

# O ABC do tráfego

PRINCÍPIOS DO TRÁFEGO





# O ABC do tráfego.

## PRINCÍPIOS DO TRÁFEGO

# Pedro, o que é o ABC do tráfego?

Moçada, o ABC do tráfego é um pequeno glossário que eu criei pra facilitar a vida das pessoas que não tem noção nenhuma sobre tráfego e esse mundo do marketing digital. São termos que vocês vão ouvir várias vezes durante nossas aulas. Então caiu de paraquedas aqui? Toma o ABC do tráfego.

Separei aqui os termos que acredito serem os principais e que mais vão gerar dúvida. Não entendeu algum termo e ele não tá aqui? Sinta-se a vontade pra perguntar sobre ele na Comunidade Sobral, tenho certeza que vai encontrar a resposta lá. E não existe dúvida ruim, dúvida simples. A dúvida ruim é aquela que fica dentro da tua cabeça sem a resposta.

### Então booora lá, ABC do Tráfego:

**Conversão:** O pessoal acha que conversão é só quando uma pessoa deixa o e-mail, efetua uma compra, mas não. Conversão é: a **AÇÃO DESEJADA** pelo gestor de tráfego no meu site. Então às vezes, conversão pode ser uma pessoa clicar no meu anúncio e cair numa página onde tem um vídeo meu, pode ser a realização de um cadastro na minha página de captura, pode ser uma compra no meu e-commerce. Enfim, qualquer **ação desejada pelo gestor de tráfego** dentro do meu site, página, etc.

**Lead:** É um contato, quando alguém te dá a **oportunidade de se comunicar com ela** por algum canal. Pode ser e-mail, telefone, etc. Quando a pessoa vai na tua página, preenche o teu cadastro e deixa os dados dela lá pra ti, ela acaba de virar teu lead.

CTA: Call To Action, ou em sua tradução literal, chamada para ação. É quando eu falo assim pra ti enquanto tô gravando um stories "cara, quer se cadastrar na minha aula? então arrasta pra cima (cta)". Ou quando eu tenho aquele post no Facebook dizendo no final "quer se cadastrar, então clique no botão saiba mais (cta)". "Assiste esse vídeo agora!". "Veja o Curso Subido até o final, não pula nenhuma aula." Isso são chamadas pra ação, é quando eu chamo, convido a pessoa a fazer alguma coisa.



Call to actions são muito poderosas, pode ter certeza que se no final de um post do Instagram eu colocar um CTA, um convite pra pessoa comentar algo e dizer o que ela achou do post o número de comentários desse post vai TRIPLICAR. Vai ter um engajamento muito maior comparado ao mesmo post sem um CTA no final.

**Ecommerce:** acho que aqui muito mais pessoas já estão familiarizadas com esse conceito né? É uma loja online, onde tu tem um estoque de produtos e comercializa eles através de um site.

**Perpétuo:** um produto que está a disposição pra venda o tempo todo, a Comunidade Sobral por exemplo **não** é um produto perpétuo, afinal não está a disposição sempre que a pessoa quiser entrar.

**Lançamento:** é um método de venda de um produto. É quando eu abro e fecho o meu carrinho de vendas em um determinado período limitado de tempo. A Comunidade Sobral é vendida através de lançamentos. Existem vários tipos de lançamento:

- ✓ Lançamento Semente: é quando eu faço uma aula e vendo no final dessa aula.
- Lançamento externo: é um evento também, só que aqui eu chamo outras pessoas do mercado pra me ajudarem a divulgar o lançamento.
- Lançamento Passariano: é um outro tipo de lançamento normalmente feito somente para tua base, que foca em uma lista já aquecida, ou seja, pessoas que estão conscientes do produto e da solução que precisam.
- ✓ Meteórico: É um lançamento pelo WhatsApp, vocês não vão ver eu falar dele porque não faço lançamentos usando essa estratégia.

**Afiliado:** Hoje em dia a gente tem várias plataformas de venda na internet como por exemplo **Hotmart**, Monetizze, Eduzz. E eu recomendo a Hotmart sempre, os caras são meus parceiros demais! Essas plataformas permitem que tu se **afilie** a algum produto, o que isso significa na prática? Existe lá o produto **emagreça sem parar**, por exemplo. Aí o dono desse produto abre ele pra afiliação, que é uma permissão para que eu também divulgue e venda o produto dele em troca de uma comissão.



Quando eu me torno um afiliado desse produto eu vou receber um link específico liberado pelo dono do produto lá dentro da Hotmart: "www.esp.com.br/link-do-pedro". E todo mundo que comprar através do link do Pedro, vai me gerar aquela comissão.

Então, resumindo, afiliados são pessoas que vendem produtos de terceiros através de um link específico e ganham comissões por isso.

**Dropshipping:** Galera do dropshipping me perdoem, eu realmente não sei explicar direito o que é drop, mas não podia deixar de colocar esse termo aqui no glossário. Dropshipping é basicamente quando tu cria uma loja online sem precisar ter um estoque pra isso, diferente do e-commerce onde tu precisa de um estoque pra operar. No drop tu vende produtos que estão sendo comercializando em sites tipo AliExpress por exemplo, tu faz a ponte entre o cara que faz a logística da entrega e um comprador e ganha uma grana em cima disso. Enfim, é uma explicação bem bosta, só que eu não faço isso e é por isso que vocês também não vão ver aulas minhas falando sobre dropshipping. Afinal aqui só falamos sobre o que fazemos moçada.

**Ferramenta de email:** Ferramenta que gerencia e dispara emails para leads (contatos).

Ferramenta de página: Ferramenta que cria landing pages (páginas de captura de leads).

**Criativo:** É o anúncio que eu tô divulgando. Vocês vão me ouvir muitas vezes eu falar "muda o criativo, faz um criativo novo..". E criativo nada mais é que o vídeo, imagem, descrição, título que eu tô usando pra divulgar o meu ebook, a minha aula, o meu lançamento. Enfim, é a parte que as pessoas tem contato ali no anúncio. Por exemplo se eu tenho duas imagens iguais, só que em cada uma tenho um texto diferente, então eu tenho dois criativos. Criativo não é só a imagem ou vídeo, é a junção de todos os elementos que tu usa pra te comunicar com o teu alvo no anúncio.

**CPL:** Custo por lead, ou seja, quanto está custando a aquisição de cada novo contato através de uma campanha de captação. Eu não uso muito esse termo pra isso, eu normalmente uso CPL pra falar de outra coisa, a explicação pra isso tá no próximo tópico.

**CPL:** Conteúdo de pré lançamento, quando tu tá fazendo um Lançamento Interno, cada uma das tuas aulas são chamadas de CPL, conteúdo pré lançamento. Que são os conteúdos que são liberados antes da abertura do carrinho, que é o "L" de fato, ou seja o Lançamento. Eu normalmente quando falo em CPL, estou falando das aulas que acontecem no lançamento e não do custo por lead conforme falei no tópico anterior.



**SEO:** Search Engine Optimization, ou na sua tradução, otimização para mecanismos de busca. É quando tu otimiza teu site para ele ser facilmente encontrado quando alguém pesquisar por ele (galera da Agência Mestre, Fábio Ricotta me perdoa pela definição porca também). Mas a idéia é mais ou menos essa moçada.

**CPA:** Custo Por Ação, o CPA pode ser usado como custo pra qualquer coisa. Pode ser o custo por compra, o custo por lead, enfim, o custo por uma determinada ação. Vocês vão me ouvir falar muiito essa expressão aqui, principalmente quando eu quiser falar do teu **custo por lead**, eu vou falar do teu CPA.

CPC: Custo por clique, é quanto custa pra uma pessoa clicar no teu anúncio.

**CTR:** Click Through Rate, ou traduzindo, taxa de cliques no anúncio. A fórmula do CTR é o número de cliques no teu anúncio divididos pelas impressões, que são quantas vezes ele foi visto (cliques/impressões). Se o meu anúncio teve 100 cliques e 1000 impressões, quer dizer que eu tive um CTR de 10%. Ótimo indicador sobre a qualidade do anúncio.

**CPM:** Custo por mil impressões, o custo pro teu anúncio ser visto 1000 vezes pelas pessoas. Quanto maior a concorrência pra um determinado público, maior o CPM. E quanto menor for o tamanho do público, maior também é o CPM, afinal o público é muito restrito e vai ser caro pra atingir todo mundo. Então normalmente um CPM alto quer dizer essas duas coisas, muita concorrência no leilão ou público muito pequeno.

"Pedro, o que tu considera um CPM caro?" Depende, cada conta tem o seu CPM. Então tu vai ter que comparar o teu CPM com o teu próprio CPM, como eu disse antes, encontrar um padrão e depois fazer as comparações.

**CPV:** Custo por visualização, quanto que custa pra pessoa visualizar o meu vídeo? E é importante ressaltar que diferentes ferramentas contam a visualização de maneiras diferentes. Pro Facebook uma visualização é contada a partir de 3 segundos do teu vídeo, no Youtube a visualização é contabilizada quando a pessoa vê 30 segundos do teu vídeo.

E ainda temos diferentes métricas dentro do CPV:

**⊘** CPV 25%

**⊘** CPV 75%

**⊘** CPV 50%

**⊘** CPV 95%



Ou seja, quanto que custou pra pessoa ver X% do meu vídeo. Vamos falar muito sobre isso dentro das aulas.

**ROI:** O ROI basicamente mensura o **retorno em cima de toda a tua estratégia**. Como é que eu calculo o ROI?

ROI = [(Retorno do Investimento – Custo do Investimento) / Custo do Investimento] x 100

Por exemplo, vendi meu curso e faturei R\$ 1.000.000,00. Investi R\$ 500.000,00 pra faturar esse R\$ 1 milhão.

Então: ROI = 1.000.000 - 500.000 = 500.000 / 500.000 = 1 x 100 = 100

Ou seja, tive um ROI de 100%.

**ROAS:** Tem muita gente que confunde ROI com ROAS, mas eles não são a mesma coisa. Atenção! O ROI mensura o **retorno em cima de toda a tua estratégia. O ROAS mede a eficácia dos anúncios**, não entra o teu faturamento em vendas no orgânico por exemplo. Só o que veio através dos anúncios.

ROAS = (Lucro conseguido com os anúncios pagos/ Custos publicitários envolvidos) x 100

**True View for Action / TVA / TVFA:** Tipo de anúncio do YouTube que visa conversão, vocês vão me ouvir falando muito sobre eles.

**Lookalike:** Público semelhante do Facebook, basicamente eu dou pro Facebook uma amostra de público "óh Facebook, tá aqui uma lista dos meus 1000 clientes, acha pessoas parecidas com eles". Aí o público que vai ser gerado a partir dessa amostra que eu dei pro Facebook vai ser o meu lookalike.

**Subido:** Forma de acumular prova social num post que eu inventei no passado, descobri como ser feita, e antes tinha que ser feita manualmente, no dedo. Hoje em dia é MUITO mais fácil de fazer, é só selecionar um box.

Tem uns carinha falando por aí:

"Subido morreu" , "Subido não serve pra nada"



E o que eu tenho pra dizer pra essas pessoas é: meu ovo que o subido morreu e não serve pra nada. O subido ainda funciona, ele existe. Só é muuuito mais fácil de fazer ele.

Mas acima disso, subido é a minha marca, subido é o que se criou através de tanto conteúdo de valor que eu compartilho com as pessoas na internet. Tanto que deu o nome ao nosso amado Curso Subido de Tráfego.

Subidos somos nós, pessoas que estão assistindo essa aula, pessoas que fazem parte da Comunidade Sobral e tão dominando a porra toda.

#### Enfim:

**#todossomossubidos**, tenho certeza que fizemos uma marca na história do tráfego no Brasil e vocês fazem parte disso!