

Você quer esgotar os seus horários e ganhar mais com o seu negócio?

Bronzeamento: procura com contexto, agenda com continuidade

Faça a procura pelo seu espaço avançar até o horário marcado.

Um dia o celular não para. No outro, a agenda fica quieta. Seu espaço precisa ser encontrado pelas pessoas da região e transformar essa atenção em conversas que avancem para o atendimento.



Procura que vai e volta

Seu espaço recebe várias perguntas em alguns dias e quase nenhuma nos seguintes. Há horários disponíveis, mas poucas pessoas da região procuram seu atendimento. A agenda depende de movimentos isolados, e cada semana começa com dúvidas.

Minha gestão estrutura campanhas nas localidades atendidas, com apresentação do espaço, serviços oferecidos e disponibilidade para agendar. Mensagens e investimento são ajustados conforme os contatos recebidos e os horários que precisam de procura.

Se a divulgação aparece quando a procura cai, os períodos vazios exigem ações de última hora. Você perde tempo tentando movimentar a agenda novamente, sem construir uma presença que mantenha seu espaço visível para interessados da região.

Agendamentos da região

Contatos locais acompanhados até a confirmação.



01 Visibilidade local

02 Interesse

03 Agenda

Muita pergunta. Pouco horário marcado.

Uma pessoa pergunta o preço sem conhecer o serviço; outra quer um atendimento indisponível.

As mensagens ocupam o dia, mas muitas terminam antes de discutir disponibilidade. O movimento no celular não aparece nos horários confirmados.

Os anúncios mostram o serviço, onde fica seu espaço e como pedir um horário. A primeira conversa mantém essa clareza. Uso as dúvidas mais frequentes para ajustar as mensagens e aproximar pessoas com interesse em agendar.

Sem esse alinhamento, você repete explicações para contatos com expectativas diferentes. Quem pretende agendar disputa atenção com perguntas sem continuidade, enquanto a quantidade de mensagens cria uma impressão de demanda que a agenda não confirma.

Conversas que agendam

Comparo as conversas recebidas com os horários confirmados.



01 Serviço claro

02 Contato com contexto

03 Confirmação

Resultado é atendimento realizado

A pessoa pede um horário e some. Outra confirma, mas não comparece. Você vê interesse chegando, porém não consegue separar perdas no contato, no agendamento ou depois da confirmação. O anúncio recebe crédito por oportunidades não concretizadas.

Um registro relaciona campanha, conversa, horário confirmado e atendimento realizado. A análise compara custo e avanço por origem para orientar mensagens e orçamento. Perdas após a confirmação aparecem para alinhamento com a operação do espaço.

Se apenas as mensagens entram na análise, campanhas com pouco avanço seguem consumindo investimento. Os horários vazios persistem, e você repete a divulgação sem distinguir falta de interesse, dificuldades para marcar ou interrupções depois do agendamento.

Custo por atendimento realizado

Investimento relacionado aos atendimentos por origem.



01 Origem

02 Horário confirmado

03 Atendimento realizado

Sua captação merece acompanhamento

Sou Mateus, gestor de tráfego pago. Minha gestão organiza a divulgação do seu espaço e acompanha o avanço comercial para ajustar as campanhas à realidade da agenda.

- 01 Campanhas locais para os serviços oferecidos.
- 02 Comunicação conectada ao agendamento.
- 03 Acompanhamento de confirmações e atendimentos.



GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO PARA

Bronzeamento

Mateus Nascimento Perez
Lourenço

**Falar com Mateus no
WhatsApp**



wa.me/5562994484308

+55 (62) 99448-4308

Vamos conversar sobre sua captação e os próximos passos para o seu negócio.



Campanhas, oferta e atendimento precisam trabalhar juntos. A gestão considera a demanda, o investimento e a capacidade da sua operação.