

Balanço dos últimos 30 dias

26 de julho a 24 de agosto de 2026 · preparado pela ThinkLab

CONTATOS RECEBIDOS

113

pedidos de orçamento no período

CUSTO POR CONTATO

R\$ 12,23

bom para produto sob encomenda

CUSTO POR CLIQUE

R\$ 3,04

mais barato que o período anterior

INVESTIMENTO

R\$ 1.382

no mês

Como foi o mês

Mês positivo. A campanha trouxe **113 pedidos de orçamento**, a um custo de **R\$ 12,23 cada**. Para um produto sob encomenda, esse é um ótimo custo de contato.

E ficou mais eficiente: o **custo de cada visita ao site caiu** em relação ao mês anterior, e o anúncio segue atraindo bem quem procura uniforme personalizado. Ou seja, você está pagando menos por cada pessoa interessada que chega.

O que fizemos na conta

- **Análise completa do mês:** de onde vêm os contatos, a que custo, em quais dias e aparelhos.
- **Ajuste das palavras da campanha** pra cortar buscas que não são o seu produto e concentrar o investimento em quem realmente interessa.
- **Preparação de páginas específicas por esporte**, o próximo passo pra deixar o site mais direto e baratear ainda mais o contato.

O que está funcionando melhor

O **futebol** segue como o carro-chefe, respondendo pela grande maioria dos pedidos. A maior parte das pessoas chega pelo **celular**. A campanha está trazendo o público certo, de quem busca uniforme personalizado sob encomenda.

Pontos que vão fazer a campanha render ainda mais

A campanha está saudável. Estes são os próximos passos de otimização, as alavancas que dão pra puxar pra crescer o resultado.

- **Páginas específicas por esporte (a maior alavanca agora).** Hoje os anúncios levam pra uma página que fala de tudo (futebol, vôlei, beach, corrida). Quando alguém busca "uniforme de futebol" e cai numa página que fala só disso, encontra na hora o que procura. Isso qualifica melhor o contato, aumenta quem pede orçamento e faz o Google entender a campanha como mais relevante, o que tende a **baratear o clique de forma relevante**. Já estou montando as páginas de futebol e beach pra você aprovar.
- **Ativar o beach.** Hoje o futebol usa quase todo o investimento diário. Com uma verba adicional dá pra abrir espaço pro beach sem tirar do futebol. A gente avalia o número juntos.

Pra somar do lado de vocês (vale muito)

O maior ganho de venda está em **responder os contatos rápido**, de preferência na primeira hora, e fazer um follow-up nas cotações. É o que mais transforma contato em pedido.

E me ajuda muito a afinar a campanha se vocês **marcarem na planilha quais contatos viraram pedido** e me passarem o **prazo de produção padrão**. Com isso eu consigo mirar cada vez mais em quem compra.

Resumo em números

MÉTRICA	ÚLTIMOS 30 DIAS
Contatos (orçamentos)	113
Custo por contato	R\$ 12,23
Custo por clique	R\$ 3,04
Visitas ao site	455

