



subido

COMUNIDADE SUBIDO DE TRÁFEGO

AULA 1

Como criar uma estratégia de Tráfego Pago

Índice

Introdução	Pág. 2
O que é ser um gestor de tráfego estratégico?	Pág. 3
Comece a implementar o quanto antes	Pág. 3
Pontos de contato com o conhecimento	Pág. 4
Comunidade Subido de Tráfego (CST)	Pág. 5
O maior erro do iniciante é estudar demais	Pág. 6
A comunidade de alunos	Pág. 6
Pedir ajuda faz a gente caminhar 10 vezes mais rápido	Pág. 7
Vá atrás de outros alunos da comunidade	Pág. 8
Próximas aulas	Pág. 8
Identificar padrões e adquirir novos conhecimentos	Pág. 9
Resolve problemas, entende padrões e se adapta constantemente	Pág. 9

00'02"

Introdução

Desde 2015, quando comecei a aprender sobre tráfego pago, uma das frases que mais escuto é que **"você precisa ser um gestor de tráfego pago estratégico"**.

Spoiler: a maioria das pessoas que fala isso vai até gaguejar, menos te trazer uma visão clara sobre o assunto.

Pronto(a) pra entender como tudo isso funciona? Vem comigo!

00'40"

O que é ser um gestor de tráfego estratégico?

Desenvolvimento operacional, tático e estratégico – esse é o caminho natural das coisas. **É impossível tornar-se uma pessoa absolutamente estratégica se você não entende de tática e operação.**

Agora, se você é do tipo de pessoa que prefere pular aulas teóricas e só focar nas práticas, saiba que, nesse modelo, é possível fazer isso – mas lembre-se: **a teoria constrói toda a base de conhecimento.** Com ela, você domina toda a operação.



03'40"

Comece a implementar o quanto antes

Por que você deve ser um gestor de tráfego pago estratégico? Porque você será **bem mais remunerado**. Porque você terá um diferencial competitivo no mercado que a maioria das outras pessoas não tem. Porque **você se diferencia, se torna mais exclusivo, mais indispensável**.

Você pode complicar, achar que é difícil e até criar barreiras de procrastinação, mas a única coisa que te impede de começar a ganhar dinheiro é a prospecção.

Você tem acesso a tudo o que precisa. Todo o resto é desculpa da sua cabeça. Se você é o tipo de pessoa que primeiro assiste todas as aulas e depois começa a executar, sinto lhe informar, mas você já ficou para trás.

Tem dias que você poderia estar se desenvolvendo muito mais tecnicamente, mas a real é que esse "salto técnico" só acontece de verdade quando você tem um ambiente para aplicar. E sabe o que cria esse ambiente? Ter clientes.

A maioria acha que a grande dificuldade está em encontrar clientes, mas quando eles começam a fechar negócio, logo vem o próximo desafio: **mantê-los**. Aqui entra uma nova etapa — tornar-se estratégico. **O cliente só permanece se você entrega além do que a maioria faz.**

04'30"

Pontos de contato com o conhecimento

Essa parte, por incrível que pareça, é mais simples do que parece. **A base disso tudo é uma só: conhecimento sólido.**

Você precisa de muitos pontos de contato com o conteúdo. Ou seja, estudar e revisar até dominar a parte técnica e operacional. Não adianta ver uma vez e dizer "ah, isso eu já sabia". **O famoso "meio que já sabia" é o maior autoengano que existe. Ninguém sabe "meio".** Ou você sabe e explica com clareza, ou ainda não sabe o suficiente.

Você sabe que entendeu de verdade quando consegue explicar com a mesma clareza com que aprendeu. Simples assim.

05'58"

Comunidade **Subido** de Tráfego (CST)

Estar na comunidade é sua chance de estar num ambiente que te puxa pra cima. **Só que não adianta só “estar”. Você tem que usar.**

Ela é o seu ponto de partida e sua base. Ali você tem uma tonelada de conteúdo valioso — tudo feito com estratégia. E, sim, tem muita aula. Mas você achou mesmo que ganhar dinheiro de verdade seria fácil, sem esforço?

Hoje, faço o mesmo que fazia em 2015: estudo, me comprometo e faço o que deve ser feito. **O cenário muda, mas a base é a mesma.** As ações mudam, mas a **atitude certa** é a mesma que vai te levar para o próximo nível.

Não é só sobre o conteúdo — é sobre a **atitude**. A atitude de estudar todos os dias, de se comprometer, de fazer mesmo quando não tem vontade. **É isso que constrói o profissional estratégico.**

Tem gente que estuda demais e não faz nada. E tem gente que só faz, mas esquece de continuar estudando. Ambos estão errando. Você precisa estudar e executar — os dois juntos.



06'38"

O maior erro do iniciante é estudar demais

Aqui, temos dois extremos: **aquele aluno que estuda muito, mas executa pouco OU aquele que só executa, mas deixa de estudar.**

O que te trouxe até aqui não é o que vai te levar para o próximo nível. As estratégias, ferramentas e ações podem até mudar, mas a sua atitude é o que realmente faz a diferença.

Ter disciplina para fazer o que precisa ser feito, mesmo sem vontade, ter humildade para aprender e coragem para enfrentar o desconhecido é o que separa quem tem resultados de quem fica para trás. **A estratégia certa só funciona para quem tem a atitude certa antes.**

08'36"

A comunidade de alunos

Ter acesso a tudo que já foi publicado em **nossa comunidade é uma verdadeira mina de ouro.** E, hoje, se eu estivesse estudando para ser um gestor de tráfego pago, com certeza dedicaria 80% do meu tempo na busca por novos clientes. Anota aí:

- Estude dentro da comunidade. Use os materiais disponíveis. Nada está ali por acaso!
- Leia os posts da comunidade. Escolha um nicho e leia tudo que tiver sobre ele.

- Conecte-se com quem entende. Encontre quem já atua nesse nicho, chame para trocar ideias. Uma conversa de 15 minutos pode te poupar semanas de erros.
- Use as lives comunitárias. Lá você vê alunos entregando o ouro de verdade.
- Entenda o negócio do cliente. Não é só saber tráfego. É saber como funciona o mercado dele, os desafios, o que dá lucro, o que dá prejuízo.

10'53"

Pedir ajuda faz a gente caminhar 10 vezes mais rápido

Existem dois tipos de alunos: aquele que usa a comunidade e aquele que se acomoda na própria vaidade, na própria arrogância, falta de humildade e excesso de orgulho.

Você não precisa mais assistir 10 horas de vídeo para entender o básico de um mercado. Jogue vídeos sobre ele numa IA, peça resumo, faça perguntas sobre o conteúdo. Use isso a seu favor.



12'37"

Vá atrás de outros alunos da comunidade

Conecte-se com pessoas que fizeram publicações do seu interesse. Acesse as lives comunitárias (e coma com farinha!). Último, mas não menos importante: **pesquise sobre o nicho! Não fique estagnado em como funciona o tráfego pago.** Busque entender como aquele nicho funciona.

13'57"

Próximas aulas

Ser estratégico não é só saber mexer no gerenciador de anúncios. É entender tudo que vem antes e depois. Você vai precisar:

- Entender CRM, copywriting, social media;
- Melhorar o atendimento;
- Ajudar na construção da oferta;
- Pensar na landing page, no produto, no suporte e até no pós-venda.

E o que você foca primeiro? Depende do cliente. Mas você só vai descobrir isso se colocar a mão na massa, ouvir o cliente e entender onde ele está travado.

16'44"

Identificar padrões e adquirir novos conhecimentos

Como gestores de tráfego estratégicos, somos profissionais que sabem adquirir conhecimento muito rápido. É pra isso que você é pago! Utilize a Inteligência Artificial para aprofundar seus conhecimentos e discutir sobre os assuntos.

É nessa hora que você cresce. Quando o cliente tem um problema que você ainda não sabe resolver, você aprende, corre atrás, estuda, pergunta. **Esse é o movimento que te transforma.**

19'33"

Resolve problemas, entende padrões e se adapta constantemente

Com o tempo, você vai ver que o tráfego pago muda o tempo todo. E tá tudo bem. **O seu valor está em se adaptar rápido, resolver problemas e identificar padrões.** É isso que faz de você um profissional valioso — não só um “apertador de botão”.

Você precisa entender: ser gestor de tráfego é só o começo. É a porta de entrada para se tornar o profissional mais requisitado do mercado.

Quem se destaca? O cara que resolve problema, que não se acomoda, que vai além. Que sabe onde está, mas quer chegar mais longe. Que entende que **não existe fórmula mágica, mas, sim, atitudes consistentes.**

Você não é estratégico. Você está estratégico. Mantenha-se assim.

A gente se vê na próxima. Tamo junto!