

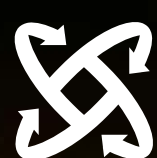
---

WORKBOOK

---

# Módulo

# Gestores de Tráfego e Conversão



*Conversão Extrema*

# Seja muito **bem-vindo!**

Aqui, no **Workbook do Módulo para Gestores de Tráfego e Conversão**, iremos te passar algumas estratégias e dicas que você poderá aplicar no seu negócio e vão te levar para o próximo nível de resultados.

## **O que é um Gestor de Tráfego e Conversão?**

É um profissional que tem a habilidade de criar campanhas, de gerar tráfego qualificado para uma landing page e fazer com que esse tráfego traga faturamento para o cliente, ou seja, trazer um ROI (Retorno sobre o Investimento).

## **Por que essa é uma habilidade tão requisitada no mercado?**

Porque o que todo empresário quer é vender, aumentar o seu faturamento. E você tem que ser um especialista nisso.





O que é um  
**Gestor de Tráfego?**

# Papel do **Gestor de Tráfego**

Como Gestor, é importante você entender que o que vai definir a qualidade do seu desempenho e o quanto o seu cliente estará satisfeito, será o quanto especialista você é em cada um dessas áreas:

- **Criação de Campanhas**

Ele é responsável pela criação de campanhas em ferramentas de tráfego pago (**Google Ads e Facebook Ads**). Para isso, você precisa ser especialista no Google e no Facebook.

- **Análise Completa do Processo de Conversão**

Ele também precisa analisar tudo que é necessário para gerar uma conversão, como por exemplo, tudo que envolve a venda do produto, como Landing Page, Público Comprador, Copy, etc.

- **Estratégia de Vendas**

Toda a estratégia de vendas depende do Gestor de Tráfego. No final, tudo se trata de gerar vendas e resultados para os seus clientes.



# Quais as obrigações de um Gestor?

Quando um cliente tem resultado, ele permanece com você em todos os meses. Então, a sua obrigação é fazer o possível para o seu cliente gerar resultado. E lembre-se, nem tudo vai precisar da sua mão, mas você precisa falar o que ele precisa fazer.



# Tipos de Tráfego, Ferramentas e Organização

# Tipos de Tráfego

- **Tráfego Pago**

Tudo que se refere a anúncios na internet, que geralmente são controlados por ferramentas de criação de campanhas (Facebook Ads, Google Ads, Tiktok Ads) e outras plataformas de tráfego.

- **Tráfego Orgânico**

Quando o usuário pesquisa sobre o seu produto/serviço no Google e o seu site aparece nas primeiras posições sem precisar pagar nada por isso.

- **Tráfego Social**

Quando o usuário te encontra nas redes sociais e faz conexões com você.

- **Tráfego de Referência**

Quando alguém indica você.

## ▪ Tráfego Direto

Quando alguém acessa sua página direto, digitando a URL da sua empresa. Esse tipo de tráfego é fortalecido pelo reconhecimento da sua marca.

**TODOS os tráfegos são importantes, mas o pago é o que mais gera escala, crescimento rápido e resultados.**

## Ferramentas



1. Google Ads



2. Meta Ads (Facebook, Instagram, ...)



3. Twitter Ads



4. Taboola



5. Outbrain



6. Criteo



7. LinkedIn Ads



8. TikTok Ads



9. Pinterest Ads

## Quais ferramentas deve-se dominar?

Para um Gestor, é de extrema necessidade que o mesmo domine o Google Ads e o Meta Ads, porque essas duas ferramentas já ocupam mais de 80% da internet.





# Como organizar e gerenciar as contas dos meus clientes?

Tanto no Google, quanto no Facebook funcionam da mesma forma:

- Você vai criar uma conta “mãe”. E nessa conta é onde você gerencia todos os seus clientes.

No Google, chamamos ela de MCC (Minha Central de Clientes) e no Facebook, chamamos de BM (Business Manager - Gerenciador de Negócios).

- Caso o cliente não possui a conta dele criada, você pode criar para ele, mas peça depois para alterar a senha. Deixe o controle sempre na mão do cliente.
- Feito isso, você vai solicitar uma vinculação da conta do cliente com a sua conta “mãe”.

Dessa forma, você pode ter milhares de contas na mesma conta sem precisar de login e senha dos seus clientes.



# Pontos Importantes

O cliente tem o poder de se desvincular quando quiser

O cliente tem o poder de escolher a sua permissão na conta

Faça o que o Google e Facebook recomendarem

Não peça/não fique com a senha do cliente.





**Como ser  
um especialista  
em conversões?**

# Especialista em Conversões

**Nunca se esqueça:** Você precisa ser um especialista em conversão para ter sucesso e ser um dos melhores Gestores de Tráfego e Conversão, pois é isso que vai fazer você ir para o próximo nível de faturamento.

## Mas afinal, o que é uma Conversão?

Uma conversão é um resultado, uma ação desejada que o seu cliente colocou como meta. Todo cliente tem que ter um objetivo claro, e esse objetivo é a meta dele, que é a conversão.

Diante disso tudo, ainda existem coisas e conteúdos adicionais que podem influenciar no trabalho de um Gestor de Tráfego e Conversão. Por isso, é importante você se atentar aos pontos que iremos mostrar a seguir.



# 11 Princípios que impactam diretamente na Conversão

## 01 Público Comprador

Você precisa ser especialista em identificar quem são as pessoas que compram/passam o cartão.

## 02 Landing Page

Você tem que ser especialista em fazer a pessoa agir na próxima etapa.

## 03 Comunicação Persuasiva

Você precisa ser bom em Copy.

## 04 Oferta ou Promessa

Promessa boa é aquela que faz a pessoa agir. Oferta ruim não converte, assim como uma promessa ruim não irá converter.

## 05 Vendedor

Você precisa analisar o processo de vendas e você precisa saber vender.



## 06 Anúncios

Você tem que ser bom em criar anúncios, isso irá gerar Conversão.

## 07 Segmentação

Você tem que entender todas as possibilidades de segmentações dentro das plataformas. Ou seja, quanto menor o investimento do cliente, mais segmentado precisa ser o seu anúncio.

## 08 Funil de Métricas

Entender o funil de métricas é essencial para a geração da Conversão. Com o funil, você entende onde está o problema que está impedindo você de gerar uma conversão.

## 09 Concorrentes

Você também precisa ser especialista em analisar o mercado do seu cliente. Uma dica para isso é fazer uma pesquisa a cada duas semanas, como se você fosse cliente do seu cliente.

## 10 Processo de Conversão

Analise cada etapa para gerar a conversão final.



# 11 Campanhas Específicas e Lançamentos


Por fim, você precisa ter conhecimento de campanhas específicas e lançamentos, afinal, isso pode mudar totalmente a cara do jogo.

Após essas dicas, vale enfatizar que você não é pago para gerar tráfego, é pago para gerar vendas/conversões. Por isso, você precisa se tornar um Gestor de Tráfego e Conversão.

## **Lembre-se!**

A profissão de Gestor de Tráfego e Conversão é a que mais paga bem, porque o poder de faturamento de uma empresa estará em suas mãos.





**Devo focar  
em algum nicho  
específico?**



# Focando em algum nicho

Você pode se perguntar “Eu devo focar em algum nicho específico?”.

A resposta para isso é: Não existe uma resposta certa.

Tem muitos gestores de tráfego que começaram focando em alguns nichos, como lançamentos, área médica, imóveis, etc. Porém, a ideia correta é: **Estou começando do zero, o que cair na rede eu pesco.**

Isso irá te dar experiência, ideia do mercado e você consegue treinar as suas habilidades, o que é muito importante para quem está iniciando.

Na página seguinte, vamos ver algumas categorias que podem ser usadas como pilar para o seu início.



# Devo focar em uma categoria específica?

Vamos entender as categorias existentes para que você possa analisar qual se encaixa melhor com o seu negócio.

## 01 Negócios Locais

São os melhores clientes para quem está começando.

## 02 Lançamentos

É uma categoria que paga mais, porém exige mais habilidades.

## 03 E-Commerce

É uma categoria que precisa de mais experiência.

## 04 Serviços

É uma ótima categoria para iniciar.

## 05 Produtos Digitais

Em termos de escala, você vai ter poucos clientes nessa categoria.

Esta também é uma categoria que requer mais experiência.

## 06 Afiliados

É uma pessoa que ganha comissão por indicar um produto/serviço.

Não é uma categoria muito recomendada no início.



# 6 Formas de acelerar o seu resultado no Tráfego Pago

# Acelerando o aprendizado no tráfego em 6 passos

## 01 Siga bons profissionais de tráfego

Para te explicar bem, um bom profissional de tráfego é aquele que:

- Está no mercado há tempos;
- Geram bons conteúdos sem enrolação;
- Vivem no campo de batalha e não são apenas vendedores de curso;
- Possuem princípios e valores;
- Não oferecem esqueminhas (fuja de todos eles) e nem ficam fazendo promessas mirabolantes;
- Produz o seu conteúdo diariamente.

## 02 Consuma conteúdos práticos

- Mostrando as ferramentas;
- Em contas reais, com exemplos reais;
- Comece com conteúdos do zero e procure temas conforme as suas dificuldades.

## 03 Central de Ajuda Oficial

- Tem dúvidas? Vá para a central de ajuda.



## 04 Comunidade Oficial da Ferramenta (Google Ads)

Uma das melhores comunidades com funcionário do próprio Google.

## 05 Campo de Batalha

- Uma ação vale mais que 10 aulas;
- O campo de batalha é a melhor escolha.

## 06 Mentorias e Masterminds

- Acelera seu aprendizado e resultado;
- Networking;
- Conteúdo recente, atualizado e filtrado.

### **Lembre-se!**

Nunca pare de investir na sua educação e estar em ambientes extremos. Seja um frequentador de ambientes que proporcionem o seu crescimento.



# Precificação e Contrato

# Precificação e Contrato: como e quanto cobrar?

Como vender sem autoridade e sem nunca ter atendido um cliente na vida? Para isso, você deve dar uma garantia acima da média, pois quanto menor a autoridade, maior a garantia.

## Opções de Cobrança

- **Taxa mínima e fixa**

Você pode definir e criar pacotes baseado em quanto a pessoa investe em anúncios online ou em plataformas específicas. Baseado no investimento do cliente, você define uma taxa mínima.

- **Fixo e variável**

Nessa opção, você pode cobrar através da seguinte forma: **Taxa fixa + Percentual de investimento do cliente**. Um exemplo bem comum é cobrar um variável pelo faturamento do cliente.

- **Variável (E-Commerce, Produtos digitais)**

É uma variável que pode ser em cima do investimento, ou do resultado.

- **Coprodução (Produtos digitais, lançamentos)**

É um percentual em cima do faturamento do lançamento/produto digital.

## Como receber do cliente

- 1 . Abra o MEI (Microempreendedor Individual);
- 2 . Tire a nota fiscal de tudo;
- 3 . Faça o cliente assinar contrato;
- 4 . Comece o serviço após o pagamento;
- 5 . Prefira receber por recorrência no cartão de crédito.





**Como conquistar  
meu primeiro  
cliente pagante?**

# Conquistando meu primeiro cliente pagante

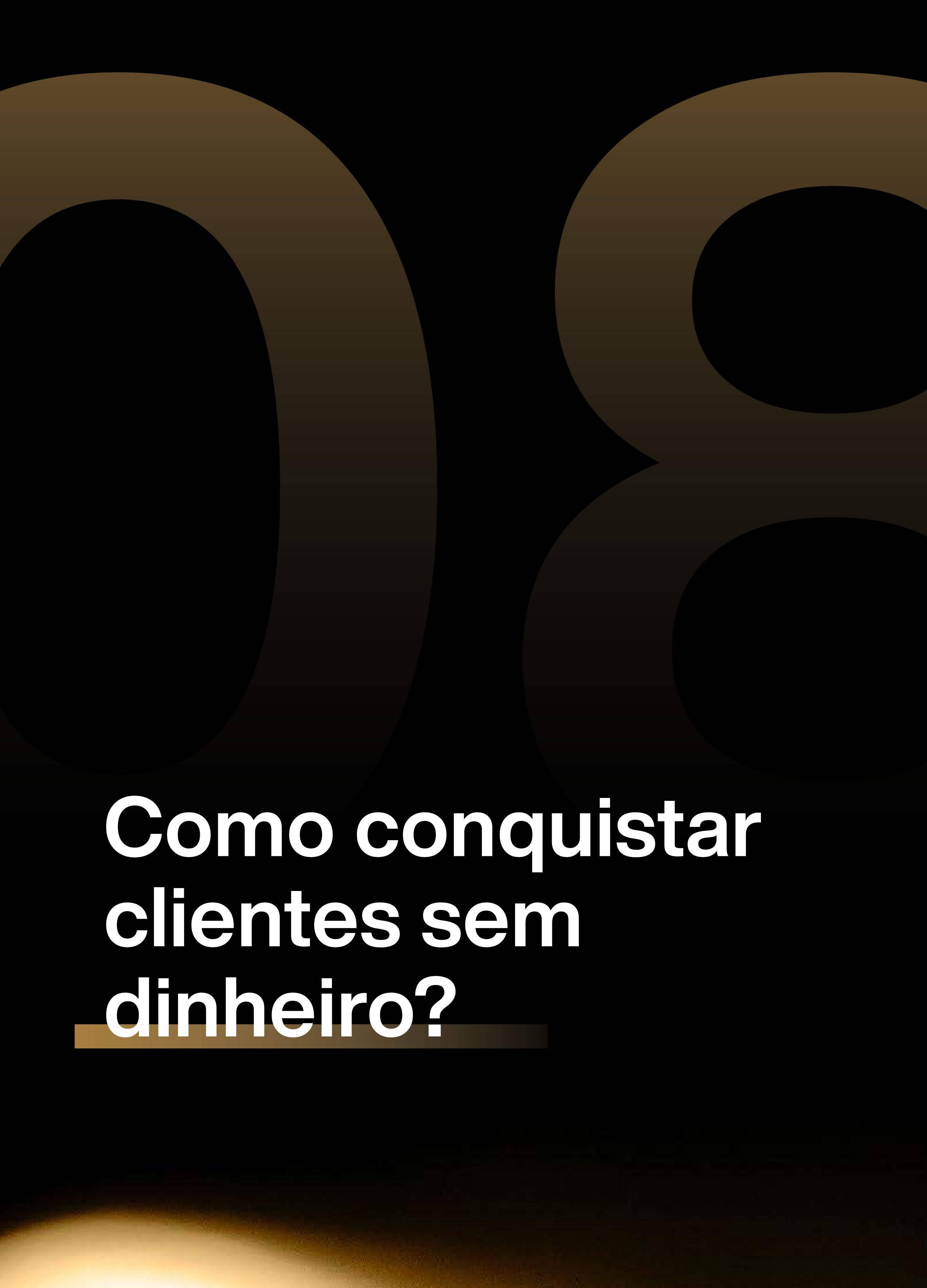
O primeiro passo é conquistar um cliente pagante mesmo que a sua taxa seja reduzida, pois o foco inicial é o seu desenvolvimento. Para isso, inicialmente use sua rede de contatos mais próxima para conquistar:

- Familiares;
- Amigos;
- Lugares onde você é cliente;
- Conhecidos de futebol, igreja, eventos, etc;
- Peça dicas de pessoas que fazem parte do seu círculo.

## Lembre-se!

Esteja sempre com o radar ligado. Não pense em vendas, pense sempre em gerar valor.





**Como conquistar  
clientes sem  
dinheiro?**

# Conquistando meu primeiro cliente sem ter dinheiro

Antes de qualquer coisa, você precisa possuir um cartão de visitas, que no seu caso será o seu Instagram. Você precisa tornar o seu Instagram atrativo para o público que te visitar, por isso, você precisa:

- Postar alguns conteúdos de tráfego pago (1x a cada 15 dias);
- Criar uma Landing Page e inclua na BIO do Instagram;
- Colocar uma foto atrativa (sorrindo e com um fundo padrão);
- Colocar um nome simples;
- Na aba “Bio”, colocar o que você faz e o resultado que gerou;

## Lembre-se!

Se você quer trabalhar e fazer dinheiro através da Internet, você precisará de boas ferramentas. Para ser um Gestor de Tráfego, você precisa de um bom celular, uma boa internet e um computador.

## Agora, como conquistá-los sem renda?



# 1. Procure seu primeiro cliente

Clique em um anúncio qualquer, fale o que poderia ser melhorado e ofereça uma consultoria por telefone:

- Veja os anúncios no topo do Google;
- Veja os anúncios da Rede de Display do Google;
- Veja anúncios na biblioteca de anúncios do Facebook.

Você precisa criar um motivo para falar com aquele possível cliente.

## Visualizando os ads nas plataformas

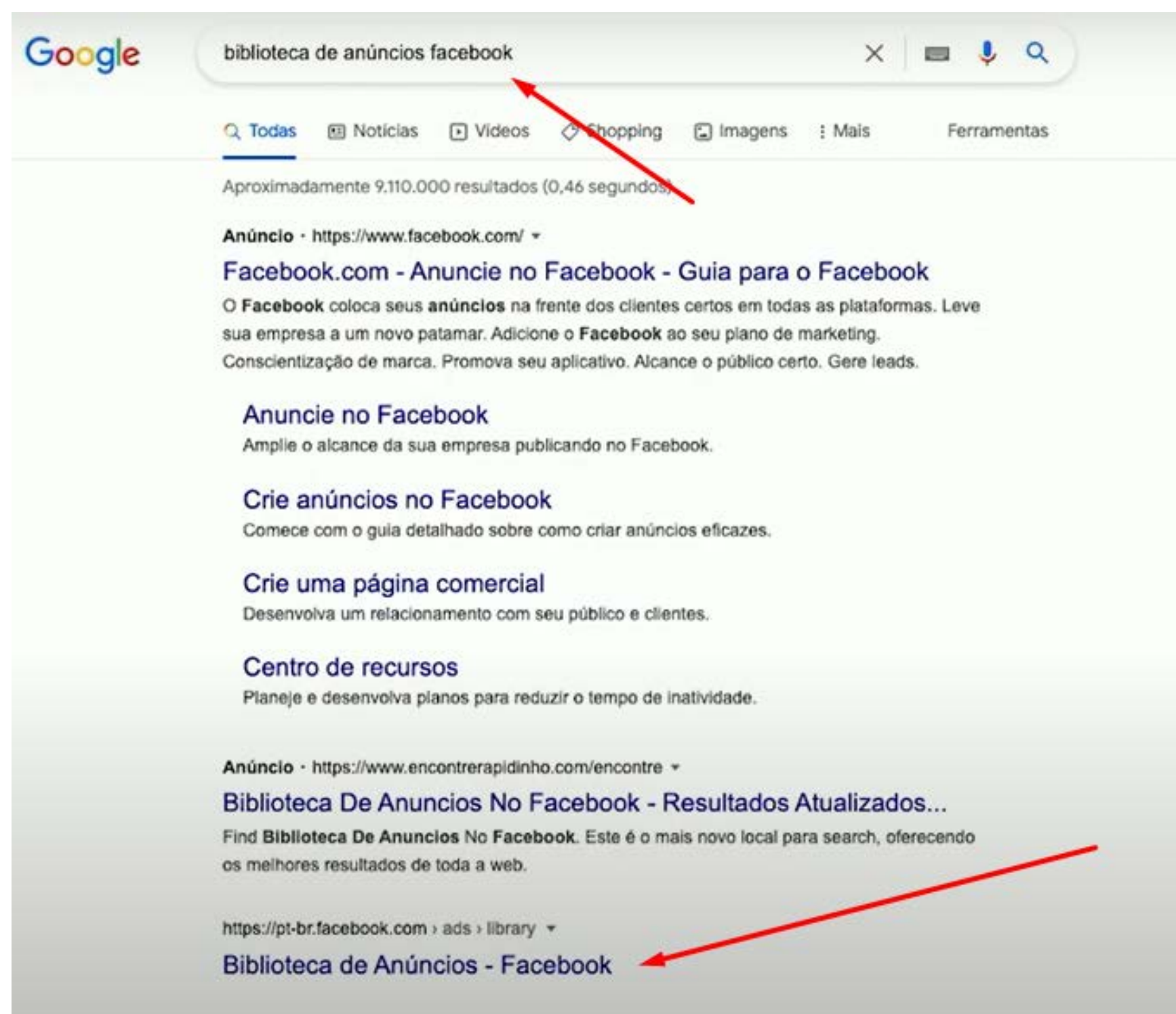
Na sua conta do Google Ads, clique em “Ferramentas e Configurações”, e depois em “Diagnósticos e visualização de anúncios” para conseguir ver alguns anúncios no Google.



Coloque a região e a palavra-chave de um nicho. Com isso, você vai conseguir analisar empresas que estão anunciando.



Para ver os anúncios no Facebook, pesquise o termo “Biblioteca de Anúncios Facebook” no Google e clique no link.




No campo de busca, coloque alguma palavra-chave ou até o nome do anunciante para ver os anúncios dentro do Facebook.

Biblioteca de Anúncios   Relatório da Biblioteca de Anúncios   API da Biblioteca de Anúncios

## Biblioteca de Anúncios

A Biblioteca de Anúncios fornece transparência de publicidade ao oferecer uma coleção abrangente e pesquisável de todos os anúncios atualmente em veiculação nas tecnologias da Meta.

[Veja as novidades](#)



**Pesquisar anúncios**

Defina a sua localização e escolha uma categoria de anúncio para iniciar a pesquisa. [Veja dicas de pesquisa.](#)

Brasil ▼   Todos os anúncios ▼  

## 2. Coldmail

Entre nos sites de empresas que não anunciam no Google ou Facebook e envie um e-mail padrão oferecendo uma consultoria grátis.

## 3. Coldcall

Ligue para empresas e ofereça seu serviço, sempre gerando valor primeiro.

## 4. Direct do Instagram

Envie mensagens no Direct de empresas ou donos de empresas. Seu primeiro contato deve ser exclusivamente pensando em só ajudar.



## 5. Comunidades

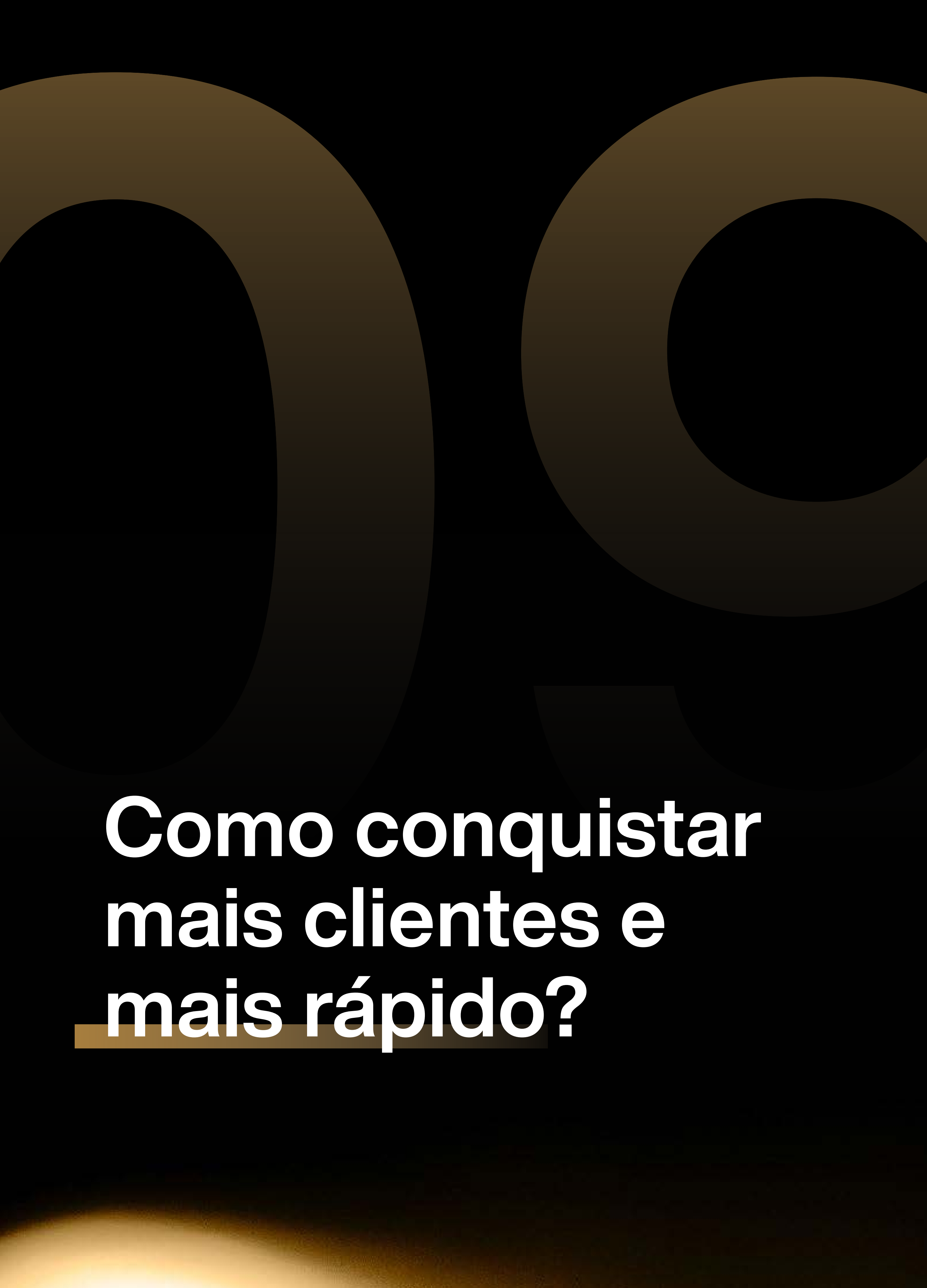
Entre em várias comunidades no Facebook, responda dúvidas, ajude os membros e fale que você é Gestor de Tráfego.

### **Lembre-se!**

A ideia é sempre gerar valor. Se você não se tornar especialista em gerar valor, você nunca vai ser bom em fechar com clientes.







**Como conquistar  
mais clientes e  
mais rápido?**

# Conquistando clientes

Nem tudo na vida acaba sendo um custo e sim, um investimento. A parte mais importante é saber diferenciar os dois. Pensando nisso, vamos dar algumas dicas sobre como você pode crescer mais rápido.

- Vá a eventos de marketing com o objetivo de fazer networking;
- Entre em cursos de marketing digital e empreendedorismo que possua comunidade no Facebook – gere valor e ofereça seu serviço;
- Gere o máximo de resultados para os clientes que você trabalha, colha depoimentos e peça recomendação;
- Se aproxime dos grandes players do mercado;
- Faça anúncios para a sua Landing Page e gere demanda todo dia.

E o que fazer depois de conseguir os primeiros clientes e obter renda?

Vamos supor que você conseguiu 6k num mês com Gestor de Tráfego e Conversão. Para organizar suas finanças, você pode fazer o seguinte:

**3k - seu salário**

**500 - Investimento no futuro**

**1k - Investimento pessoal**

**1.5k - Investimento em ter clientes**



# Princípios para ter um crescimento acelerado como Gestor de Tráfego e Conversão

Para você se tornar um gestor de sucesso, você precisa entender esses dois pilares:

## Vendas

Você precisa ser especialista em buscar e também em conquistar clientes.

## Retenção

Você precisa ser bom em reter os clientes e aumentar o LTV (Life Time Value).

## E o que faz o cliente permanecer?

### Resultado

Você precisa gerar resultado (vendas) para o seu cliente;

### Atendimento

Seu cliente precisa sentir seguro em relação a você.

O sucesso está na satisfação do cliente, logo, este tem que ser o seu foco.



# Como crescer rapidamente?

Para ter um crescimento acelerado, você precisa entender as suas responsabilidades, como Gestor de Tráfego e Conversão, e as responsabilidades dos clientes.

## #01 - Responsabilidades do Gestor de Tráfego

- Criar campanhas de tráfego;
- Analisar todo o processo de conversão;
- Levantar métricas;
- Otimizar o processo de conversão.

## #02 - Responsabilidades do cliente (proprietário da empresa)

- Ter um preço compatível com o mercado (oferta irresistível);
- Saber vender o seu produto e atender os leads rapidamente;
- Manter os investimentos ativos;
- Ajudar no que for preciso para aumentar o lucro.

O profissional se torna um Gestor de Tráfego e Conversão de sucesso quando ele aprende a transformar seus clientes em fãs.

Mas porque enfatizamos a necessidade de um cliente virar o seu fã? Veremos a importância disso logo a seguir.



**Por que  
transformar  
clientes em fãs?**

# Por que transformar clientes em fãs?

Uma base de fãs tornará você em um dos profissionais mais bem pagos do mercado digital.

“A boa reputação vale mais que grandes riquezas; desfrutar de boa estima vale mais que prata e outro”. Provérbios 22:1

Mas como transformar clientes em fãs?

## 01 Conheça seu cliente muito bem

- Descubra qual é produto dele que mais vende;
- Como está a sua Landing Page e Site?;
- Qual é o seu público-alvo;
- Como andam os seus resultados;
- Análise de mercado.

Caso o seu cliente não possua uma boa base (primeiros módulos no CE), você precisará desenvolver antes de iniciar os seus trabalhos com tráfego. Sendo assim, enfatizamos a necessidade de você ser especialista em resolver os problemas do seu cliente, não apenas em tráfego pago, mas em tudo que ele precisar.



## 02 Alinhamento de Expectativa

Você precisa saber quanto o cliente pode esperar de resultado e em quanto tempo.

- Quanto o cliente vai investir?;
- Como definir o investimento do cliente?;
- Quais são os resultados esperados através desse investimento?

### Dicas importantes

- Avise que nos primeiros 3 meses tem o período de aprendizagem;
- Não feche com clientes imediatistas e sem expectativas reais;
- Avise e reforçe por escrito que o resultado não é rápido (mas na sua cabeça, vamos acelerar pelo resultado).

## 03 Defina as Metas

**Defina o CPA (custo por aquisição)** – Quanto o cliente está disposto a pagar por um resultado.

**Defina o QTD (quantidade diária)** – Quantos leads você precisa para gerar uma venda.



## 04 Processo de Conversão

Desenhe para o cliente todo o processo de conversão, por exemplo:



Dessa forma, o cliente verá como ele irá vender mais com clareza.

## 05 Criação de Campanhas

Após a estruturação das bases, enfim começam a criação das campanhas de tráfego.

- Reforce para os clientes que o resultado não é imediato e existe o período de aprendizagem;
- O cliente precisa te enxergar como especialista a todo instante.

**Trate cada campanha como se fosse a campanha da sua vida!  
Também leve o dinheiro do seu cliente a sério como se fosse o seu.**



## 06 Acompanhe os Resultados

- Seja rápido nas análises;
- Após uma semana, pergunte se o cliente está recebendo leads qualificados;
- Desenhe e aplique o funil de métricas para entender os resultados.

Impressões

Cliques

Leads

Vendas

## 07 Otimização com Dados do Funil

Aperte os parafusos:

- **Impressões**
- **Cliques:** poucos cliques e muitas impressões = anúncio ruim e público errado;
- **Leads:** poucos leads e muitos cliques = landing page, promessa/oferta e público errado;
- **Vendas:** cliente não sabe vender

**Faça o cliente entender o que é a máquina do dinheiro.**



## 08 Análise do Serviço Prestado

Se o seu cliente está tendo resultados:

- Escale as campanhas;
- Ofereça outros serviços;
- Peça recomendação;
- Colha depoimentos.


Se o seu cliente não está tendo resultados:

- Otimize até dar certo;
- Peça ajuda;
- Seja ainda mais presente no atendimento;
- Marque uma reunião para encontrar uma solução (antes que o mesmo solicite o cancelamento).


Lembre-se que os clientes precisam te enxergar como especialista a todo instante, por isso:

- Capriche no Instagram;
- Dê algum resultado para seu cliente, mesmo que seja fora do tráfego pago;
- Produza conteúdos (inclusive com os seus clientes).





**Plano para  
alcançar os 25k**



# Planejamento Geral

**1. Ter metas claras de prospecção:** o erro de muitos gestores é ter apenas meta de clientes e esquecer do seu próprio funil de métricas.

Para quem não investe em tráfego (começando do zero):

Seu foco é ter meta de prospecção, leads e vendas.

Com esse número você consegue planejar quantas pessoas você precisa alcançar para conseguir atingir a sua meta.

Para quem investe em tráfego (quando você já possui clientes):

Seu foco é o funil de métricas.

Impressões

Cliques

Leads

Vendas

**2. Perfil do Instagram:** seu perfil é o cartão de visita, deixe alinhado.

**3. Canais de prospecção:** teste vários canais e analise qual gera mais resultados.



#### **4. Ter metas de venda:** tudo precisa ser metrificado.

- Quantos leads eu preciso para fazer uma venda?
- Quais perfis de clientes eu estou conseguindo fechar mais?
- Quais os nichos?
- Foque em ter clientes pagantes. No início, o importante é experiência, não dinheiro.


#### **5. Comunicação:** você precisa ser bom em convencer as pessoas a pararem para te ouvir.

- Quais palavras eu estou utilizando que está convencendo as empresas a me ouvirem?
- Qual o motivo de não fecharem comigo? Quais objeções? (aplique uma pesquisa, pois você precisa de feedback de quem te escuta).
- Qual o tempo médio de contrato? O que eu posso falar para aumentar esse tempo e o que motivou o cliente a fechar o serviço?

#### **6. Satisfação dos Clientes:** você precisa ser bom em criar clientes satisfeitos. O seu lucro está no LTV do cliente e para ele continuar, você precisa gerar um ótimo atendimento e resultado.

- O cliente precisa ter “resultados rápidos” (2 ou 3 meses no máximo);
- Clientes satisfeitos compram mais e recomendam;
- Colha depoimentos, não elogios;
- Foque na bola de neve: sempre entra mais cliente do que sai.





**5 Pilares que formam  
um Gestor que fatura  
acima de 25k**

# Pilares do Crescimento

**1. Tráfego Pago:** Você precisa dominar as ferramentas de Google e Meta Ads.

**2. Conversão:** Você precisa ser bom em conversão. E vai muito além de tráfego pago, envolve Landing Page, Copy, processo de conversão, funil de métricas, métricas individuais e análise de mercado e público-alvo.

Ou seja, tudo que pode e irá gerar resultado para o cliente.

**3. Vendedor:** Você precisa ser um bom vendedor, saber prospectar e também saber conquistar os clientes.

**4. Clientes Fãs:** Você surpreende seus clientes com resultados e atendimentos acima do que prometeu. Não é apenas saber vender, também é preciso saber surpreender.

**5. Mentoria:** Você crescerá 10x mais e mais rápido sendo direcionado e andando com os comprometidos com o assunto em questão.

