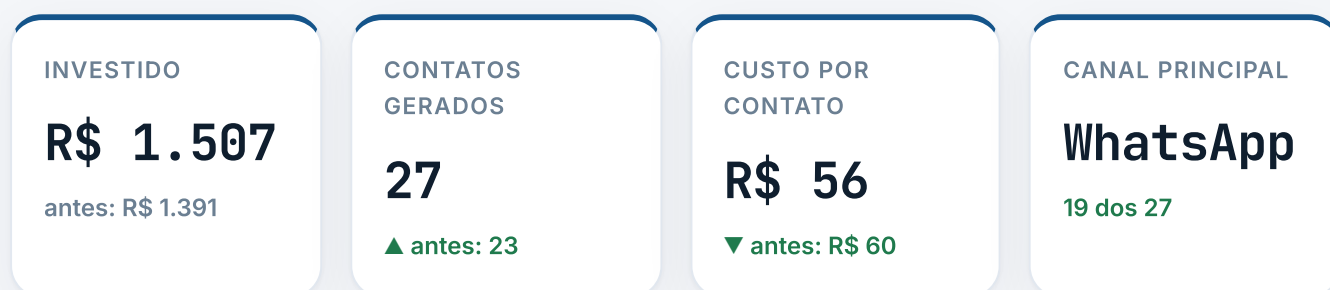




Mais contatos e mais baratos que na quinzena anterior

Sua campanha no Google trouxe 27 novos contatos de quem procura locação de gerador, quatro a mais que nas duas semanas anteriores, e a um custo por contato menor.



● O que aconteceu

A quinzena veio melhor que a anterior: **27 pessoas entraram em contato pedindo orçamento de locação**, contra 23 nas duas semanas anteriores, e o **custo para gerar cada contato caiu de R\$ 60 para R\$ 56**, com investimento parecido.

A maior parte dos contatos chega pelo **WhatsApp** (19 dos 27), o caminho mais rápido para fechar. Neste período cresceram bastante as **ligações e os formulários do site** (de 1 para 4 cada), o que dá mais formas de a pessoa falar com vocês.

O investimento seguiu concentrado em quem procura **aluguel e locação de gerador em BH e região**, que é onde a campanha mais transforma clique em contato.

● O que fizemos na conta

- ✓ Concentramos o investimento nas buscas que mais trazem contato (locação por diária e curto prazo) e reduzimos o gasto com quem procura **comprar** equipamento, não alugar.
- ✓ Reforçamos os anúncios com o nome **Projemac**, para aparecer em primeiro para quem já procura vocês pela marca.
- ✓ Reequilibramos a divisão do orçamento para render mais onde o resultado aparece.

● O que está funcionando melhor

- ✓ O **WhatsApp** como porta de entrada principal dos contatos.
- ✓ As buscas de **locação por diária e curto prazo** em BH e região metropolitana.
- ✓ Aparecer para quem busca a **Projemac pelo nome**.

● Próximo período

- Criar uma **página específica de locação de geradores** e direcionar os anúncios para ela, para os anúncios aparecerem melhor posicionados **sem aumentar o investimento**.
- Reforçar os anúncios que mais trazem contato e priorizar as buscas de melhor resultado.
- Continuar acompanhando de perto o custo por contato, que está em queda.