

Ocean Sports

Relatório de Google Ads · 11 a 17 de julho de 2026

Preparado pela ThinkLab · gestor: William

Resumo da semana

R\$ 345,95

INVESTIMENTO

+4,5% vs semana anterior

32

CONTATOS

(ORÇAMENTOS)

+2 vs semana anterior

R\$ 10,81

CUSTO POR CONTATO

R\$ 0,23 mais barato

12,8%

INTERESSE NO

ANÚNCIO

média do setor ~5%

Leitura rápida: semana positiva. Você recebeu mais pedidos de orçamento que na semana passada (32 contra 30) e cada um saiu um pouco mais barato (R\$ 10,81 contra R\$ 11,04). Ou seja: investiu praticamente o mesmo e trouxe mais gente interessada.

O que melhorou

- **Mais contatos, mais baratos.** 32 pessoas pediram orçamento, a um custo de R\$ 10,81 cada. Para o tipo de produto (uniforme sob encomenda), esse é um custo muito bom.
- **O anúncio está cada vez mais relevante.** De cada 100 pessoas que veem o anúncio, quase 13 clicam. A média do mercado fica perto de 5. Isso mostra que estamos aparecendo pra quem realmente procura uniforme personalizado.

O que vamos vigiar

- **O orçamento diário está no limite.** A campanha usa quase todo o valor disponível por dia, então deixa de aparecer em parte das buscas. Pra crescer o número de contatos, o caminho é liberar um pouco mais de orçamento (com seu ok) e melhorar as páginas do site, que é o que estamos fazendo.
- **Retorno aos contatos.** Pela sua planilha, boa parte das pessoas pede o orçamento e não responde depois. Quanto mais rápido o retorno de vocês, de preferência na primeira hora, mais desses contatos viram venda de verdade.

Plano da próxima semana

1. Preparar páginas específicas por esporte (futebol e beach), pra deixar o site mais direto ao que a pessoa busca. Isso tende a baratear o clique e trazer mais contatos pelo mesmo valor.
2. Ajustar as palavras da campanha pra cortar buscas que não são o seu produto (aluguel de

uniforme, itens que vocês não fabricam), gastando só com quem interessa.

3. Corrigir a medição do botão de WhatsApp do site, pra registrar todos os contatos com precisão.

Como você pode ajudar a vender mais

- Responder os contatos o mais rápido possível (idealmente na 1ª hora).
- Me passar o **prazo de produção padrão** (produção + entrega). Com isso a gente coloca o prazo no anúncio e evita atrair quem tem pressa que não dá pra atender.
- Me dizer, desses contatos, **quantos viraram venda**. Assim eu otimizó a campanha por venda, não só por contato.

Detalhe (números da semana)

Métrica	Esta semana (11 a 17/07)	Semana anterior (04 a 10/07)
Investimento	R\$ 345,95	R\$ 331,16
Contatos (orçamentos)	32	30
Custo por contato	R\$ 10,81	R\$ 11,04
Cliques no anúncio	105	106
Interesse (taxa de cliques)	12,8%	11,9%