



subido

COMUNIDADE SUBIDO DE TRÁFEGO

AULA 2

Fontes de tráfego

Índice

Introdução	Pág. 2
Lógica do “pão e ovo”	Pág. 3

00'02"

Introdução

Todas as fontes de tráfego seguem o mesmo princípio, ainda que pareçam, por vezes, completamente diferentes entre si.

São muitos botões e opções de configuração, mas, eu prometo: **neste material, você perceberá que as semelhanças são muito maiores do que qualquer nuance existente entre uma fonte de tráfego e outra**, afinal, a lógica por trás de todas elas é a mesma; e, por lógica, entende-se o **raciocínio do “pão e ovo”**.

O que isso significa?

Acompanhe as seções a seguir para descobrir!

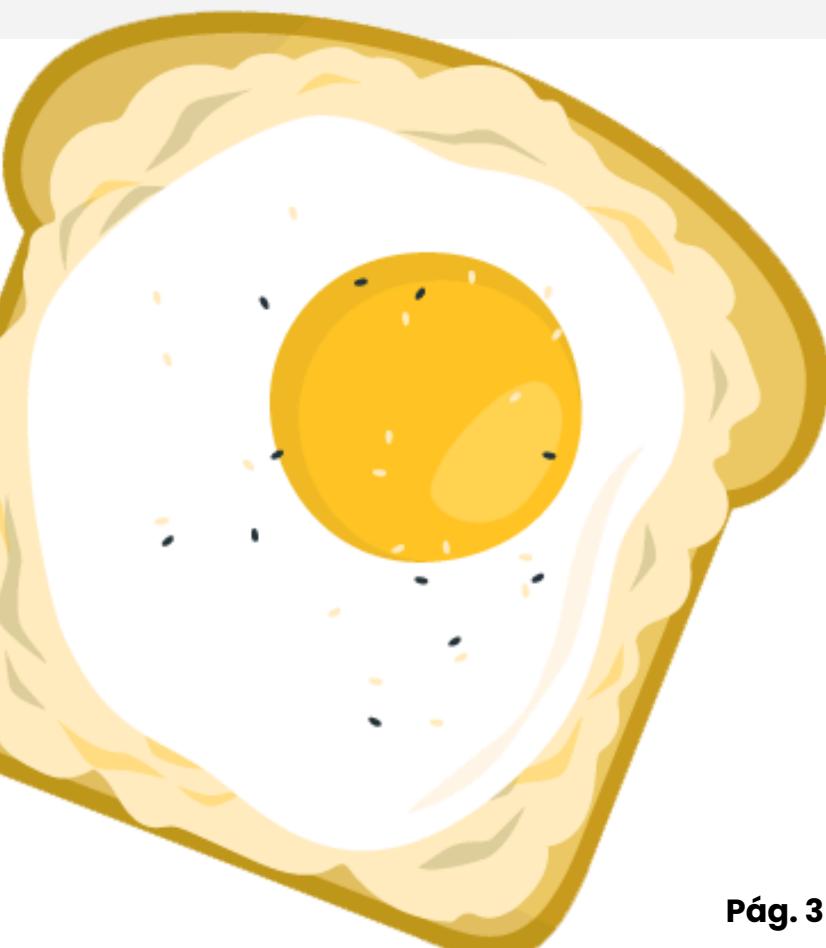
00'39"

Lógica do “pão e ovo”

Não é segredo que, no Brasil, existe uma comida muito comum no nosso dia a dia, conhecida como **pão e ovo**, mas o que isso tem a ver com o tema deste material?

Um dia, estudando tráfego pago, percebi que precisava desenvolver uma **analogia que mostrasse às pessoas que tráfego pago é algo simples e, ao mesmo tempo, bom** — e, convenhamos, existe pouca coisa que é melhor do que um pão com ovo, não é mesmo?

A partir dessa constatação, desenvolvi um **acrônimo (PÃO E OVO)**, composto por **7 letras que representam 7 elementos principais e que nunca vão mudar**, independente da fonte de tráfego que você estiver utilizando:



- P**úblico.
- A**núncio.
- O**bjetivo.
- E**stratégia de lance.
- O**nde aparecemos.
- V**erba.
- O**utras configurações.

"Beleza, Pedro, já que esses são os elementos fundamentais do tráfego pago, qual fonte de tráfego eu deveria aprender primeiro?"

tráfego pago sempre deve estar voltado ao Google ou Meta Ads, pois são as duas maiores fontes de tráfego atualmente:

1. Atenção e relação: o Meta Ads é uma plataforma para atenção e relação e, com isso, significa que você terá que **conquistar a atenção do público** em um “mar” de vídeos engraçados e/ou de familiares e amigos (em um canal em que a audiência não está buscando diretamente/objetivamente você) e, por outro lado, deve-se **criar uma relação com os consumidores do seu conteúdo, fazendo com que eles o sigam, curtam suas postagens, compartilhem e deem preferência para comprar da sua marca.**

2. Intenção, atenção e relação: diferente da Meta, no Google você pode **anunciar para as pessoas na intenção de compra delas**, isto é, a pessoa está pesquisando por um produto e/ou serviço específico (o que significa que ela tem interesse naquilo) e **você pode “colocar” o seu anúncio “na frente” da intenção de compra que o seu público tem**. Ao mesmo tempo, você precisa **chamar a atenção**, pois, “atire a primeira pedra” quem nunca quis pular um anúncio! E, por último, é necessário **criar uma relação com a audiência**, o que é bastante comum, principalmente se você produz conteúdo no YouTube.

Bom, em relação a isso, a resposta é: **depende!** Isso significa que se você não tem nenhum cliente – ainda – para rodar tráfego pago, siga a ordem apresentada neste curso; caso você já tenha clientes, eu indico que considere duas coisas muito importantes – lembrando que **o seu início no tráfego pago sempre deve estar voltado ao Google ou Meta Ads, pois são as duas maiores fontes de tráfego atualmente:**

Então, pergunta-se:

Como é mais fácil encontrar o seu público? Através da captação de atenção das pessoas ou da intenção de compra delas?

Em um mundo ideal, o correto seria anunciar nas duas plataformas (afinal, é barato), mas, se questione: **onde a sua audiência está?** Se você já tem uma marca construída na internet, seja no YouTube, Instagram, Facebook ou qualquer outra plataforma, prefira iniciar pela plataforma que já possui audiência.

E **sobre as outras fontes de tráfego, você tem total liberdade para acessá-las neste curso, conforme a sua necessidade e de acordo com os clientes que você for fechando ao longo do caminho.**

De todo modo, lembre-se que estamos construindo um conhecimento **sólido** e **duradouro**, por isso, é sempre importante estudar aquilo que perdura, **os fundamentos**, porque são eles que acompanharão você em qualquer fonte que deseje trabalhar, beleza?

Tamo junto!