

ESTUDO DAS VANTAGENS DE UTILIZAÇÃO DO TRÁFEGO PAGO

EM UMA EMPRESA DE MÉDIO PORTE DE MÁQUINAS,
FERRAMENTAS E SUPRIMENTOS INDUSTRIAIS





Rhuan Carlos Heleno

Cursando Administração - 7º Período
Unifagoc 2024



Lucas Willer de Oliveira

Cursando Administração - 7º Período
Unifagoc 2024

ÍNDICE

Introdução	3
Importância do Tráfego Pago para o Aumento das Vendas	4
Estudo de Caso	5
Considerações Finais	9

Introdução

A crescente digitalização dos mercados e o aumento do comércio eletrônico têm levado muitas empresas a investirem em estratégias de marketing digital. Entre essas estratégias, o tráfego pago se destaca como uma ferramenta eficaz para aumentar a visibilidade e as vendas online. Este ebook explora as vantagens de utilizar tráfego pago em uma empresa de médio porte que comercializa máquinas, ferramentas e suprimentos industriais.

O objetivo deste artigo é comparar e analisar as vendas com e sem a aquisição do tráfego online para uma empresa comercializadora de máquinas, ferramentas e suprimentos industriais, de forma a dar subsídios ao comerciante as vantagens de contratar uma empresa especializada em gestão de e-commerces.

A Importância do Tráfego Pago para o Aumento das Vendas

Investir em tráfego pago permite que as empresas direcionem seus anúncios para um público específico, aumentando a chance de conversão. Plataformas como Google Ads e Facebook Ads oferecem ferramentas avançadas de segmentação, permitindo que as empresas alcancem potenciais clientes com base em demografia, interesses e comportamento de compra.

A utilização do tráfego pago também possibilita a coleta de dados valiosos sobre o comportamento dos consumidores. Esses dados podem ser utilizados para otimizar campanhas futuras e melhorar a experiência do usuário, resultando em um ciclo contínuo de melhorias e aumento de vendas.

Estudo de Caso

Análise do Tráfego Orgânico

O tráfego orgânico refere-se aos visitantes que chegam ao site sem que haja um investimento direto em publicidade paga. Para analisar o impacto do tráfego orgânico, foi utilizado um relatório da plataforma Google Analytics.

Este relatório mostrou que o valor médio de faturamento mensal do site, gerado pelo tráfego orgânico, foi de aproximadamente R\$ 41.580,00. O valor total do faturamento orgânico durante o período de nove meses analisados foi de R\$ 374.223,19.

Levantamento dos Gastos com Tráfego Pago

Os dados sobre o investimento em tráfego pago foram coletados a partir das ferramentas de anúncios Google Ads e Facebook Ads.

Durante o mesmo período de nove meses, o gasto médio mensal em tráfego pago foi de R\$ 4.876,82, totalizando um investimento significativo que foi monitorado para avaliar seu impacto.



Fonte: Autor (2022)

Análise do Valor Investido com o Número de Visitas no Site

Foi realizada uma análise da quantidade de visitas ao site em relação ao valor investido em tráfego pago. Observou-se que houve uma correlação positiva entre o aumento do investimento e o número de visitas ao site.

A análise estatística revelou que o número de visitas aumentava proporcionalmente ao valor investido em tráfego pago.

Gráfico 3 – Análise estatística da quantidade de visitas x valor investido



Fonte: Autor (2022).

O custo por visita ao site também foi calculado mensalmente. Embora tenha havido uma oscilação nos valores devido a variações no investimento, o custo por visita mostrou-se um indicador valioso para otimizar futuras campanhas.

Análise Comparativa de Faturamento de Vendas com Tráfego Orgânico e Pago

Além da receita orgânica, foi analisado o faturamento gerado por campanhas de tráfego pago. Ao longo dos nove meses, o faturamento médio mensal obtido através do tráfego pago foi de R\$ 77.404,58, totalizando R\$ 1.006.259,59.

A comparação entre os valores de faturamento orgânico e pago mostrou que o tráfego pago proporcionou um aumento significativo nas vendas.

A análise revelou que o retorno sobre o investimento (ROI) do tráfego pago foi substancial. A cada R\$ 1,00 investido, a empresa obteve um retorno de R\$ 22,88, destacando a eficácia do tráfego pago em gerar receitas.

Considerações Finais

O estudo demonstrou que o tráfego pago é uma ferramenta essencial para empresas de médio porte que desejam aumentar sua presença online e competir com grandes players do mercado. O investimento em tráfego pago não só aumenta a visibilidade e as vendas, mas também proporciona dados valiosos que podem ser usados para otimizar futuras campanhas.

Recomenda-se que as empresas de médio porte invistam gradualmente em tráfego

pago, acompanhando de perto os resultados e ajustando as campanhas conforme necessário. A gestão cuidadosa e a análise contínua são cruciais para maximizar o retorno sobre o investimento em tráfego pago.

Referências

BENETTI, Rodolfo. Marketing Digital em 2022: o que é e como funciona? Orgânica Digital, 2022. Disponível em: [link](#).

CAVICCHIOLLI, Rossano. Os cinco maiores desafios para um ecommerce de sucesso. E-commerce Brasil, 2021. Disponível em: [link](#).

DMARX. Qual a importância da análise de tráfego e métricas para sites? Agência ARX, 2020. Disponível em: [link](#).

GOMES, Débora. TRÁFEGO PAGO: O QUE É, QUAIS AS VANTAGENS E COMO UTILIZAR NO SEU PROJETO. Samba Tech, 2021. Disponível em: [link](#).

GRANATO, Luísa. Estes 39 cargos estarão em alta em 2022, segundo o PageGroup. Exame, 2021. Disponível em: [link](#).

IDEAL MARKETING. Conheça as principais fontes de tráfego e conheça a melhor para sua empresa! Ideal Marketing, 2020. Disponível em: [link](#).

