



Como escalar as suas campanhas? Como é que você faz pra crescer e pra você investir mais? Primeiro, vamos à lógica mais simples de todas. Como que você cresce qualquer negócio? Essa tem que ser uma resposta que tá na ponta da sua língua o tempo inteiro. O tempo inteiro você tem que saber como é que você cresce qualquer negócio, porque se você é gestor de tráfego, você tem que crescer o seu negócio. Se você é dono de uma empresa, que vende um determinado serviço, um determinado produto, e você usa o tráfego pago para impulsionar as vendas desse determinado serviço, desse determinado produto, você também tem que saber como é que cresce um negócio. Primeira maneira de você crescer um negócio é você vender para mais clientes. Você que é gestor de tráfego aspirante, Você tem que vender para mais clientes. Eu gosto de falar que você não é gestor de tráfego de verdade até você ter algum cliente. Até você botar a cara a tapa e começar a fechar os seus primeiros clientes. Inclusive, nessa altura do campeonato, com esse tanto de aulas que você viu, com a quantidade de conteúdo que você já tem disponível, você já deveria estar indo atrás dos seus primeiros clientes. Ai, vou esperar mais um pouco. Ai, vou me preparar mais um pouquinho. Não. Você só está retardando a sua evolução. Não seja o principal gargalo da sua evolução. Vai pra cima, faz o que tem que ser feito. Ah, mas eu tô com medo. Ah, mas eu tô inseguro. Ah, mas eu não tenho certeza se eu ainda estou pronto. Eu tiro todos esses medos de você. Beleza, você tá com medo, você não tá pronto e você vai ficar inseguro. Mesmo assim, faça. Engole o choro, faz o que tem que ser feito. A pessoa que começar agora vai ter muito mais resultado do que a pessoa que escolher se preparar. Ah, não, mas eu tenho que ver todas as aulas antes. Não tem. Não tem. Ah, pra que servem as aulas então? As aulas servem pra te dar o conteúdo necessário pra que você aprenda a executar aquilo que o seu cliente precisa. Ah, mas o que o meu cliente precisa? Não sei, você tem que fechar ele pra ele te dizer o que ele precisa. E de qualquer maneira, fechei um cliente agora, eu tenho que implementar. Beleza, você tem o conteúdo aqui. Você tem as aulas, você tem o material de apoio, você tem a Ayla. Você tem tudo o que precisa para executar. Você tem a comunidade para fazer perguntas. Você tem tudo o que precisa para ter resultado. Você só não tem o cliente. É o gargalo do seu próprio negócio. Então, voltando aqui, porque eu me distraí. Como que... Como que você cresce qualquer negócio? Primeiro, venda para mais clientes. Segundo, venda outros produtos para os mesmos clientes. Vou pegar o exemplo do gestor de tráfego aqui, que é o mais fácil. Então, hoje eu entrego para os meus clientes a parte de tráfego pago, amanhã eu posso entregar para ele uma assessoria comercial, eu posso vender para ele landing pages, eu posso vender para ele a configuração do Google Business Profile, em português, Google Meu Negócio. Pô, esse é um excelente produto que você pode vender. Eu posso vender para o meu cliente relatórios, dashboards automatizados? Posso vender uma consultoria de traqueamento? Por que não? Então vender outros produtos para os mesmos clientes é a segunda maneira de crescer um negócio. E a terceira maneira é cobrar mais caro dos clientes atuais. Então é você se desenvolver, melhorar a sua entrega, gerar

mais resultado. Então, voltando, como que você cresce qualquer negócio? Vende para mais clientes, vende outros produtos para os mesmos clientes e cobra mais caro dos clientes atuais. São as três maneiras. Agora, como que a gente faz isso no tráfego pago? Como é que o tráfego pago nos ajuda a fazer isso? Primeiro, o tráfego pago nos ajuda a fazer isso quando nós aumentamos o orçamento dentro de uma ou mais campanhas. Ou seja, eu começo a gastar mais, começo a aparecer para mais pessoas buscando vender mais. Também não adianta nada eu dobrar o orçamento e não dobrar as minhas vendas ou não aumentar em nada as minhas vendas. Raramente a gente dobra o orçamento e dobra as vendas. Isso no tráfego pago não funciona. Nós dobramos o orçamento e temos um incremento nas nossas vendas. Agora, o que não pode acontecer é você dobrar o seu orçamento, aumentar o seu orçamento e você não ter nenhum incremento nas suas vendas. Segunda maneira de você escalar no tráfego pago é anunciar para novos públicos que você nunca atingiu ainda. Vou dar um exemplo bobo de algo que a gente fez aqui, que fez a gente escalar muito os resultados das nossas campanhas. Nós começamos a anunciar para brasileiros que moravam em outros países. Normalmente eu sempre anunciei só pra brasileiro que morava no Brasil. Aí eu falei, putz, tem um monte de brasileiro no mundo, vou começar a anunciar pra brasileiros que moram em outros países. Como que a gente fez isso na prática? Nós temos dentro das fontes de tráfego uma segmentação que chama expatriados, que são as pessoas que moravam, estavam num país, foram pra outros países, anunciei pra essa segmentação. Anunciei pra pessoas que estavam em diversas regiões do mundo para as quais eu queria anunciar, só que eu segmentei as pessoas pelo idioma português. Então eu tava anunciando pra pessoas que estavam em outros países, mas tinham o seu Facebook, o seu Instagram, o seu YouTube em português. Isso ajudou muito. E a terceira maneira foi anunciar para pessoas que tinham interesses que só um brasileiro teria. Então, por exemplo, no Brasil nós temos um banco que chama Banco do Brasil. Se a pessoa tem interesse no Banco do Brasil, é porque ela é brasileira. Então, são as três maneiras que a gente conseguiu encontrar brasileiros fora do Brasil. Então, anunciando para públicos que eu ainda não atingi. Terceira maneira de a gente escalar os nossos resultados é criando novos anúncios. Lembra, o segredo dos anúncios online são Complete a frase. Os anúncios online. Quarta maneira, criar novos públicos super quentes e quentes. É o que a gente falou anteriormente, ter estratégias de distribuição. Quando eu estou o tempo inteiro cultivando novos públicos, isso vai fazer com que eu consiga ter mais resultados e conseguir vender mais para essas pessoas. Hoje, dentro do meu mercado de tráfego pago, principalmente no Brasil, eu sou a pessoa que mais consegue escalar os resultados. Por quê? Porque eu sei mais tráfego do que as outras pessoas? Não. Porque eu dominei os princípios da escala. E um dos principais princípios que eu dominei é o princípio de criar novos públicos para anunciar para esses públicos, ou seja, distribuir conteúdo. Quinta maneira de você escalar o tráfego pago, explorar novas fontes de tráfego. Essa é uma muito óbvia que a maioria das pessoas não fazem. Elas estão anunciando só na meta. A pessoa fala assim, eu preciso escalar. Eu digo, anuncia no Google. Ela anuncia na meta e no Google. Eu digo, beleza, anuncia no TikTok. Ela anuncia na meta, no Google e no TikTok. Eu falo, beleza, agora anuncia no LinkedIn. Explora novas fontes de tráfego. Nem sempre elas vão funcionar, mas muitas vezes essa é uma resposta óbvia que está na sua frente e você não executa ela. Sexta maneira, melhore o seu

processo de conversão fora do gerenciador de anúncios. E essa, de longe, é a maior alavancagem que você pode ter. Então é melhorar sua landing page, é melhorar o seu copywriting, é melhorar os seus canais de comunicação, é melhorar a sua comunicação via e-mail marketing, é você ter uma comunicação via WhatsApp, via SMS, via ligação, é você ter um time de vendas ainda melhor que faz um atendimento ainda mais personalizado, é melhorar o atendimento do seu cliente. é você ter um programa de indicação, é você melhorar a usabilidade do seu site, é entender quais são os fatores que acontecem, o que acontece depois que a pessoa clica no meu anúncio e que eu posso melhorar, onde que eu estou perdendo pessoas. Vender mais com tráfego pago é sobre você tentar transformar o seu funil em um cilindro. O funil é sobre perder pessoas. O cilindro é sobre manter pessoas ao longo do caminho. Eu tenho que entender onde eu estou perdendo pessoas e atacar estes lugares para conseguir melhorá-los de novo, de novo e de novo e de novo. A verdade é que 50% do resultado do tráfego pago está dentro do gerenciador. e os outros 50% estão fora do gerenciador. Como é que eu me torno um gestor de tráfego, se esse é o seu trabalho, ser um prestador de serviço de tráfego pago, como é que eu me torno um gestor de tráfego mais estratégico? Começando a atuar mais fora do gerenciador do que dentro. Começando a olhar o que acontece com a audiência antes dela clicar no anúncio. Como é que o conteúdo é produzido? Como é que é o posicionamento da empresa? E olhando também para o que acontece com a pessoa depois que ela clica no anúncio. Para que página que ela vai? Como que é a copy? Como é que é o atendimento? Como é que é o time de vendas? Como é que é o processo de vendas? O que pode ser melhorado? Porque é aí que você consegue realmente gerar resultado para o cliente e colocar dinheiro no bolso do cliente. Mas tudo começa dentro do gerenciador. Não adianta nada a gente querer trocar os pés pelas mãos. colocar a carroça na frente do boi, nós precisamos primeiro cuidar da operação, entender como que aperta nos botões, dominar os princípios básicos do tráfego. E aí sim depois a gente avança e começa a dominar o que acontece antes da pessoa ir pro tráfego pago e depois da pessoa ir pro tráfego pago, depois que a pessoa clica no nosso anúncio, tá bom? Tamo junto e a gente se vê agora no próximo conteúdo.