

COMO FAZER UM PORTFÓLIO DE GESTÃO DE TRÁFEGO

Passo a passo completo!



1- CAPRICHE NA APRESENTAÇÃO VISUAL DA PROPOSTA

Um dos detalhes mais importantes a serem considerados pelos prestadores de serviços é a apresentação visual da proposta. Um documento desorganizado e mal apresentado pode fazer com que os clientes o descartem antes mesmo de abrir e ler.

Portanto, antes de qualquer coisa, procure caprichar bastante na apresentação visual. Crie uma proposta personalizada e atrativa aos clientes, mas tenha muito cuidado para não exagerar. Uma dica é procurar utilizar gráficos e detalhes que causem impacto no cliente, isso fará com que as pessoas leiam o documento com outros olhos.

2. UTILIZE UM ÍNDICE

Todos os prestadores de serviço não podem deixar de utilizar um índice na proposta comercial. O sumário é essencial para facilitar e direcionar a leitura do documento. Além disso, ele o deixa mais organizado, passando uma impressão melhor ao leitor.

3. MONTE UMA INTRODUÇÃO DE QUALIDADE

A introdução é o que fará com que o cliente se interesse ou não pela proposta de prestação de serviços apresentada. Portanto, é nessa hora que deve-se mostrar ao leitor, de forma sucinta, o que será o serviço, dando aos prováveis clientes uma noção sobre o trabalho e o que a empresa tem a oferecer.

Lembre-se que a introdução não deve ser longa. O seu objetivo é única e exclusivamente apresentar de forma resumida o serviço e motivar a pessoa a ler a proposta até o fim.

MOSTRE OS DETALHES DO SERVIÇO A SER PRESTADO

Depois de devidamente realizada a introdução da proposta, chegou o momento de aprofundar o trabalho em questão e apresentar ao leitor os detalhes.

Ao falar do trabalho, o prestador de serviço deve explicar todos os pontos, deixando claro como ele será realizado. Uma dica muito importante é que ao descrever o serviço, divida-o em tópicos, como:

- 1. Escopo do trabalho**
- 2. Planejamento**
- 3. Cronograma a ser seguido**
- 4. Investimento**
- 5. Ganhos e benefícios**

APRESENTE A EMPRESA

Para fechar a proposta, é muito importante apresentar a empresa e destacar suas qualidades. Nessa hora pode-se também apresentar outros serviços prestados e resultados que já foram obtidos em outros trabalhos. Deve-se apenas tomar cuidado para não estender demais e deixar a leitura cansativa.

Por último, finalize colocando as informações de contato, endereço da empresa e todos os detalhes que ajudem o cliente a encontrar a empresa e fazer a primeira ação de proximidade.

MODELO DE PORTFÓLIO #1



PROPOSTA DE MARKETING

TRÁFEGO PAGO

O Tráfego Pago são os anúncios publicitários criados através de plataformas específicas que geram o acesso rápido ao seu site, página, perfil ou canal, ele também é conhecido como "Link Patrocinado".

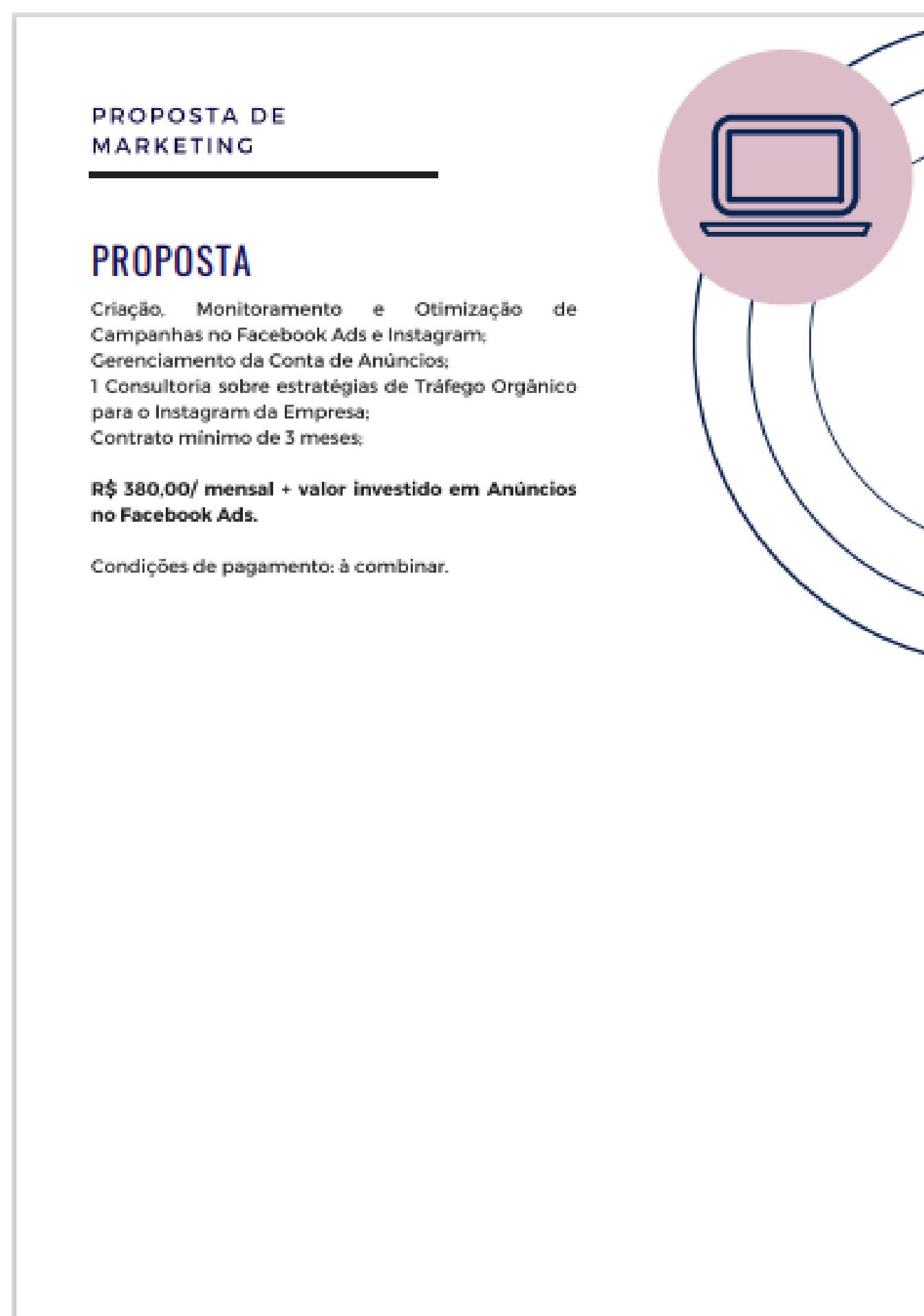
OBJETIVO

O objetivo do Tráfego Pago é aumentar a visibilidade, levar novos potenciais clientes, aumentar o número de clientes fiéis e, consequentemente, aumentar o faturamento de empresas.

PROJETO



- 1. PESQUISA:** Pontos Analisados: a natureza do seu negócio, os seus objetivos e demais requerimentos. Selecionamos as palavras e frases que são mais utilizadas por seu público-alvo e elaboramos um plano de ação dentro de seu orçamento e metas para conseguir maiores vendas, consolidação da marca ou expansão.
 - 2. EXECUÇÃO:** Nessa etapa, pegamos todos os dados levantados durante a fase anterior e criamos campanhas e anúncios que sejam altamente relevantes e atrativos. É nesta etapa que sua empresa passa a ter uma exposição mais destacada.
 - 3. MONITORAMENTO:** Assim que os anúncios vão ao ar, começa a etapa de monitoramento. Aqui, os resultados das campanhas são monitorados a fim de se entender o comportamento das mesmas. Esses dados são entregues periodicamente em forma de relatórios de desempenho ao cliente especificando o que foi feito, por que foi feito e sugerirá os próximos passos.
 - 4. OTIMIZAÇÃO:** Todo aprendizado adquirido no Monitoramento é aproveitado para realizarmos ações que garantam crescimento contínuo das campanhas dos nossos Clientes, afinal o objetivo é fazer nossos clientes crescerem mês a mês. Nesse momento, podemos optar por trocar e testar novas palavras-chave e novos anúncios.



MODELO DE PORTFÓLIO #2

Gestor de Tráfego

MÍDIA KIT

Agência de Gestão de Tráfego

[www.gestordetrafego.online](#)

Gestor de Tráfego

Trazemos para você novos clientes

Sobre nós

Somos uma agência de marketing digital de serviço completo. Nossa equipe desenvolve estratégias de conteúdo eficazes para empresas com visão de futuro. Temos um histórico comprovado de aumento de classificações em mecanismos de pesquisa.

Nossos números

Vendas: 10M de faturamento por mês
Facebook: 700K de seguidores
Instagram: 300K de seguidores
Twitter: 185K de seguidores

Entre em contato

(41) 3224-8358
Rua Desembargador Motta 146 sala 13
[www.gestordetrafego.online](#)

RISCO ZERO
GARANTIA 30 DIAS

Gestor de Tráfego

Serviços prestados por nossa agência

Tripliquamos suas vendas com estas ações de marketing

Gestão de Tráfego Local

Maximizamos sua presença nas páginas de resultados do mecanismo de pesquisa em escala local.

Google Meu Negócio

A otimização do Google Maps é uma parte importante de sua estratégia de marketing local.

Páginas de Captura

Um dos passos mais importantes ao iniciar um negócio na internet é criar uma página de captura de dados de seus clientes em potencial.

Campanha de E-mail Marketing

Ajudamos seu e-commerce a vender mais com e-mail marketing. Aumente sua Taxa de Recompra.

Campanhas de Google Ads

Criamos Campanhas Online de Sucesso para o seu Negócio.

Campanhas de Facebook e Instagram Ads

O Facebook Ads é a plataforma de anúncios do Facebook. Ela permite criar campanhas e anúncios para públicos específicos com um custo baixo e excelentes resultados.

Gestor de Tráfego

Como será realizado o nosso trabalho

Tráfego Pago

- Links Patrocinados
- Rede de Display do Google
- Google Shopping / Google Merchant Center
- Campanhas em vídeo
- Campanhas de apps
- Facebook Ads
- Instagram Ads
- Twitter Ads
- LinkedIn Ads
- Waze Ads

Google Ads, com esta ferramenta incrível é possível abordar seu cliente de diversas formas.

Links Patrocinados

Eles são muito importantes para as estratégias de pesquisa. Como você imagina todas as pessoas que desejam contratar um serviço ou comprar um produto pesquisam no Google em busca de informação, os links patrocinados, como o nome já diz, você paga por clique (CPC).

Rede de Display do Google

São anúncios gráficos exibidos na rede de parceiros do Google. O que é a rede de parceiros? São os sites, blogs, lojas virtuais, aplicativos, vídeos do YouTube, ou qualquer outro canal que faça uso do Google AdSense (esta plataforma paga um determinado valor para as empresas que exibem os anúncios). E o Google possui uma rede de parceiros gigante.

Por exemplo: Você vende produtos para Pet, ou tem uma clínica veterinária, e passamos exibir seus anúncios no canais relacionados para os amantes de animais.



Google Shopping / Google Merchant Center

Sabe aqueles anúncios com as fotos dos produtos, preços e a descrição?

Se você tem uma loja virtual e deseja exibir seus anúncios para um grande número de potenciais clientes (leads) este é um ótimo caminho. Em outras palavras, se você não anuncia no Google Shopping está perdendo vendas.



Campanhas em vídeo

Gostamos muito de aplicar as campanhas em vídeo para empresas que precisam expor seus produtos ou serviços, que sejam úteis para quem está buscando informações no YouTube e sua rede de parceiros.

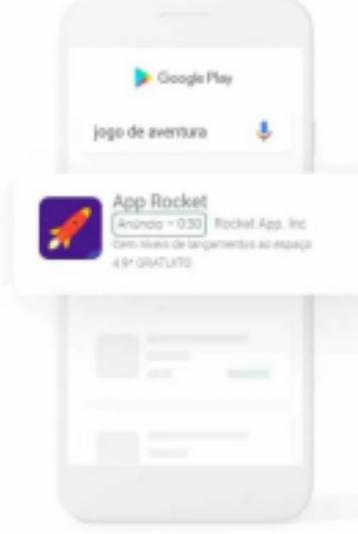
Metas e subtipos de campanha de vídeo

Meta	Subtipo	Redes	Formatos de anúncio
Leads	Gerar conversões	Vídeos do YouTube, parceiros de vídeo na Rede de Display	In-stream pulsável
Traffego do site	Gerar conversões	Vídeos do YouTube, parceiros de vídeo na Rede de Display	In-stream pulsável
Consideração de produto e marca	Influenciar a consideração	Pesquisa e vídeos do YouTube, parceiros de vídeo na Rede de Display	In-stream pulsável vídeo discovery
Shopping (exige uma conta do Google Merchant Center)	Vídeos do YouTube		In-stream pulsável

Campanhas de apps

Muito gente confunde esta ferramenta, ela foi criada exclusivamente para os desenvolvedores de APPs, se você deseja exibir seus anúncios para clientes que estão envolvidos com algum segmento precisa utilizar a rede de display do Google.

Sabe os anúncios em vídeo que visualizamos em jogos, aplicativos de controle financeiro, entre milhares de outros APPs, o gestor de tráfego precisa entender o seu público, e para isso, ele precisa da sua participação.

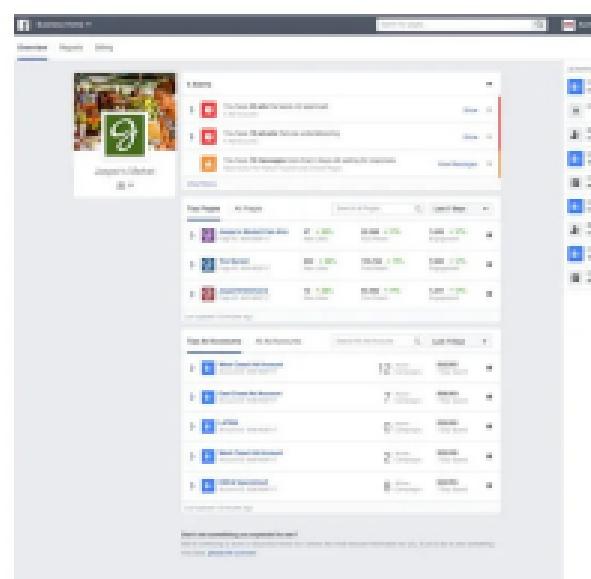




Facebook Ads

Na gestão de tráfego pago pelo Facebook, vamos criar campanhas com foco em diversos tipos de público e objetivos. Seguindo com o exemplo do Pet Shop, aqui podemos criar uma campanha com foco em gerar leads, aproveitando o tráfego orgânico para definir o tipo de público que precisamos alcançar.

Se eu puder dar um conselho para você, seria deixar de gastar dinheiro apenas utilizando a função "IMPULSIONAR" do Facebook e utilize o Business, com ele você pode obter resultados muito bons.

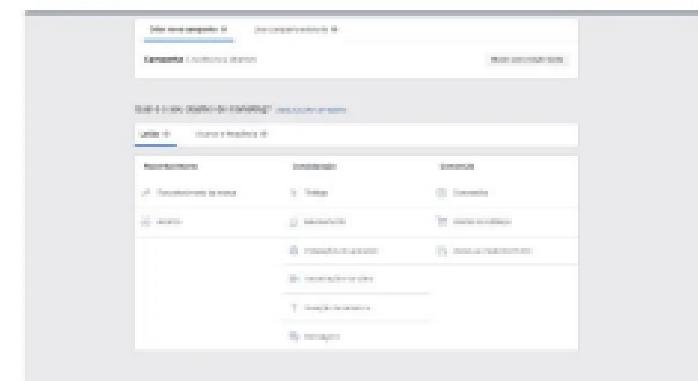


Instagram Ads

No Instagram, semelhante ao Facebook, podemos criar conteúdo orgânico, aquele que você posta (ou paga alguém para fazer isso) ou criamos campanhas pagas para gerar o tráfego desejado. Para você tem uma ideia, o Instagram tem um rede de 64 bilhões de pessoas só no Brasil.

É uma excelente oportunidade para anunciar qualquer tipo de serviços ou produtos. A minha recomendação é que o conteúdo orgânico que você vai gerar seja algo que apoie a campanha paga, isso pode ser feito da seguinte forma:

Criamos uma campanha paga para oferecer seus serviços de tesa com preço promocional, disparamos isso para o público desejado e selecionado, você então durante o período que a campanha estiver ativa.



Twitter Ads

Simplificando, o Twitter Ads é uma ferramenta que permite que empresas divulguem seus produtos ou serviços para alcançarem o público desejado a partir de conteúdo pago.

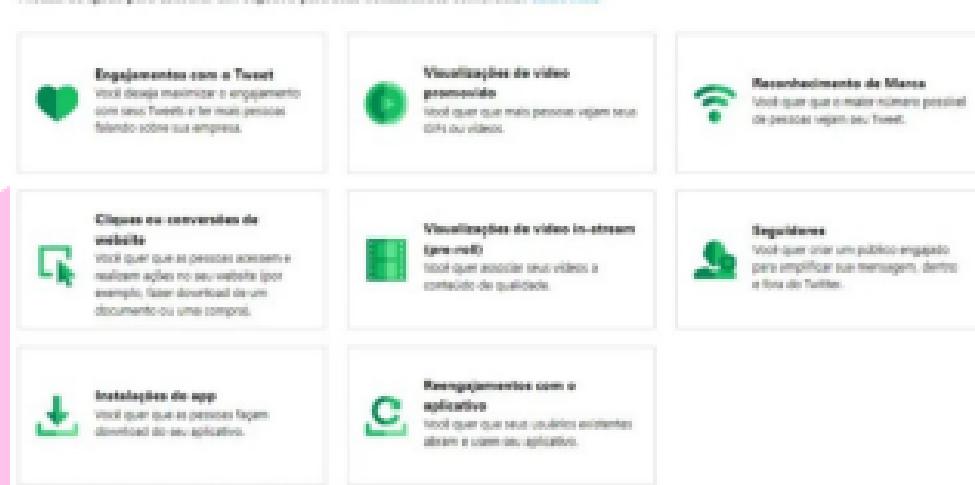
Não perca mais tempo, vamos criar anúncios no Twitter Ads para gerar tráfego para o seu negócio. Note que existem diversas formas de alcançar os leads tão desejados e qualificados para sua empresa.

Veja como podemos segmentar as suas campanhas para Twitter Ads por:

- idioma
- sexo
- interesses
- seguidor
- dispositivo
- comportamento
- público personalizado
- palavras-chave
- localização geográfica

Objetivo da campanha

Precisa de ajuda para escolher um objetivo para suas necessidades comerciais? [Saiba mais](#)

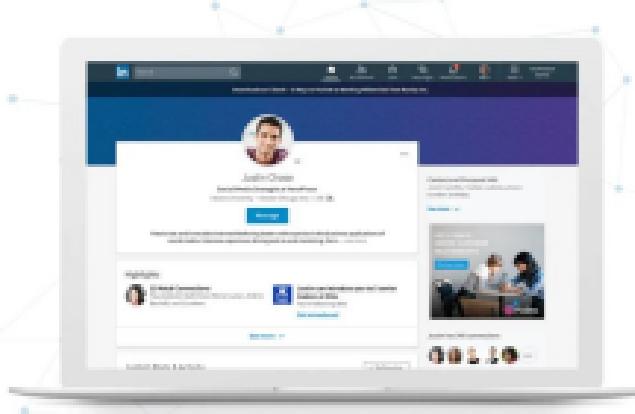


LinkedIn Ads

O LinkedIn Ads é uma ferramenta poderosa, com foco no setor B2B. É a maior rede profissional do mundo, anunciar no LinkedIn ajuda empresas de qualquer tamanho a alcançar seus objetivos. Com o LinkedIn é possível alcançar um público qualificado para o contexto profissional, ou seja B2B.

Aqui você encontra os decisores e executivos de compra de uma empresa, bem como de todos os outros setores. Precisa falar com CEO de uma empresa, aqui você tem acesso.

São 660 milhões de usuários no LinkedIn, 180 milhões de influenciadores de nível sênior, 63 milhões de tomadores de decisões e 10 milhões de executivos da alta administração. Expanda seu alcance com o LinkedIn.



Gestor de Tráfego

Waze Ads

Ou Waze Business como alguns gostam de chamar.

Vou mencionar alguns segmentos que recomendo a utilização, são eles: os restaurantes, lanchonetes, pizzarias, loja de automóveis, centros automotivos, ou qualquer outro segmento que o cliente possa visualizar o seu anúncio quando estiver trafegando pela cidade.

Veja na imagem abaixo alguns formatos de anúncios:



Formatos de Anúncios

- Pinos:** Como um lembrete de loja, os Pinos lembram os motoristas que o seu negócio está próximo de seu trajeto.
- Busca:** Seu negócio será promovido no topo das buscas e incluirá o seu logo.
- Takeover:** O Takeover é um overlay digital. Ele é exibido quando os motoristas param o veículo.

Gestor de Tráfego

Nossos Planos

Plano para a Gestão de Tráfego Pago

Cobramos um valor justo e acessível para conhecer os nossos trabalhos e triplicar os seus resultados. Queremos crescer junto com você e vislumbramos o seu sucesso.

Plano Mensal R\$580,00

Forma de Pagamento: Cartão de Crédito, Débito ou Boleto Bancário.

Inicio imediado dos trabalhos.

Queremos ter com você uma relação de longo prazo, sempre visamos transformar nossos clientes em amigos e temos a felicidade de ter muitos bons amigos.

Obrigado por ler!

Atenciosamente,
Jean S.
Consultor
Telefone: (XX) 9999-XXXX
WhatsApp: (XX) 9999-XXXX
Celular: (XX) 9999-XXXX
Site: www.gestordetrafego.com.br
E-mail: contato@gestordetrafego.com.br

Observação:

Esses são alguns modelos de portfólio para você se inspirar, são somente inspirações, nenhum deve ser copiado.