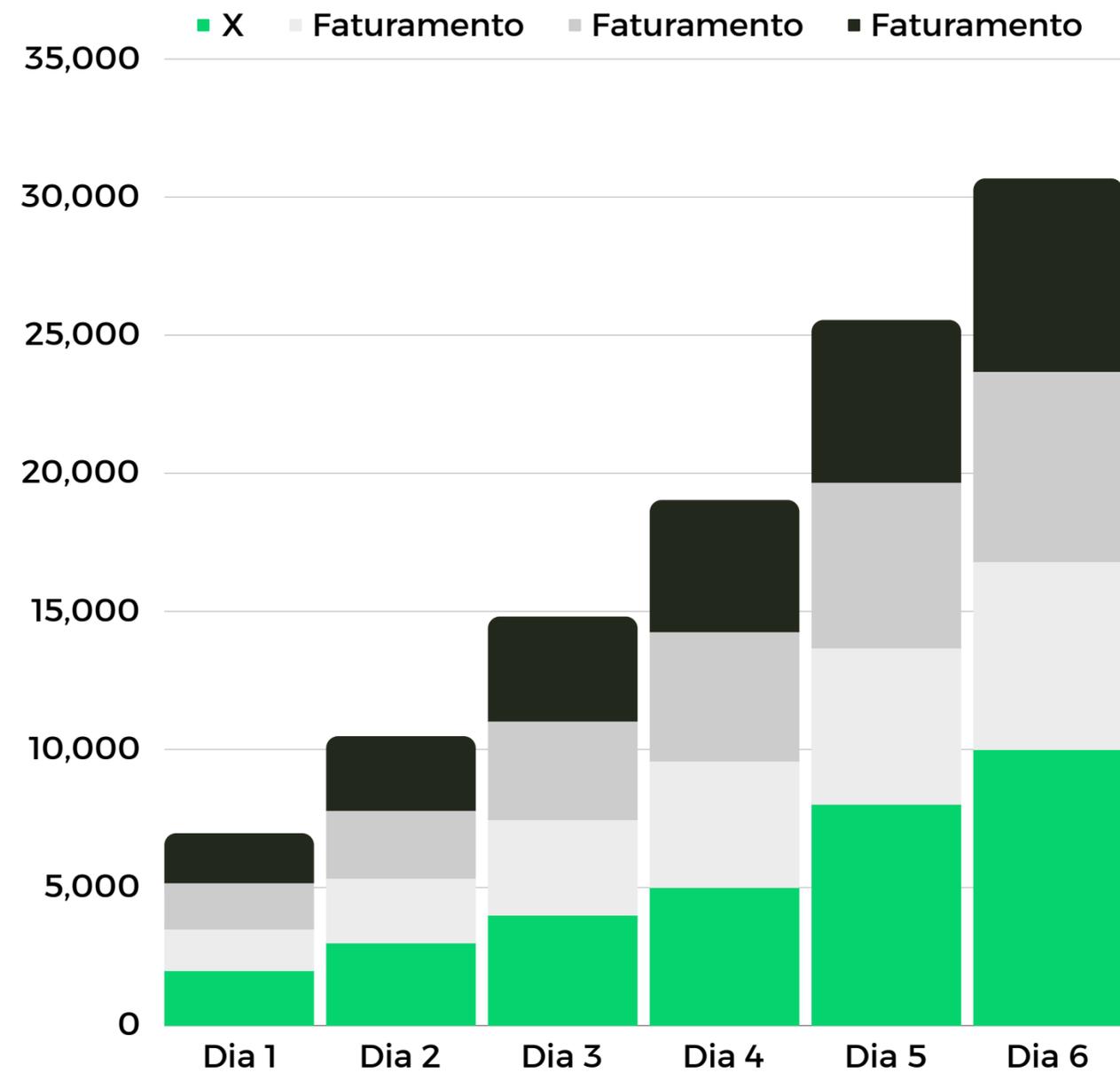
**Testar
ABO/CBO/Dinamica e
Advantage +**

Meta Ads

Pré Escala e Escala de produto

Escala Horizontal

Escala Vertical



Google Ads



O que é preciso
pra anunciar?



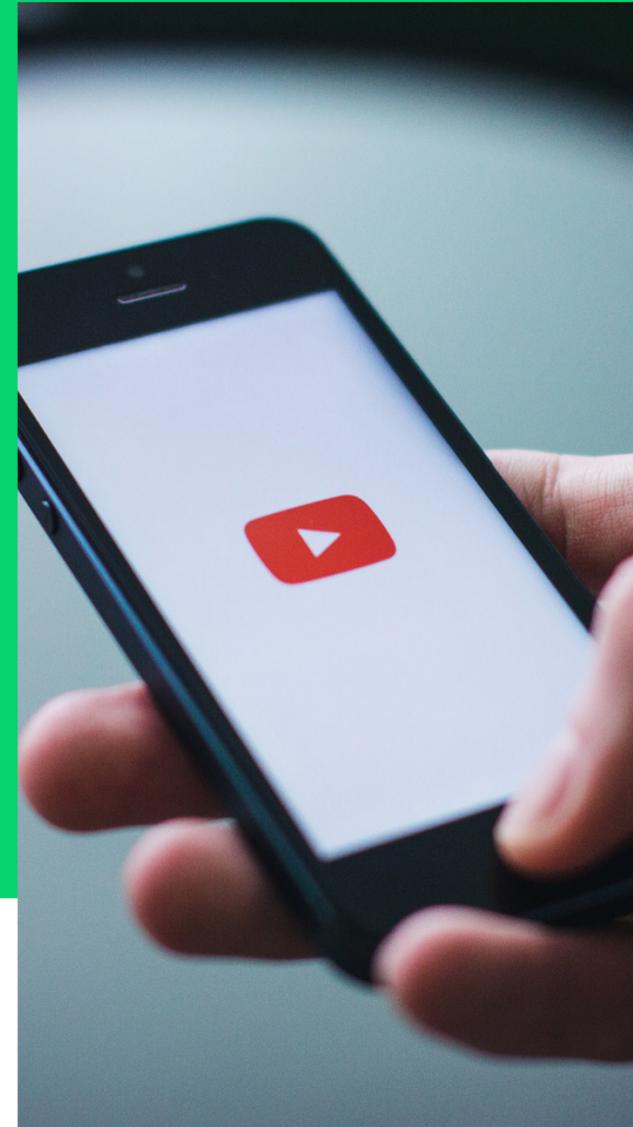
Google Chorme

Campanhas

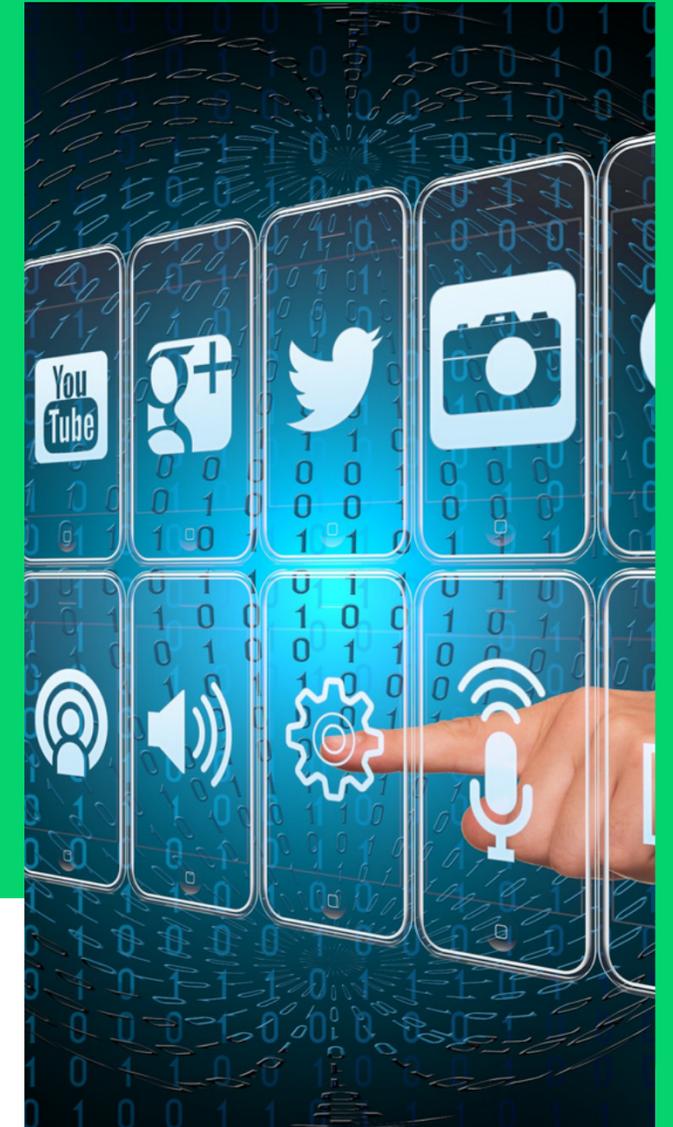
Tipos de campanhas no
google ads



Pesquisa



Discovery / Youtube



Pmax

Pesquisa

Como criar uma boa campanha de rede de pesquisa.



1

**Fazer um benchmark antes de
subir a campanha**



2

**Utilizar ferramentas para
definir palavras chaves**



3

**Utilizar todos os recursos e
deixar a campanha excelente**

Discovery e Youtube

Como criar uma boa campanha de Discovery e Youtube



1

Fazer um benchmark antes de subir a campanha



2

Utilizar os mesmos principios do meta ads

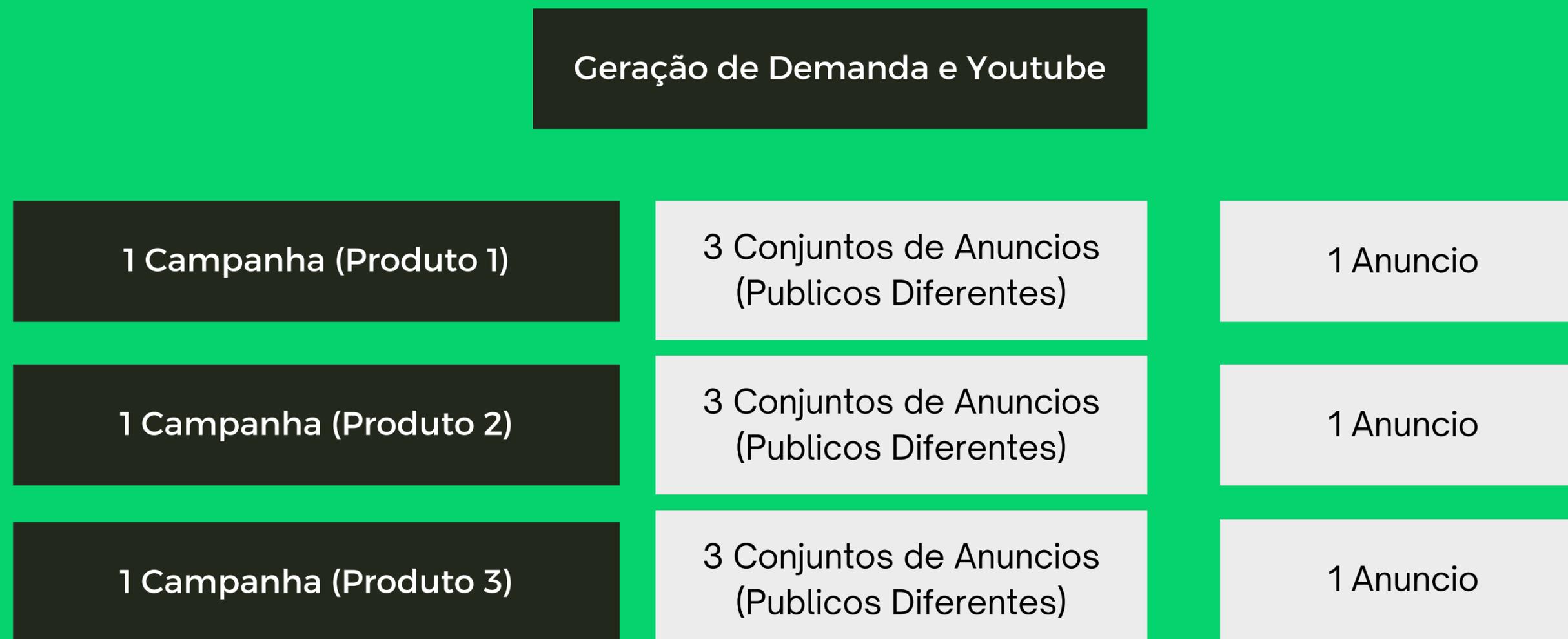


3

Utilizar todos os recursos e deixar a campanha excelente

Teste de Produto

01 - Estrutura de Teste para Pouco Orçamento 30 - 80 reais dia



Rotina de Otimização

É necessário você preparar uma rotina para controlar os gastos, escalar, aumentar a performance dos anúncios e página de vendas.

Obrigatorio:

Acompanhar diariamente (Deixar a campanha rodar pelo menos 4 - 5 dias antes de otimizar)

Utilizar Planilhas para documentação

Analisar os dados no periodo: Hoje, Ontem e nos ultimos 7 dias