



subido

COMUNIDADE SUBIDO DE TRÁFEGO

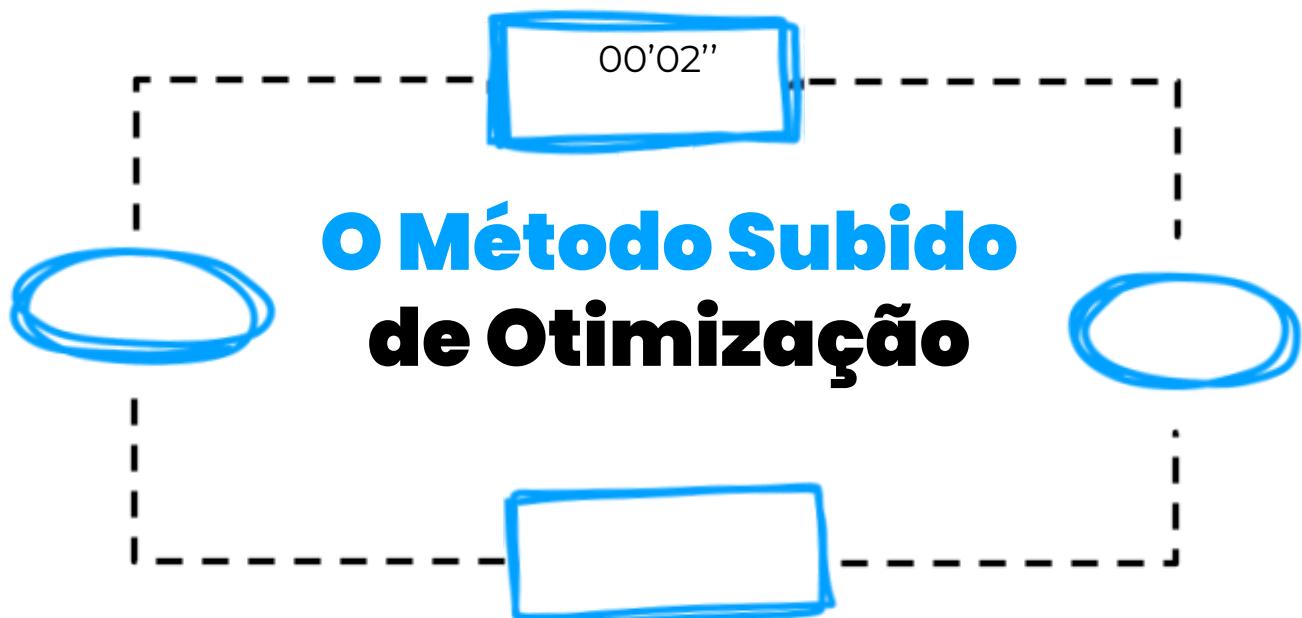
AULA 1

O Método Subido de Otimização

Índice

O método Subido de otimização

Pág. 2



O maior defeito da maioria dos gestores de tráfego não é a falta de **habilidade técnica**, mas a ausência do **desenvolvimento de uma rotina de otimização** das suas campanhas.

Nós, como gestores de tráfego, devemos desenvolver uma lógica de “como” e “quando” otimizar campanhas, e eu, particularmente, sempre que estou iniciando algo novo — que eu desejo dominar —, me pergunto: **o que é esse conhecimento?**

Com isso em vista, quando vamos aprender sobre otimizações, a primeira pergunta que devemos responder é: **o que é uma otimização?**

E, a partir disso, eu apresento **algumas opções** do que **poderia** ser a otimização:

- **Uma otimização pode diminuir o custo por resultados.**
- **Uma otimização pode aumentar o número de resultados.**
- **Uma otimização pode melhorar significativamente as campanhas.**

Mas será que essas opções são, de fato, certeiras? A resposta correta é **NÃO**. Isso porque o **Conceito Subido de Otimização** afirma que **“fazer uma otimização nada mais é do que fazer alterações em períodos pré-determinados, em busca de uma melhora nos resultados”**.

Logo, desenvolvem-se **3 fatores: alterações, períodos pré-determinados e uma melhora nos resultados**, e, ao longo dos materiais seguintes, entenderemos juntos o que cada uma dessas coisas significa.

Entenderemos o que é um **período pré-determinado**, ou seja, quando você deve otimizar as suas campanhas. Descobriremos quais são **as seis alterações** necessárias para buscar a melhora nos resultados. E, por último, você aprenderá não só o que otimizar, mas, também, **como identificar a melhora nos resultados**.

Otimização, no final das contas, é muito mais sobre **disciplina, checklist e organização** do que, somente, sobre técnica. E **é claro que a técnica importa e existe**, mas o problema da grande maioria dos gestores de tráfego não é o desconhecimento da técnica, mas a **dificuldade em criar um sistema de otimização eficiente**.

Eu acredito que um bom gestor de tráfego, **“toma conta das suas bolinhas verdes”**. E por que bolinhas verdes? Pois **toda campanha ativa é sinalizada com uma bolinha verde**, identificando que a campanha está ativa.

Um bom gestor de tráfego sabe quais são as suas bolinhas verdes e tem contato com as campanhas.



Hoje, no momento em que estou escrevendo este material, tenho uma empresa com mais de 260 colaboradores. E eu precisei **aprender**, na prática, como liderar essas pessoas para que pudéssemos **construir algo muito maior**.

A lógica de liderar pessoas é parecida com a lógica de liderar uma campanha. Você precisa de **proximidade** e de **método**; você precisa de um **passo a passo**. E é isso que nós vamos desenvolver juntos nos próximos conteúdos.

Espero você nesta jornada!

Tamo junto!