PORTIFÓLIO DE APRESENTAÇÃO

Sobre Mim

Sou **William Rodrigues Salomão**, gestor de tráfego especializado em **Meta Ads e Google Ads**, focado em impulsionar resultados para negócios locais. Com formação em Tráfego Pago por profissionais renomados como **Alexandre Broggio e Adriano Gianini**, utilizo uma abordagem analítica e orientada a dados para otimizar campanhas e maximizar o ROI dos meus clientes.

Atualmente, gerencio campanhas para empresas dos ramos **imobiliário, joias e viagens**, ajudando-as a aumentar a visibilidade, gerar leads qualificados e impulsionar vendas. Minha experiência como professor de Geografia me trouxe habilidades em **planejamento estratégico, análise de dados e resolução de problemas**, que aplico na gestão de tráfego para entregar **soluções personalizadas e resultados consistentes**.

Se você busca um gestor de tráfego **comprometido, com experiência comprovada e uma abordagem humana**, estou à disposição para ajudar seu negócio a crescer. Vamos juntos transformar desafios em oportunidades e alcançar resultados incríveis!

📢 Serviços Oferecidos

Aqui estão os serviços que ofereço para atrair mais clientes para o seu negócio local:

✅ **Anúncios no Facebook e Instagram** – Criamos e gerenciamos campanhas para alcançar as pessoas certas na sua região.
✅ **Anúncios no Google (Pesquisa, Sites e Mapas)** – Fazemos com que seu negócio apareça para quem está procurando exatamente o que você oferece.
✅ **Anúncios para pessoas perto da sua loja** – Direcionamos os anúncios para quem está por perto e pode visitar seu estabelecimento.
✅ **Mais clientes na porta do seu negócio** – Criamos estratégias para aumentar visitas, ligações e mensagens de clientes interessados.
✅ **Relatórios fáceis de entender** – Acompanhamos os resultados e mostramos o que está funcionando, sem complicação.

🚀 Diferenciais

Por que investir em tráfego pago para seu negócio local comigo?

📍 **Alvo Certo:** Uso **Meta Ads (Facebook e Instagram)** e **Google Ads (Pesquisa, Display e Google Maps)** para mostrar seus produtos ou serviços para quem realmente tem interesse e está perto de você.

📍 **Geotargeting Estratégico:** Criamos campanhas hiperlocalizadas para atrair clientes que **moram ou passam pela sua região**, aumentando as chances de visitas e compras no seu estabelecimento.

📍 **Seu negócio no topo das pesquisas:** Configuramos **Google Ads e Google Meu Negócio** para que sua empresa apareça quando alguém pesquisar pelo que você vende.

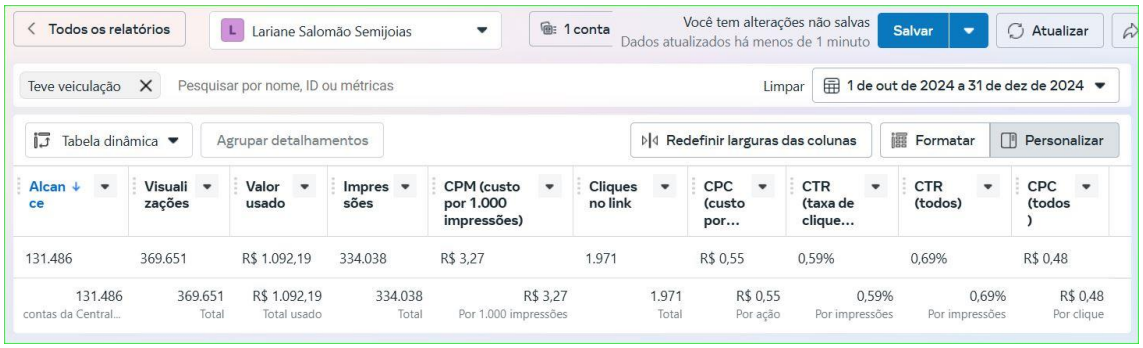
📍 **Presença forte nas redes sociais:** Utilizamos **Meta Business Suite** para exibir seus anúncios no feed e stories do público certo, incentivando **mensagens, ligações e visitas**.

📍 **Resultados Mensuráveis:** Monitoramos cada campanha com **Meta Business Suite e Google Analytics**, garantindo que seu investimento traga **retorno real**.

📍 **Atendimento Personalizado:** Estratégias sob medida para o seu negócio, sem complicação!

Case 1: Lariane Semijoias

Meta Ads



1.Impacto do Anúncio

Alcance: 131.486 pessoas viram os anúncios pelo menos uma vez.

Impressões: 334.038 (as pessoas foram impactadas mais de uma vez, reforçando a mensagem).

Visualizações: 369.651, mostrando que houve um engajamento expressivo.

2. Eficiência do Investimento

Valor gasto: R$ 1.092,19.

CPM (Custo por Mil Impressões): R$ 3,27 (um valor relativamente baixo, o que indica que o anúncio foi bem otimizado para alcançar muitas pessoas com baixo custo).

CPC (Custo por Clique): R$ 0,55 (um bom custo para tráfego pago, indicando que os anúncios geraram interesse).

3. Engajamento e Cliques

Cliques no link: 1.971 acessos para a página de destino.

CTR (Taxa de Cliques): 0,59% (considerado razoável, pode variar conforme o segmento).

Cliques totais (incluindo interações indiretas): 2.292.

4. Conversões (Vendas na Loja)

Taxa média de conversão para visitas físicas em lojas via anúncios online varia entre 5% e 15% (pessoas que clicam e realmente visitam o local). Vamos assumir 10% como referência.

1.971 cliques no link → 197 visitas à loja física.

Taxa de conversão em vendas na loja costuma variar entre 30% e 50% (pessoas que entram e compram). Assumindo 40%, temos:

197 visitas → 79 vendas.

🔹 Com apenas R$ 1.092,19 investidos, os anúncios alcançaram mais de 131 mil pessoas e geraram cerca de 79 vendas na loja.

🔹 Esses números reforçam a importância do tráfego pago bem direcionado para atrair clientes e aumentar as vendas, provando que é um investimento estratégico e não apenas um gasto.

Com um ticket médio de R$ 70, vamos recalcular o impacto do tráfego pago:

1. Visitas à loja:

1.971 cliques no link → 197 pessoas visitaram a loja (considerando uma taxa de conversão de 10% das pessoas que clicaram no anúncio).

2. Vendas na loja:

197 visitas → 79 vendas (assumindo uma conversão de 40% das visitas em compras).

3. Faturamento gerado:

79 vendas x R$ 70 (ticket médio) = R$ 5.530 de faturamento.

4. Retorno sobre o investimento (ROI):

Investimento: R$ 1.092,19

Retorno estimado: R$ 5.530

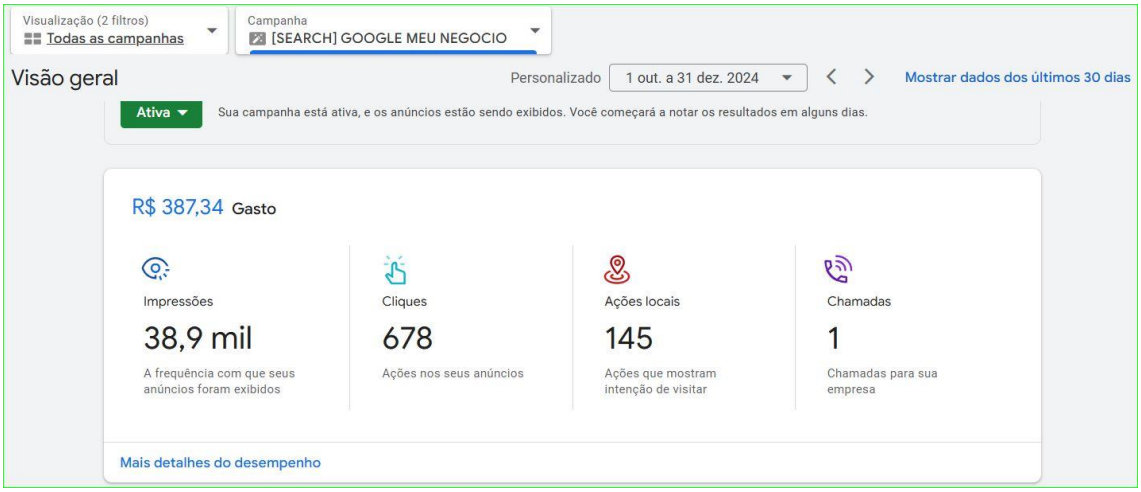
ROI de aproximadamente 5x (ou seja, para cada R$ 1 investido, a loja faturou R$ 5).

✅ Baixo investimento, alto impacto: Com pouco mais de R$ 1.000, a campanha atingiu mais de 131 mil pessoas, trazendo quase 200 visitas físicas à loja.

✅ Vendas diretas: A estratégia de tráfego pago trouxe R$ 5.530 em faturamento, provando que anúncios bem segmentados realmente trazem clientes para a loja.

✅ Clientes potenciais para o futuro: Além das vendas imediatas, a campanha reforçou a marca para mais de 130 mil pessoas, o que pode gerar vendas futuras.

Google Ads



1. Visitas à loja:

145 ações locais indicam que essas pessoas demonstraram interesse em visitar.

Se 50% realmente compareceram, temos 72 visitas físicas.

2. Vendas na loja:

72 visitas → 25 compras (considerando uma taxa de conversão de 35%).

3. Faturamento gerado:

25 vendas x R$ 70 (ticket médio) = R$ 1.750 de faturamento.

4. Retorno sobre o investimento (ROI):

Investimento: R$ 387,34

Retorno estimado: R$ 1.750

ROI de aproximadamente 4,5x (ou seja, para cada R$ 1 investido, a loja faturou R$ 4,50).

✅ Alto impacto com baixo investimento: Com menos de R$ 400, a campanha trouxe 72 visitas físicas estimadas**,** resultando em faturamento significativo.

✅ Clientes intencionados**:** Diferente do Meta, o Google atrai clientes mais decididos a comprar**,** pois eles já pesquisam ativamente pelo produto ou serviço.

✅ Resultados tangíveis**:** A estratégia de tráfego pago gerou ROI de 4X, provando que investir no Google Meu Negócio é altamente lucrativo.

Planos

📌 **Fixo** Mensal *(Ideal para negócios locais que precisam de tráfego contínuo)*

R$ 500/mês → Gerenciamento em ambas as plataformas (Meta e Google), com otimizações semanais.

📌 **Percentual** sobre investimento 25-30% do valor investido. (*Investimentos acima de R$2.000 mensais*)

Exemplo: Se o investimento for R$ 2.000/mês, a gestão custa entre R$ 500,00 e R$ 600,00.

A porcentagem varia conforme volume de investimento e complexidade da campanha.

Período de Trabalho

✅ O contrato tem duração mínima de **3 meses**, tempo necessário para análise, otimização e obtenção de resultados consistentes.
✅ Após esse período, o contrato pode ser renovado automaticamente ou ajustado conforme novas necessidades do cliente.

Multa por Rescisão Antecipada: Caso o cliente queira encerrar o contrato antes do período mínimo de **3 meses**, será cobrada uma multa equivalente a **50% do valor restante do contrato**. Isso ocorre porque todo o trabalho de planejamento e estruturação já foi realizado e demanda tempo e recursos.

Forma de pagamento: O pagamento deve ser feito até o **dia 5 de cada mês** via **PIX ou transferência bancária**.

📥 Entre em Contato!

📞 Quer aumentar suas vendas com anúncios eficientes? Vamos conversar!

📧 Entre em contato agora e receba uma **análise gratuita do seu negócio!** 🚀

Email: salomaowilliam@gmail.com

Linkedin: www.linkdien.com/in/salomaowilliam