



COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

GESTÃO DE TRÁFEGO EM 2025: COMO GANHAR DINHEIRO



LIVE #317

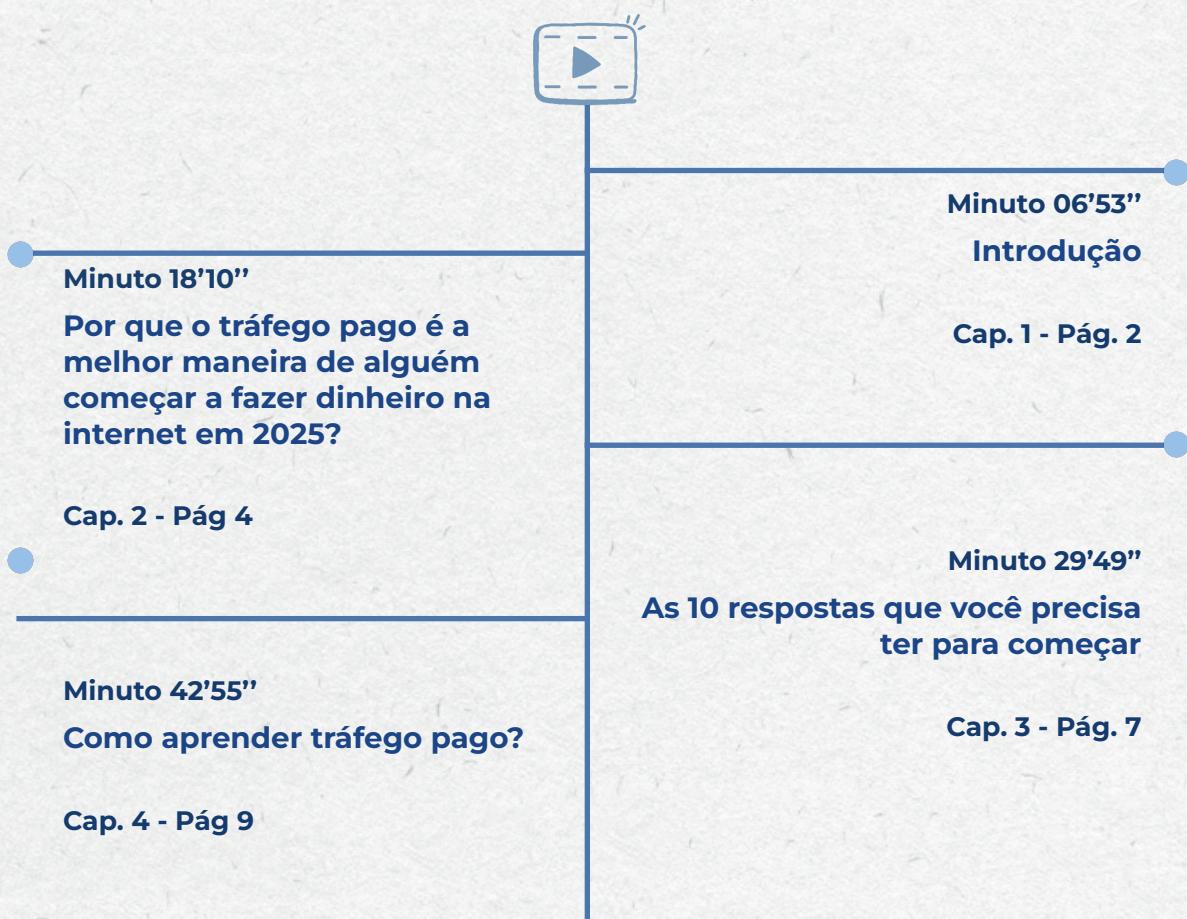


@pedrosobral



pedrosobral.com.br

SUMÁRIO



Seja bem-vindo ao PDF supremo da **live 317: Gestão de tráfego em 2025 - como ganhar dinheiro**. Nas próximas páginas eu **vou compartilhar com você os passos mais importantes para fazer de 2025 o melhor ano profissional da sua vida até aqui.**

Está pronto para ser o melhor gestor de tráfego pago do mercado?

Então, continue a leitura!

1



06'53"

Introdução

Neste material eu vou compartilhar o caminho das pedras, o passo a passo para faturar mais em 2025 como gestor de tráfego pago.

Obviamente que este não é um guia definitivo, mas a seguir você encontrará o primordial para ter sucesso no mercado digital.

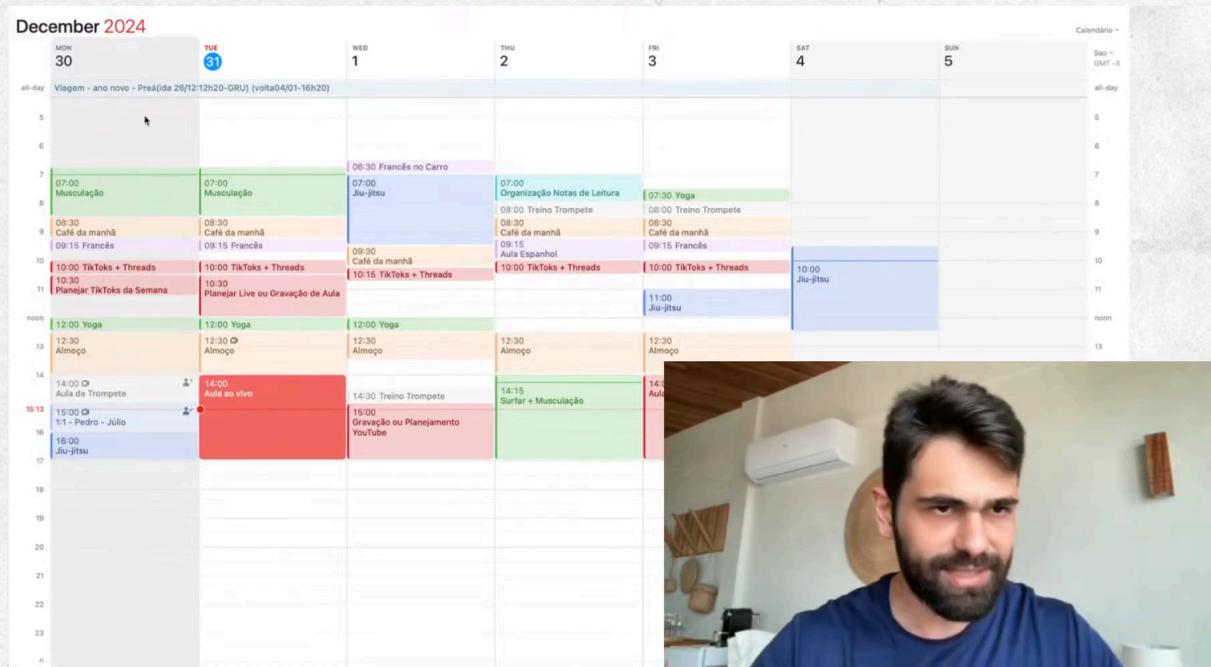
Eu fiz uma pesquisa com mais de 5 mil alunos que faturaram 5 mil reais por mês, ou mais, e o meu intuito era descobrir como era a rotina desses profissionais. Os resultados são estes:

Rotina clara e consistente para estudar tráfego pago: Sim: 50.61% Não: 49.39%	Faturamento médio: Sim: R\$ 6.360,74 Não: R\$ 4.060,57
Rotina clara e consistente de prospecção de clientes: Sim: 21.15% Não: 78.85%	Faturamento médio: Sim: R\$ 9.246,62 Não: R\$ 4.145,58

Esses dados mostram que **uma rotina clara de estudos e prospecção bem alinhadas podem mudar seus resultados financeiros** como gestor de tráfego.

E o que é uma rotina clara?

Um exemplo pessoal é o agendamento de todas as minhas tarefas mensais:



Dessa forma, eu sei o quê, quando e onde acontecerão cada atividade programada e como eu devo me programar para cada uma delas durante as semanas.

Se você não estabelecer uma rotina em que haja horários definidos para cada atividade obrigatória, qualquer imprevisto vai roubar sua produtividade.

Você sabe o que estará fazendo na próxima terça-feira, às 15h? Eu sei o que eu estarei fazendo: vou apresentar mais uma live imperdível para que você avance como gestor de tráfego em 2025. Isso é uma rotina clara!

Coloque isto em sua mente: **as pessoas não falham por não saber a parte técnica; elas fracassam por não desenvolverem uma rotina com processos claros de implementação dos aprendizados.**

2



18'10"

Por que o tráfego pago é a melhor maneira de fazer dinheiro na internet em 2025?

Toda vez que falamos sobre fazer dinheiro, precisamos avaliar os 4Q's:

- Qual- Quanto- Quantas- Quem

No caso do gestor de tráfego pago, a solução oferecida para o mercado é a configuração de anúncios on-line nas plataformas **Meta Ads e Google Ads**. Até o momento, não existe um sindicato dos gestores de tráfego pago, então, **a sua remuneração vai depender de alguns fatores:**

- Investimento do cliente;
- Suas habilidades como gestor de tráfego pago;
- Quanto o seu trabalho influencia no resultado financeiro do cliente;
- Modelo de negócio que você deseja construir.

É válido ressaltar que, sua remuneração pode variar de acordo com o investimento do cliente em tráfego pago, ou seja, se ele investe trezentos reais, sua remuneração será x; se ele investir trezentos mil reais, seus ganhos serão y.

Tenha em mente que o seu trabalho é colocar dinheiro no bolso do seu cliente e quanto mais você fizer isso, melhor será sua remuneração. Além disso, você pode escolher um modelo de negócios que favoreça o aumento dos seus ganhos a longo prazo.

“Como assim “modelo de negócios”, Pedro?”

Vou dar um exemplo para você entender melhor: eu conheço um gestor de tráfego que atende 250 advogados e cobra de cada um deles oitocentos reais. Ele possui mais quatro funcionários e a margem de lucro da sua empresa gira em torno dos 40%.

Para muitos gestores de tráfego pago, cobrar oitocentos reais por mês de um cliente é pouco, mas este é o modelo de negócios escolhido por ele para faturar mais de duzentos mil a cada trinta dias.

Então, **você deve estabelecer o quanto deseja faturar por mês para, então, desenhar sua operação** e seu modelo de negócio. Diante deste cenário, **você pode faturar:**

- Entre R\$300,00 a R\$1000,00 reais/mês sendo gestor de tráfego de UM negócio local;
- Entre R\$500,00 a R\$3000,00 reais/mês sendo gestor de tráfego de UM e-commerce;
- Entre R\$1000,00 a R\$4000,00 reais/mês sendo gestor de tráfego de UM infoproduto.

Estas são as grandes áreas no mercado digital e dentro da Comunidade Sobral de Tráfego você conseguirá aprender sobre cada uma delas.

“Entendi, Pedro, mas será que temos tantas empresas interessadas no tráfego pago?”

O Brasil acabou de bater a marca de 60 milhões de CNPJs ativos desde 1998:

O Brasil acaba de bater a marca de 60 milhões de Cadastros Nacionais da Pessoa Jurídica (CNPJs) criados desde a instituição do cadastro em julho de 1998, em substituição ao Cadastro Geral de Contribuintes. No entanto, pouco mais de um terço desses registros — ou **21,8 milhões** — estão ativos hoje. 8 de abr. de 2024

 O Globo
<https://oglobo.globo.com/capital/post/2024/04/08/brasil-bate-marca-de-60-milhoes-de-cnpj>



Diante desses dados você acredita que não tem empresas interessadas nos seus serviços? Mesmo se você considerar a grande quantidade de gestores de tráfego no mercado atualmente, ainda assim haverá espaço para profissionais competitivos como você.

Lembre-se: você só compete com quem trabalha o mesmo tanto que você e eu garanto que nem 1% dos profissionais espalhados no mercado conseguem manter constância no aprendizado e na prospecção contínua. Ou seja, oportunidades não faltarão para você em 2025, se não estiver no grupo dos 99%.

As 10 respostas que você precisa ter para começar

Algumas perguntas vão aparecer na hora da tomada de decisões e eu quero responder cada uma delas a seguir. **Meu intuito é que você não deixe a dúvida de paralisar em 2025.**

Por que uma empresa pagaria pelos serviços de tráfego pago?

Porque o trabalho do gestor de tráfego pago faz as empresas adquirirem mais clientes. Toda empresa está disposta a pagar para ter mais clientes.

É o gestor que cria o anúncio (a imagem, o vídeo, o áudio)?

Não! Essa é uma responsabilidade da empresa. Ainda assim, a partir das ferramentas gratuitas de edição de vídeo e imagem, é possível oferecer este serviço também.

Quem financia os anúncios?

A empresa! O gestor é um prestador de serviços.

O Gestor de Tráfego é um Social Media?

Não! O gestor de tráfego pago é um operador das duas ferramentas mais conhecidas no mercado: Meta Ads e Google Ads.

Eu tenho que pagar para criar uma conta nessas ferramentas?

Não! A configuração de contas é gratuita e a empresa só paga quando alguém vê ou clica no anúncio.

A empresa precisa me passar a senha dela para eu fazer os anúncios para ela?

Não! A empresa vai criar uma conta de anúncios e ela vai liberar um acesso para o seu e-mail.

Quanto que o gestor de tráfego ganha para fazer isso?

Depende da empresa. Os valores médios cobrados por gestores de tráfego iniciantes são:

- Gestor de Tráfego de UM negócio local: R\$300,00 a R\$1000,00 reais/mês;
- Gestor de Tráfego de UM ecommerce: R\$500,00 a R\$1500,00 reais/mês;
- Gestor de Tráfego de UM infoproduto: R\$1000,00 a R\$2000,00 reais/mês.

Por que uma empresa pagaria essas quantidades por esse trabalho?

Se o seu trabalho é colocar dinheiro no bolso do cliente, o justo é que você fature de maneira proporcional.

Quanto tempo demora para eu ganhar dinheiro?

Entre 30 a 60 dias você conseguirá fazer dinheiro como gestor de tráfego pago.

Por onde eu começo a aprender tráfego pago?

Vou deixar sugestões a seguir.

4



42'55"

Como aprender tráfego pago?

A primeira maneira de aprender sobre o tráfego pago é através do conhecimento passivo. Neste processo, você vai adquirir os alicerces do tráfego pago, mas nunca se sentirá seguro para atuar no mercado.

Nesta fase, eu recomendo que você leia a central de ajuda do Meta Ads e do Google Ads para compreender, com clareza, o funcionamento de cada uma das fontes de tráfego pago.

Você também deve aprender com quem já está no mercado digital há muito tempo. No meu canal no YouTube, por exemplo, você vai encontrar diversas aulas para aprimorar seus conhecimentos sobre tráfego pago.

Através do conhecimento ativo, você vai adquirir os alicerces do tráfego pago e desenvolver segurança para atuar no mercado. O primeiro passo desta fase é o famoso fuça e clica na prática. Eu sugiro que você entre nos gerenciadores de anúncios do Meta Ads e do Google Ads e aperte os botões para descobrir como cada um deles funciona.

Além disso, você deve aprender e implementar. Ao término (ou simultaneamente) de cada aula assistida dentro do portal de conteúdos da Comunidade Sobral de Tráfego, aplique todo o conteúdo para fixar melhor o aprendizado.

E, por fim, não fuja do campo de batalha! Não vai adiantar estudar e não dar a cara a tapa. Por isso, pare de se esconder atrás do “eu preciso estudar mais” e vá prospectar seus primeiros clientes. Se você escolher permanecer estudando sem prospectar, saiba que seu 2025 terminará da pior maneira possível.

“Mas, Pedro, quando eu sei que estou minimamente pronto para o campo de batalha?”

Verifique suas habilidades através deste checklist:

- Criar uma conta de anúncios e configurar as formas de pagamento;
- Entender o mínimo do mínimo sobre persona;
- Configurar as segmentações dos anúncios;
- Saber identificar bons anúncios: pesquisar referências na Biblioteca de anúncios;
- Criar uma campanha de mensagem para o WhatsApp e uma campanha na rede de pesquisa;
- Conhecer o beabá sobre otimização de campanhas;
- Saber convencer empresários a fecharem com você.

Dominar estas atividades é crucial para começar no campo de batalha, mas não se desespere: o que você não sabe, você aprende!

10 horas de conteúdo para aqueles que vão dobrar o faturamento em 2025

Assista a estes conteúdos para faturar mais em 2025:

[Como fazer anúncios no Meta Ads em 2025;](#)

[Como criar campanhas no Google Ads em 2025;](#)

[Como anunciar para o público certo no Meta Ads em 2025;](#)

[Como escolher públicos e palavras-chave no Google Ads em 2025;](#)

[O framework dos anúncios impossíveis de serem ignorados;](#)

[Como fazer anúncios online para negócios locais;](#)

[Como prospectar, negociar e fechar clientes de tráfego pago.](#)

Fechou?

Meu conselho para você é: **implemente uma rotina clara de estudos e prospecções.** Largue o perfeccionismo e comece a correr atrás de novos clientes. Lembre-se que seu perfeccionismo não vai te levar a lugar algum. Na verdade, você será paralisado por ele.

Através de todos os conteúdos compartilhados anteriormente, você estará pronto para começar e o aprimoramento virá no caminho. “Rotina” é a palavra para o seu 2025 porque de nada vale qualificação técnica sem atividades programadas de maneira pragmática.

Então, desenvolva agora o seu planejamento de janeiro e leia este material quantas vezes precisar. Faça o seu 2025 valer a pena e conte comigo neste processo.

Tamo junto!