

COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

Módulo 1

**Escala:
como aumentar
seus resultados**

 @pedrosobral

 pedrosobral.com.br

SUMÁRIO

Introdução - 00'02''	2
Como escalar suas campanhas? - 03'30''	3

Introdução - 00'02''

O que significa escalar mais no mercado digital? Significa vender mais, alcançar mais pessoas, ter mais leads cadastrados e etc. Mas como usar o tráfego pago nesse processo?

Essa pergunta será respondida neste material. Antes de te apresentar a parte prática, eu preciso te mostrar que existem 3 maneiras de escalar seus produtos no mercado digital:

- Vender para mais pessoas
- Vender mais vezes para as mesmas pessoas
- Cobrar mais caro pelos produtos

Isso é tão óbvio, mas é onde a maioria dos empreendedores erram (e gestores de tráfego também). Você também precisa entender que o tráfego pago não é uma escada infinita em que você só avança.

Existem limitadores do processo de escala e um deles é o leilão. Quanto mais você aumenta o valor dos lances, mais caro fica para ganhar esses leilões.

Como escalar suas campanhas? - 03'30''

A primeira forma de escalar suas campanhas é aumentando seu orçamento. Por mais que o ROAS no final das contas fique menor, ainda assim vale muito a pena.

Você também pode anunciar para novos públicos. Nessa estratégia você mantém anúncios ativos para os públicos que você já tem e anuncia para outros públicos que você ainda não anunciou.

Vai chegar um tempo em que você já vai identificar quais públicos funcionam melhor. Quando esse momento chegar, foque em fazer anúncios novos. Não esqueça de explorar novas fontes de tráfego. Essa é uma maneira de escalar suas estratégias de tráfego e encontrar novos públicos e novos resultados de campanhas.

Além dessas estratégias, melhore seu processo de conversão, ou seja, melhore as copies dos anúncios, os textos dos e-mails marketing, os textos da landing page e todas as automações. Dessa forma, você cerca todas as etapas que fazem os leads chegarem até você.

Então, não escale apenas aumentando o valor investido. Tente essas outras possibilidades que te apresentei. Outra estratégia que eu vejo muitos gestores aplicando é anunciar para o mesmo público várias vezes na esperança de alcançar mais pessoas a cada anúncio feito.

Fechou?

Eu sei que é muito conteúdo ao mesmo tempo, mas agora foque em entender os conceitos, apenas. Nós vamos trabalhar este assunto detalhadamente nos módulos seguintes; enquanto isso, leia este material quantas vezes você precisar e continue sua jornada de estudos.

Tamo junto!