

LEVANTAMENTO DE CAIXA

TRÁFEGO LOCAL

DESCUBRA O QUE É TRÁFEGO LOCAL E COMO TRANSFORMAR ESSE CONHECIMENTO EM DINHEIRO!

O QUE É?

Tráfego local é quando você usa anúncios na internet, como no Facebook e Instagram, para ajudar negócios que estão perto de você a atrair mais clientes.

Por exemplo, imagine uma pizzaria no seu bairro. Com tráfego local, você cria anúncios que aparecem para pessoas que moram por perto, mostrando promoções ou dizendo que eles fazem entrega. O objetivo é trazer mais clientes da região para aquele negócio.

É como se você pegasse o “boca a boca” e colocasse na internet, só que bem mais rápido e eficiente!



PRINCIPAIS OBJETIVOS



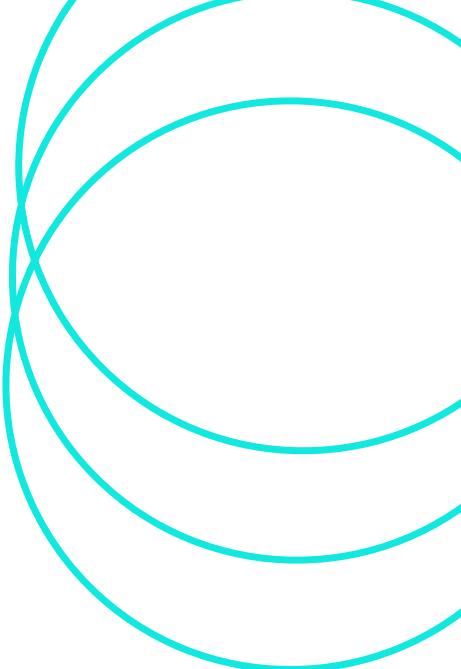
Aumentar o faturamento da empresa



Trazer novos clientes, que podem
comprar mais de uma vez.



Ser acertivo, trazer clientes da região



09 COISAS QUE FAZEM O TRÁFEGO LOCAL SER O MELHOR CAMINHO PARA O INICIANTE

Baixa concorrência

Pelo número de empresas, ainda são poucas as pessoas que dominam as ferramentas e tem capacidade de prestar esse serviço

Pagamento recorrente

Negócios locais precisam de anúncios constantemente, o que pode garantir uma renda fixa para você.

Fácil de aprender

Tráfego local não exige estratégias complexas. Com o básico de anúncios, você já consegue ajudar pequenos negócios.

Demanda constante

Negócios locais sempre precisam de clientes, seja uma pizzaria, salão de beleza ou loja de roupas.

Custo menor para anúncios



Anunciar para um público local é mais barato, porque o alcance é menor e mais direcionado.

Resultados rápidos



Os negócios locais conseguem ver os resultados quase imediatamente, como mais clientes no estabelecimento.

Grande variedade de nichos



Você pode trabalhar com diferentes tipos de negócios, como restaurantes, clínicas ou academias.

Pouca experiência necessária



Por ser algo mais simples, tráfego local é ideal para quem está começando no marketing digital.

Alta valorização do serviço



Mesmo sendo algo simples para você, muitos empresários locais acham o marketing digital complicado, então pagam bem por esse tipo de ajuda.

COMO ENTRAR NESSE MERCADO



1 Saber subir campanhas no Facebook Ads

- Escolher os objetivos corretos para cada tipo de negócio (engajamento, conversões, visitas ao local).

2 Criatividade nos Criativos

- Ter habilidade para criar anúncios atrativos ou saber identificar criativos que podem performar bem no nicho do cliente.

3 Análise de Métricas

- Interpretar métricas importantes como CTR, CPC, ROI e CPM.

4 Segmentação Precisa

- Criar campanhas com foco no público certo, usando dados como localização, idade e interesses.

5 Gestão de Relacionamento

- Ser transparente com o cliente, mostrando resultados e ajustando estratégias quando necessário.

FATORES A SE CONSIDERAR PARA SABER QUANTO COBRAR

Considere o tamanho do negócio

Pequenos negócios, como barbearias ou restaurantes, podem pagar menos. Já clínicas ou academias maiores têm mais orçamento para investir.

Avalie o valor que você vai gerar

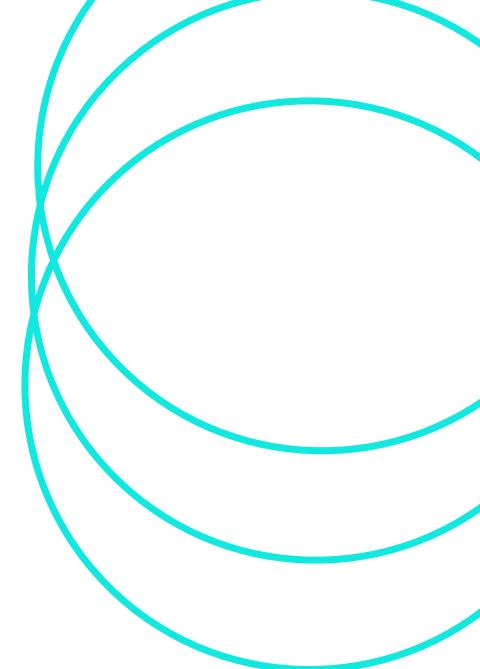
Se você está ajudando o cliente a ganhar mais dinheiro (por exemplo, lotar um restaurante ou vender mais serviços), cobre proporcionalmente ao impacto que vai causar.

Leve em conta sua experiência

Se você está começando, pode cobrar menos no início para ganhar experiência e atrair os primeiros clientes (ex.: R\$200–R\$500). Com mais resultados, aumente o preço.

Considere o tempo que você vai gastar

Calcule o tempo necessário para criar, gerenciar e analisar as campanhas. Quanto mais horas de dedicação, maior deve ser o valor.



COMO CONSEGUIR CLIENTES

USANDO TRÁFEGO PAGO

Oferecendo nossos serviços através de anúncios no Facebook e Instagram.

GOOGLE MAPS

Por lá você consegue o telefone de todas as lojas da sua cidade.

PRESENCIALMENTE

Vá até as lojas e ofereça o serviço

MENSAGENS NO INSTAGRAM

Envie um plano de negócio direto no instagram da loja

CON CLUSÃO

Trabalhar com tráfego local não é só lucrativo, mas também permite que você impacte negócios da sua região e gere resultados reais. 