



COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

Módulo 1

O ABC do tráfego



@pedrosobral



pedrosobral.com.br

SUMÁRIO

	2
Introdução - 00'02"	2
Tipos de negócios - 02'19"	2
Estrutura das fontes de tráfego - 30'02"	5
Redes e ferramentas do Google - 32'52"	6
Públicos e recursos - 38'10"	6
Profissionais do mercado digital - 42'11"	7

Introdução - 00'02"

Eu sei que as siglas do tráfego pago podem te deixar confuso. Pensando nisso, eu preparei este material para te mostrar como o tráfego pago funciona. Este conteúdo é denso mesmo, mas o mais importante é você ter este primeiro contato e aos poucos aprimorar seus conhecimentos com a prática.

Tipos de negócios - 02'19"

No mercado digital existem 5 tipos de negócios:

1. E-commerce
2. Negócio local
3. Perpétuo
4. Lançamento
5. Recorrência

No e-commerce, temos um produto físico que será enviado para a casa dos clientes. O negócio local, como o próprio nome já diz, é o mercado, o salão de beleza, um pet shop e empresas similares que atendem a determinada região.

O modelo perpétuo como também o lançamento diz respeito a comercialização de infoprodutos. No perpétuo, o cliente pode comprar a qualquer momento, pois não há fechamento de carrinho. Já o lançamento é uma técnica de vendas que trabalha sobre a demanda reprimida de um produto, com o intuito de vender mais em um curto espaço de tempo.

Existem vários tipos de lançamento, dentre eles eu destaco alguns:

- CPL (conteúdo pré-lançamento)
- Clássico ou interno
- Semente
- SZtrike
- Meteórico
- Passariano
- Milagroso
- Secreto
- Próximo Passo

Os produtos de recorrência são como este aqui, a Comunidade Sobral de Tráfego, ou seja, é um produto de renovação anual.

Formas de ganhar dinheiro com o tráfego pago - 08'20"

Para fazer dinheiro como gestor de tráfego você pode:

- Prestar serviços
- Criar uma agência de tráfego pago
- Vender seu próprio produto ou serviço
- Prestar consultorias
- PRL, afiliados, Dropshipping

Muito cuidado com a última opção acima porque este é o trio que faz as pessoas perderem dinheiro. No PRL você recebe os direitos de comercializar produtos de determinada marca.

Já os afiliados são aqueles que se afiliam a determinados infoprodutos dentro das plataformas de compra e venda como a Hotmart, Eduzz e outras. Isso significa que ao se tornar afiliado de algum produto, você vai receber um link; toda vez que alguém comprar com esse link, você recebe uma comissão.

O dropshipping é como se fosse um e-commerce, porém sem logística e sem estoque. Caso você queira trabalhar dessa forma, você deve escolher produtos de outros e-commerces, criar uma página para a venda e configurá-la.

Dessa forma, você conta com o estoque e com logística de outra empresa, mas realiza as vendas do seu site. Eu não recomendo essas estratégias de trabalho e acredito que são muitas as habilidades que você precisa desenvolver para conseguir um bom retorno financeiro.

Métricas - 15'00"

Não se desespere com a quantidade de informações a seguir porque em outros cursos você vai entender como cada uma delas funciona. As métricas que você terá mais contato como gestor de tráfego são:

- Leads, CPA ou CPL
- CTR: taxa de cliques no link
- CPM: custo por mil impressões
- CPV: custo por visualização
- CPV X%: custo de visualização 25%, 50%, 75% e 100% do vídeo
- CPC: custo por clique
- Alcance: quantas pessoas eu alcancei
- Impressões: quantas vezes eu apareci
- Frequência: relação entre impressões e alcance
- Conect Rate: taxa de pessoas que clicou no anúncio e que viu a sua página
- ROI e ROAS: retorno do investimento
- Ticket médio: relação entre o valor das vendas e o número de compras que foram feitas
- Taxa de conversão: relação entre o número de compras e o número total de acessos
- LTV: o quanto de dinheiro o seu cliente gasta com você
- Margem: relação entre o quanto você ganha e o quanto você gasta

Eu quis colocar todas essas métricas logo de cara para você, porque elas precisam estar na ponta da língua. O campo de batalha vai te ajudar a lidar melhor com elas, não se assuste agora.

Tenha em mente que quanto mais você entender do linguajar do tráfego pago, melhor será seu desenvolvimento nas conversas com seus clientes que já entendem o funcionamento do tráfego pago.

Estrutura das fontes de tráfego - 30'02"

Dentro de qualquer fonte de tráfego você vai encontrar:

- Business Manager (BM ou gerenciador de negócios): a estrutura profissional para que você consiga organizar seus anúncios
- Contas de anúncios (CA): elas ficam dentro da BM e dentro delas você configurar suas campanhas de fato
- MCC: Minha Central de Clientes, a BM do Google Ads
- Página: o perfil comercial do Facebook

Redes e ferramentas do Google - 32'52"

Dentro do Google Ads você vai encontrar:

- GMN (Google Meu Negócio)
- GDN (Rede de display)
- Search (Rede de pesquisa)
- In-feed e In-stream: tipos de vídeo no YouTube
- Google Merchant: através dessa ferramenta você consegue conectar o e-commerce com o Google Ads
- Google Clarity: ferramenta que monitora onde as pessoas estão clicando no seu site
- Google Looker studio: ferramenta de relatórios
- Google Tag Manager: ferramenta de instalação de códigos
- Google Analytics (GA4): ferramenta de leitura de dados do site

Públicos e recursos - 38'10"

Quais são os públicos e os recursos que você precisa conhecer agora?

- PÚBLICO lookalike: o famoso público semelhante. Você deve dar um referencial para a fonte de tráfego e pedir que ela encontre pessoas como aquela lista
- PÚBLICO de interesses (direcionamento detalhado): você vai procurar as pessoas baseadas nos interesses delas

- Geolocalização: é um recurso que você usa para fazer a segmentação de acordo com o local em que o lead se encontra
- Segmentos personalizados: este é um tipo de público do Google Ads baseado em aplicativos, palavras-chave e nos sites que o lead navega
- Keywords (palavras-chave): com essa ferramenta você pode segmentar suas campanhas através de palavras-chave
- Termos de pesquisa: o termo colocado na hora de fazer a pesquisa do Google. Você pode anunciar para esses termos
- Pixel: o informante que vai avisar para a fonte de tráfego sobre a movimentação do lead dentro do seu site
- API de conversões: ela é a prima do pixel, ou seja, ela é uma nova linha de comunicação entre as movimentações no site e a fonte de tráfego
- Contingência: é a possibilidade de criar mais estruturas dentro das fontes e tráfego. Você pode criar duas BMs, por exemplo.

Profissionais do mercado digital - 42'11"

Dentro do mercado digital existem muitos profissionais:

- Social media: este profissional é responsável por fazer o gerenciamento das redes sociais como também cuidar de todo o tráfego orgânico do negócio em questão
- Copywriter: a criação de das copies, ou seja, os textos persuasivos para alcançar os leads corretos
- Designer: toda a comunicação visual do negócio que será usada tanto para as postagens nas mídias sociais, como também para os anúncios
- Videomaker: este profissional é responsável por captar os vídeos, como também por editar cada um deles

- Lançador: especialista das estratégias e dos processos dos lançamentos
- Estrategista: este profissional é responsável por planejar toda a estratégia de comunicação de um negócio

Ferramentas extras - 44'00"

Algumas ferramentas você deve conhecer:

- Chat GPT: esta é uma ferramenta de inteligência artificial que funciona como um super Google.
- Automação: é todo tipo de ferramenta que executa tarefas automaticamente para você. Exemplo: uma ferramenta que envia mensagens de respostas toda vez que seu cliente entra em contato com a empresa via WhatsApp.
- CRM: esta é uma ferramenta de organização de leads
- E-mail marketing: é o texto de vendas que é disparado para aos leads
- Landing page: é a página de aterrissagem, ou seja, é a página com o foco em vendas, por exemplo.
- 2FA: este é o famoso autenticador de dois fatores
- Plataformas de venda de cursos: Hotmart, Eduzz, Monetizze, Kwify, Ticto, são exemplos de plataformas para vendas de cursos.

"Pedro, eu já estou muito perdido diante de tanta informação..."

Eu sei... é muito conteúdo mesmo. Respire fundo porque dentro da comunidade você vai encontrar cursos exclusivos sobre cada um desses cursos. Eu preparei o melhor conteúdo no mercado para que você não fique perdido no início da sua jornada como gestor de tráfego.

Fechou?

Se for necessário, leia este material quantas vezes você quiser e continue sua jornada de estudos.

Tamo junto!