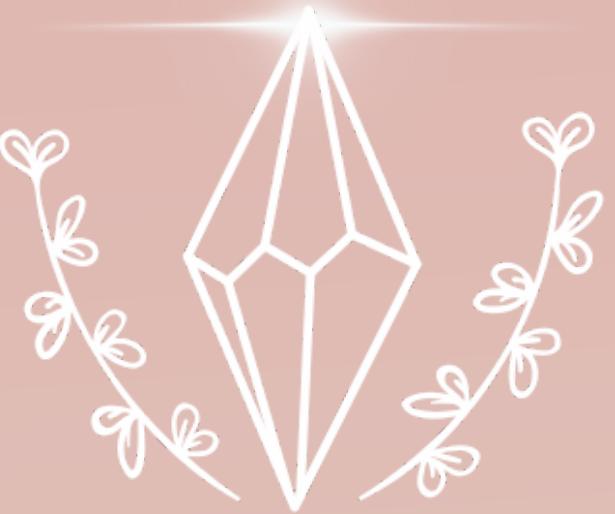


Aula 02/II

Tipos de tráfego



Carolina Lucchetti

O que é da tráfego?

Na internet, tráfego significa a mesma coisa que no trânsito: movimento, ir de um lugar para outro.

No caso da internet: ir até um site, um perfil do Instagram...



2 tipos principais de tráfego

Aqui na internet, temos o tráfego pago e o tráfego orgânico. Vamos ver o que significa cada um.

- Pago: como já diz o nome, é quando você paga para o seu conteúdo ser distribuído. Pode ser em qualquer plataforma: Google, Facebook, YouTube, Instagram, TikTok...
- Orgânico: basicamente, é quando você não investe em anúncios. O seu conteúdo é distribuído de forma orgânica, assim como suas vendas também acontecem sem investimento em propaganda.

Inbound e outbound

Também temos esses 2 tipos de tráfego que já são mais avançados, mas acho importante a gente esclarecer também.

- Inbound: IN significa "dentro" em inglês e BOUND é "limite". Ou seja, o tráfego é criado dentro do próprio perfil. Por exemplo: depois de ler um post seu, o cliente decide clicar no seu site e conhecer os seus serviços. É o chamado marketing de atração e também é tráfego orgânico.
- Outbound: OUT é "fora". Esse conteúdo ultrapassou os limites do seu perfil, ele vem de fora. Chamamos de marketing de busca. Uma das formas de fazer OUTBOUND marketing é através de anúncios (tráfego pago).

Tráfego orgânico/inbound

Além dos posts, podemos atrair pessoas de forma gratuita através de:

- Reposts;
- Conteúdo em blog (seja seu - inbound - ou outra pessoa linkando seu perfil - outbound);
- Vídeos no YouTube;
- Collabs em posts ou lives (seu perfil - inbound - perfil de outro - outbound);
- E-mails;
- Entrevistas e podcasts;
- Pesca em balde;
- Viralizar.

Tráfego pago/outbound

Você pode pagar para atingir novas pessoas e fazer anúncios nos mais diversos canais, como:

- YouTube;
- Blogs (anúncios que ficam no meio da matéria, na lateral.. ou patrocinar o blogueiro mesmo);
- Remarketing ("perseguir" quem acessa seu site);
- Google Ads;
- Facebook Ads (Instagram também);
- Impulsionar posts no Insta;
- Patrocinar influenciadores.

Precisa ter tráfego pago?

Eu demorei 1 ano pra começar a fazer anúncios no meu perfil. Lancei a turma 1 100% orgânica e na turma 2 investi R\$500.

Então, EU não acho obrigatório fazer tráfego. Eu prefiro construir uma boa base de seguidores organicamente e ir juntando dinheiro até poder investir. Porque uma vez que você começa a fazer tráfego, precisa manter o investimento recorrente.

Pelo menos no Facebook/Instagram. E por que eu falo isso? Porque quando você patrocina posts, o Meta entrega pra diversas pessoas, beleza. Mas se você para de investir, ele para de entregar nesse volume pra que você invista novamente. Vira um looping. Afinal, é assim que eles ganham dinheiro.

Precisa ter tráfego pago?

E é super possível ter um bom faturamento sem investir em anúncios. Na minha visão, o anúncio vem só pra complementar e potencializar os seus resultados orgânicos. Se o conteúdo em si não traz resultados, o tráfego não vai fazer milagre.

Mas se você decidir que quer fazer tráfego pago, precisa deixar os anúncios bem claros pra trazer gente qualificada.

E também recomendo contratar um especialista ou estudar para ofertar os 2 serviços. Existem diveeersas regrinhas no tráfego pago e se você infringir alguma delas, corre o risco de bloquear a conta. É super perigoso, inclusive é por isso que eu não ensino tráfego pago aqui no MM. Precisa ser um curso bem aprofundado.

Precisa ter tráfego pago?

Inclusive, o trabalho da social media é exatamente esse: criar conteúdo relevante que traga pessoas interessadas no tema.

Esse conteúdo está presente em todo o calendário, pois de nada adianta trazer gente com posts topo de funil e não aprofundar o relacionamento com essas pessoas até que elas se tornem clientes.

Então, antes de investir em tráfego pago, minha recomendação é que você aprenda a trazer resultados de forma orgânica (foi assim que eu desenvolvi o método alias, testando. E vocês podem copiar 100% porque funciona). Depois, o tráfego pago vem só pra ser a cerejinha do bolo.

Desafio da semana:

- Trazer novas pessoas pro seu perfil através de tráfego orgânico. Vamos colocar uma meta de aumentar 10% os seguidores em 1 mês?

