

Tráfego pago sem mistério

Entenda o que anúncios fazem, o que precisam e como avaliar os primeiros resultados.

Para quem quer começar com mais clareza, sem complicar o que pode ser feito agora.

POR ONDE COMEÇAR

Anunciar não é apertar um botão. É criar um caminho entre a pessoa certa e uma oferta clara.

A ideia central

Tráfego pago é o uso de plataformas como Google e Meta para levar sua mensagem a públicos específicos. Ele acelera a visibilidade, mas funciona melhor quando existe uma oferta, uma página ou um atendimento preparados.

Use este guia como um primeiro diagnóstico.

Não é preciso resolver tudo de uma vez. Escolha uma ação prática, execute e observe o que muda.

MAPA PRÁTICO

Antes de investir, responda a estas quatro perguntas

01

Qual é o objetivo?

Gerar conversas, pedidos de orçamento, visitas ao site ou vendas? Uma campanha precisa ter um objetivo principal.

02

Qual oferta será divulgada?

A pessoa precisa entender rapidamente o benefício e o próximo passo. Anúncio não corrige uma oferta confusa.

03

Para onde o lead vai?

WhatsApp, formulário ou landing page: o destino deve ser simples, rápido e preparado para responder.

04

Como saber se deu certo?

Olhe além de curtidas. Acompanhe contatos, custo por oportunidade, propostas e vendas geradas.

FERRAMENTAS PARA COMEÇAR

Ferramentas úteis, sem complicar

Ferramenta não substitui processo. Ela ajuda a registrar, executar e medir uma rotina que já tem um objetivo claro.

ANÚNCIOS

Meta Ads Manager e Google Ads

São as plataformas para criar campanhas e segmentar por interesse, região ou intenção de busca.

DESTINO

Landing page ou WhatsApp Business

O anúncio precisa levar a um caminho simples, rápido e preparado para conversão.

MEDIÇÃO

Pixel Meta, Google Tag e planilha de leads

Conecte cliques a contatos, propostas e vendas. Métrica boa é a que ajuda a decidir.

Escolha uma ferramenta por vez e mantenha o hábito por quatro semanas.

O melhor sistema é o que a equipe consegue usar toda semana.

PLANO DE 30 DIAS

Como aplicar na prática

A meta deste primeiro ciclo não é perfeição. É criar uma rotina, reunir informações reais e sair da intenção para a execução.

S1

Semana 1

Escolha uma oferta, defina o público e prepare o destino dos contatos.

S2

Semana 2

Crie anúncio, textos e uma forma de registrar a origem de cada lead.

S3

Semana 3

Suba uma campanha pequena e acompanhe respostas diariamente.

S4

Semana 4

Compare custo, qualidade dos contatos e vendas para decidir o próximo ajuste.

Resultado esperado ao final do ciclo

Uma campanha com objetivo claro, atendimento preparado, visão do custo por oportunidade e dados suficientes para decidir se deve otimizar, mudar a oferta ou aumentar investimento.

CRESCER COM ESTRUTURA

Escalar pede mais do que esforço

O que muda quando a operação ganha volume

Mais clientes significam mais atendimentos, mais pedidos, mais prazos e mais decisões. Sem processo, cada nova oportunidade aumenta a pressão sobre a equipe. Com processo, cada nova oportunidade fortalece o negócio.

Como uma agência ajuda a escalar

Escalar anúncios sem um processo comercial preparado aumenta o desperdício: os contatos chegam, mas a empresa demora para responder ou não acompanha. Uma agência cuida de estratégia, criativos, mídia e otimização para transformar orçamento em aprendizado e demanda previsível.

A parceria funciona quando marketing e operação conversam.

A Wello estrutura estratégia e demanda. A empresa organiza atendimento, entrega e retorno. Juntas, as duas partes criam crescimento sustentável.

COLOQUE EM PRÁTICA

Checklist para esta semana

1

Escolha um serviço ou produto prioritário para divulgar.

2

Escreva uma oferta simples com benefício e ação desejada.

3

Teste se seu WhatsApp ou formulário está pronto para receber contatos.

4

Defina quem responde os leads e em quanto tempo.

Progresso vem de decisões simples repetidas com consistência.

Marque uma ação que você consegue fazer hoje e reserve tempo para ela na agenda.

PRÓXIMO PASSO

Quer aprofundar o próximo passo?

Campanhas bem geridas não são uma promessa instantânea. Elas criam dados, revelam oportunidades e evoluem com otimização e atendimento consistente.

Fale com a Wello

SITE	wellomkt.com
WHATSAPP	+55 41 95235-236
E-MAIL	contato@wellomkt.com

wellomkt.com

Falar pelo WhatsApp