

MANUAL DE TRÁFEGO - MARKETING

CLÍNICA DE ESTÉTICA CORPO BUENO

FASE 1 Gerar Público Novo e Consciência

- **Vídeo Institucional** (Todos procedimentos) – Sempre ação para **VISUALIZAÇÃO** de página ou ação de **ALCANCE**.

Públicos:

Masculino e feminino. Aberto com filtro de palavras-chave relacionado a todos os tratamentos estéticos que oferecemos. **Idade:** 21 a 65.

Valor Médio: R\$ 50,00

Direcionamento: Home do Site

- **Todos Vídeos Novos** com ação para **ENGAJAMENTO**.

Públicos:

Base de leads (maestro, Rd station)/Visitantes do Instagram e Facebook/Visitante do site

Valor Médio: R\$ 50,00

Direcionamento: Chat

Obs: Para entender e direcionar de forma correta os orçamentos em trafego pago, deverá ser feito uma análise do melhor mês de faturamento comparando com o mês vigente, analisando as estratégias realizadas no mês onde foi obtido o melhor resultado, replicando assim o modelo a fim de obter melhores resultados que o mês usado como referencia, sempre buscando obter no mínimo 10% a mais nos resultados gerais em comparação ao mês usado como modelo.

FASE 2 Remarketing com Conversão de Cadastro

Fazer vídeo de um **Benefício GERAL** (ex: Vantagem dos planos anuais e, ou promoção do mês) para ações de conversão de cadastro e direcionar para quem visualizou todos os vídeos anteriores, visitou o site, visitou o instagram e o facebook.

IMPORTANTE: Todas as ações de anúncios de remarketing devem tentar excluir os públicos já cadastrados.

Fazer vídeos para conversão de cadastro com benefício de conversão para converter em cadastros quem visualizou os vídeos da fase 1.

Ação Promocional Extra: Usada para as Melhores Campanhas do Ano, com Orçamento Extra

INSTAGRAM/FACE

Visualização de Vídeo/Visualização da Página:

Vídeo Único Principal

ANUNCIO 1:

Lista de clientes exportado dos sistemas vigentes (sempre atualizar público);

ANÚNCIO 2:

VIDEOS-GERAL-50% dos que visualizaram os vídeos Atualizado recentemente;

ANUNCIO 3:

Seguidores do Insta, Face e TODOS visitantes do site do ultimo ano.

OBJETIVO: Direcionar campanha para chat.

Conversão de Cadastro pra Chat/Cadastro Formulário 50% - 50%:

ANUNCIO 1:

VIDEO-GERAL-50%, atualizado recentemente. Seguidores do Insta, Face e TODOS visitantes do site da Corpo Bueno.

ANUNCIO 2:

TODOS da localização da cidade com FILTRO do seguimento apresentado no vídeo.

ANUNCIO 3:

Público semelhante ao anúncio 1

OBJETIVO: Direcionar campanha para chat e cadastro de formulário, meio a meio.

AÇÕES DE GOOGLE ADS

Seguir tabela de procedimento divididos em grupos

CAMPANHA 1: Procedimentos menos procurados, direcionar os cliques para os links específicos de cada palavra chave com consequência a conversão de cadastro na lateral ou fim do texto institucional.

CAMPANHA 2: Procedimentos mais procurados, direcionar os cliques para os links específicos de cada palavra chave com consequência a conversão de cadastro na lateral ou fim do texto institucional.

CAMPANHA 3: Conversão de cadastro, direto para o formulário no site de cada tratamento oferecido – ver lista enviada.

CAMPANHA 4: Youtube, investimento médio de 200,00 dia por unidade/média mensal: 6.000,00.



Observação importante: Note que em meses normais os orçamentos em tráfego pago terá uma média de 12.000,00 a 17.000,00 mensal por unidade.

Já em meses de campanhas extras como aniversário, black Friday.... o orçamento poderá ser dobrado de acordo com o desempenho. É importante sempre manter uma média de investimento de **10% a 15%** do faturamento bruto em mês promocional e intensificar os investimentos a medida que o faturamento aumenta, podendo usar o faturamento em tempo real como “termômetro” pra equilibrar os investimentos, quanto mais fatura mais posso investir.

SUGESTÃO DE INVESTIMENTOS MÉDIO POR UNIDADE – Até 10% do faturamento:

- Média de **12 a 17 mil** por cidade acima de **300 mil habitantes**;
- Média de **5 a 10 mil** por cidade abaixo de **150 mil habitantes**.

Investir do valor total **60%** google e **40%** facebook par cidades acima de **300 mil** habitantes.



Direcionamento de Públicos Corpo Bueno

Rejuvenescimento, Flacidez, Microfocado, Botox, Preenchimentos, Laser lavieen/Microagulhamento, Linhas de expressão, Rugas, Sculptra, Bioestimuladores: **80% Mulheres acima de 30 anos.**

Celulite, Drenagens, Power Shape, PEIM, Microvarizes, Endermologia, Cellu-tec, Vacum laser: **100% mulheres acima de 18 anos.**

Estrias, carboxiterapia, striort: **100% mulheres entre 18 e 40 anos.**

Gordura Localizada e emagrecimento, Lipocavitação, Criolipólise, Crio-frequência, Hidrolipoclasia, Lipo de papada, estimulação russa, REMOÇÃO DE TATUAGEM, Massagens relaxantes, Cicatrizes: **50 % homens e 50% mulheres acima de 20 anos.**

Depilação a Laser: **80% mulheres e 20% homens entre 18 e 45 anos.**

Remoção de Micropigmentação, pós operatório, olheiras: **100% mulheres acima de 20 anos.**

Calvície, Alopecia, Queda de cabelo: **80% homens e 20% mulheres acima de 30 anos.**



FASE 1

1-ANUNCIO PRINCIPAL - 4 Vídeos Institucionais

Vídeo Institucional (todos os cursos) – Sempre ação de visualização de página ou alcance

PUBLICOS:

Aberto com filtro de palavras chaves relacionado a todos os cursos dos vídeos abaixo Direcionar para a pagina do curso do site.

Valor Médio: 20,00 por vídeo

1- Cursos técnicos sem necessidade de escolaridade 1 - SALÃO: (Cursos de Podologia, Pedicure e manicure com técnicas em geral, Reflexologia podal, depilação a cera, clareamento de axilas, e virilhas, banho de lua, Terapias manuais com técnicas diversas de massagens além de todas as técnicas atuais na área da estética

2- Cursos técnicos sem necessidade de escolaridade 2- STUDIO: Cursos na área de sobrancelhas com todas as técnicas de micropigmentação, Colorimetrias, Design de sobrancelhas alongamento de cílios e despigmentação de sobrancelhas a laser além de todas as técnicas atuais na área da estética

3- Curso na área de estética facial e corporal - SUPERIOR: Cursos de Injetáveis em geral, técnicas para Limpeza de pele, diferentes peelings, Terapias manuais, pré e pós operatório, Taping, cursos de eletroterapia com as mais modernas tecnologias como Microfocado, jato de plasma, criolipólise, depilação a laser, remoção de tatuagens e muito mais

4- Cursos Nível de escolaridade superior - SUPERIOR: Cursos na área de Injetáveis faciais e Corporais como Botox, preenchimentos avançados, bioestimuladores em geral, PEIM, Técnicas de Intradermoterapia, Microagulhamentos, Jato de plasma e os mais efetivos peelings da atualidade além de todas as técnicas atuais na área da estética

TODOS VÍDEOS NOVOS:

ENGAJAMENTO: Base de leads (maestro, Rd station) / Visitantes do Instagram e Facebook / Visitante do site.

Objetivo: Direcionar para chat

Valor médio: 20,00



FASE 2 – Remarketing com Conversão de Cadastro

Fazer vídeo **DE UM** Benefício GERAL (ex: Conversão de indicação de 2 amigos para isenção da matrícula) para ações de **conversão de cadastro** e direcionar para quem **visualizou todos os vídeos anteriores**, visitou o site, visitou o instagram e o facebook.

IMPORTANTE: Todas as ações de anúncios de remarketing devem excluir os públicos cadastrados.

Ação Promocional Extra: Usada para as Melhores Campanhas do Ano, com Orçamento Extra

Visualização de Vídeo Instagram/Face

ANÚNCIO 1: Lista de clientes exportado do maestro até uma data próxima;

ANÚNCIO 2: VÍDEO-GERAL-50% Atualizado recentemente;

ANÚNCIO 3: Seguidores do Insta, Face e TODOS visitantes do site.

Objetivo: Direcionar campanha para chat.

Conversão de cadastro e chat, 50% - 50%.

Direcionamento:

ANÚNCIO 1: VÍDEO-GERAL-50% atualizado recentemente, seguidores do Insta, Face e TODOS visitantes do site;

ANÚNCIO 2: TODOS da localização da cidade com FILTRO do seguimento;

ANÚNCIO 3: Público semelhante ao anúncio 1.

Ações de GOOGLE ADS – INSTITUTO

CAMPANHA 1: Cursos menos procurados, direcionar os cliques para os links específicos de cada palavra chave com consequência a conversão de cadastro na lateral ou fim do texto institucional.

CAMPANHA 2: Cursos mais procurados, direcionar os cliques para os links específicos de cada palavra chave com consequência a conversão de cadastro na lateral ou fim do texto institucional.

CAMPANHA 3: Conversão de cadastro, direto para o formulário.

CAMPANHA 4: Sobrancelhas

CAMPANHA 5: Cursos Técnicos

CAMPANHA 6: Cursos Superiores

CAMPANHA 7: Remarketing

CAMPANHA 8: Youtube Institucional

PRIORIZAR ANÚNCIOS DOS CURSOS MAIS VENDIDOS

Orçamento Geral - Face e Google: Até 10% do faturamento: Média de 8 a 10 mil.