



PROFISSÃO
**GESTOR DE
TRÁFEGO**

**O plano prático
para fazer 10k
por mês
como gestor
de tráfego**

AULA 3



@sobralpedro_



pedrosobral.com.br

AULA 3

O plano prático para fazer 10k por mês como gestor de tráfego

Bem-vindo, bem-vindo ao PDF mais caro da internet brasileira! Aqui você vai encontrar, literalmente, passo por passo, o mapa para fazer R\$10 mil por mês como gestor de tráfego.

🕒 0'00"

Introdução

Nesta sexta-feira 13, milhares de pessoas estavam estudando tráfego pago para, daqui uns anos, escutar-em: "você teve sorte, hein?".

Eu vou honrar com o compromisso que essas pessoas e você, que está lendo este PDF em pleno final de semana, tiveram.

Aqui, você não vai encontrar respostas rasas como: "tem que ter dois clientes pagando 5k ou cinco pagando 2k". Mas um verdadeiro mapa de como chegar aos R\$10 mil por mês como gestor de tráfego, mesmo que seja um iniciante.

Sim, é difícil, mas não tanto quanto passar cinco anos na faculdade e sair de lá como estudante. Nem quanto ficar 8 anos estudando para ganhar um salário de dois mil e quinhentos reais por mês.

Vai tirar proveito deste PDF quem estiver comprometido a trabalhar de forma séria, sem ficar procurando "dinheirinho online".

Nesse evento, nós temos 4 grandes aulas:

AULA 1 - Como aprender tráfego e se tornar um gestor profissional (SEGUNDA-FEIRA ÀS 20h)

AULA 2 - Como prospectar, precificar e fechar com os melhores clientes de tráfego pago (QUARTA-FEIRA ÀS 20h)

AULA 3 - O plano prático para fazer 10k por mês como gestor de tráfego pago (SEXTA-FEIRA ÀS 20h)

AULA 4 - Laboratório de Fechamento de Clientes: análise de prospecções reais (DOMINGO ÀS 20h)

E hoje, ao final do nosso terceiro PDF, **vou deixar o link para você responder nosso Quiz, mas aqui vão algumas informações importantes:**

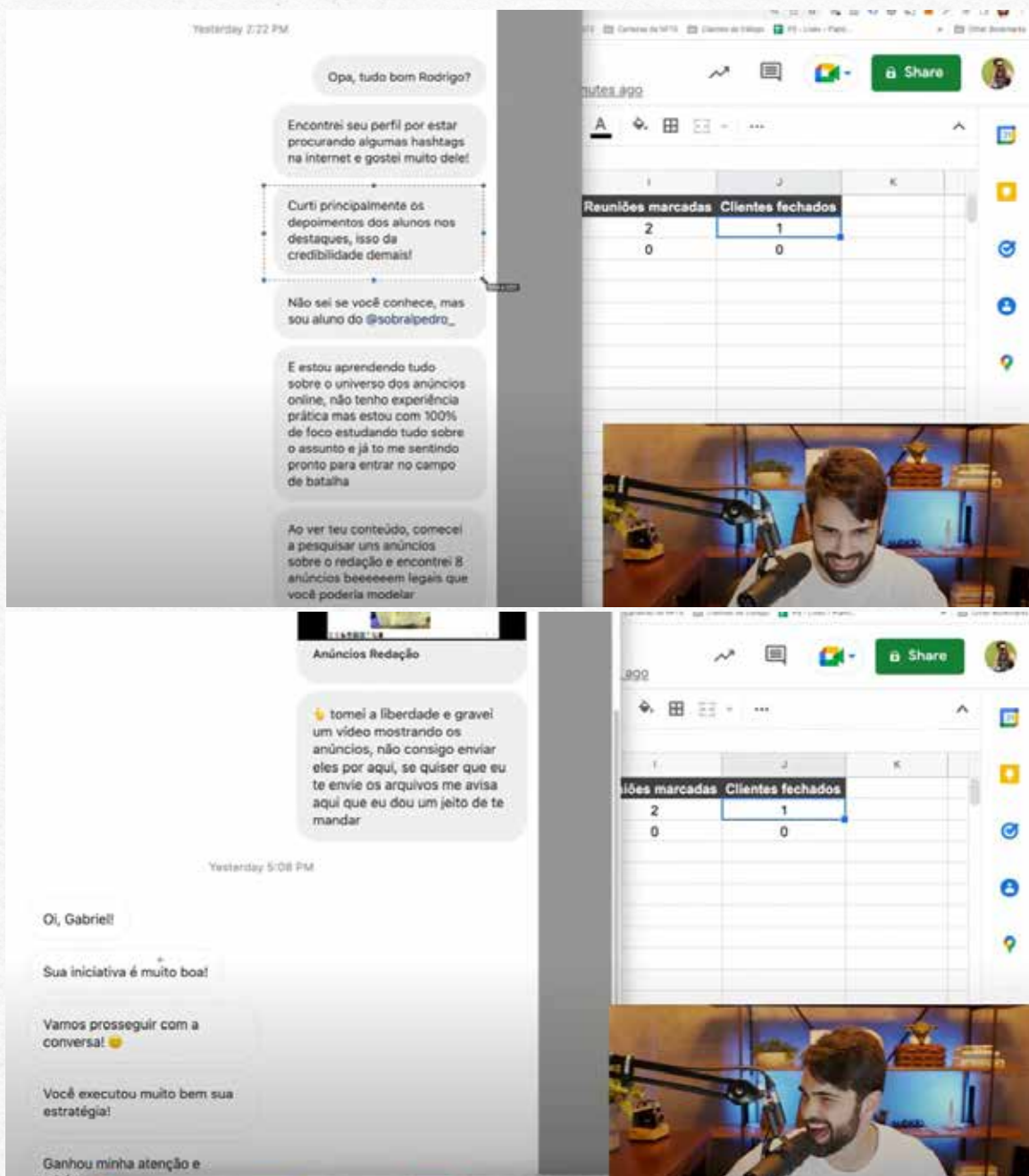
1. Você só pode responder a prova UMA vez, até domingo, 15/05, às 18h;
2. É necessário acertar 70% da prova para concorrer ao sorteio;
3. Para concorrer, também precisa estar ao vivo comigo no domingo e falar a palavra secreta (revelada na última aula) caso seja sorteado.

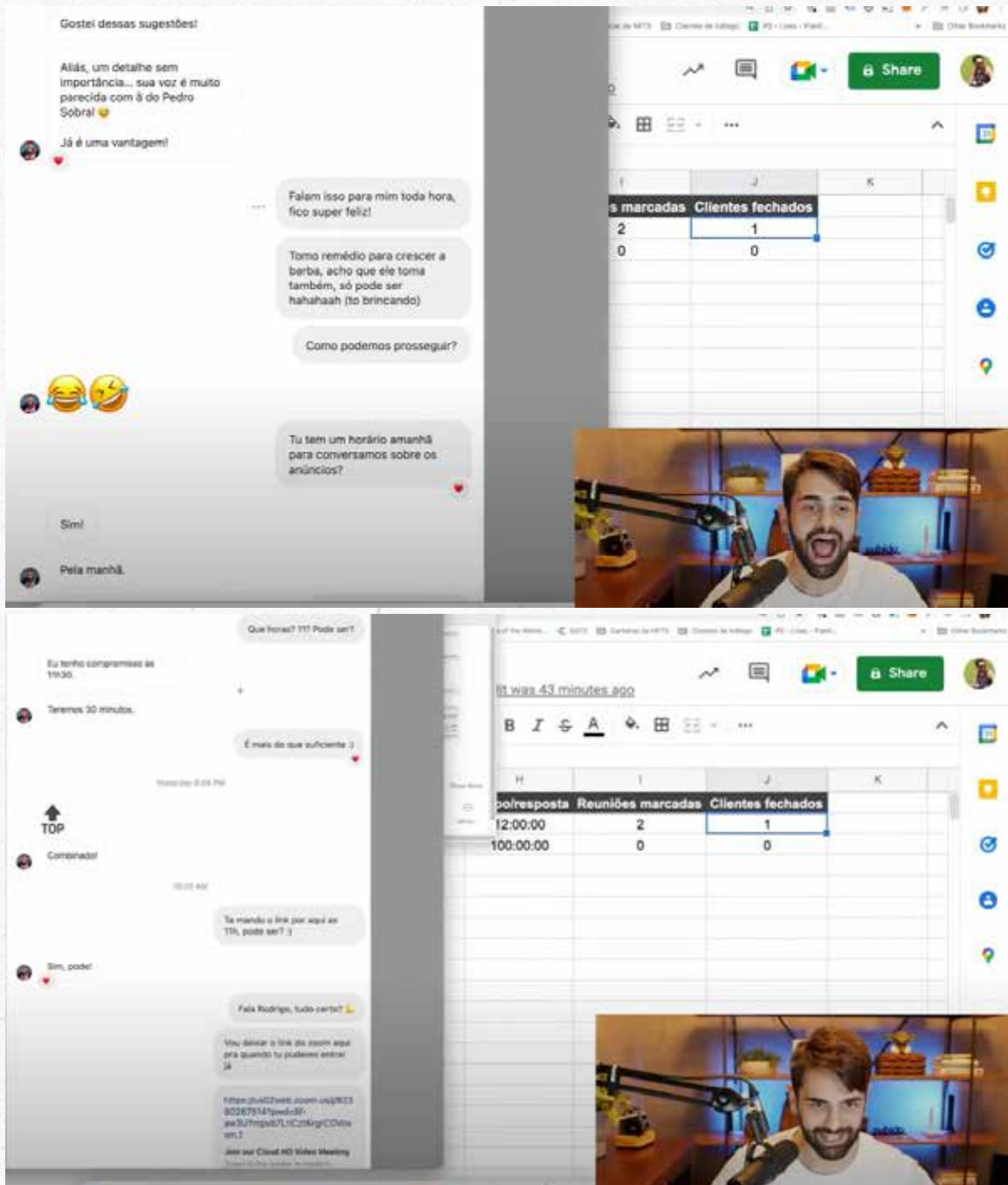
Por isso, recomendo que aproveite esse final de semana para estudar!

Na última aula, disse que a missão passada era a mais difícil: prospectar 15 clientes até o horário da aula de sexta-feira.

Pra botar meu método a prova, criei um perfil fake e fui pro campo de batalha junto com você. O resultado? Entre o dia 12 e 13 (quinta e sexta), eu abordei 35 pessoas, fechei 5 reuniões e consegui **1 cliente de R\$500,00!**

Domingo, no Laboratório de Prospecções, vou te mostrar tudo que fiz, em detalhes, mas aqui vai um spoiler do cliente que eu fechei:





HAHAHAHAHA

E quem entrou na reunião não fui eu, mas meu amigo! Ele, seguindo o roteiro, fechou com o Rodrigo e, no final da aula, me mandou o link para entrar.

Mas é isso, meu velho, o método funciona e só não aproveita quem não quiser.

“Ah, Pedro, você só faz esse evento porque quer vender”

Eu quero que você ganhe dinheiro. Não estou aqui fazendo caridade, lógico, todo esse evento custa grana, mas só vou ganhar dinheiro se te ajudar a enriquecer, e é exatamente isso que está acontecendo.

Agora só basta você querer ser ajudado. E, pra aprender o que eu tô passando, existem duas maneiras:

- Ficar só estudando;
- Estudar no campo de batalha.

Se você quiser ver o dinheiro logo, dominar o tráfego e crescer mais rápido, deixa a água bater na bunda e escolhe a segunda opção. **Senão, fica estudando pra sempre e conte a história dos outros, não a sua, pelo resto da vida.**

Obs: muita gente ficou com dúvida quanto ao download da Proposta de Parceria. Quando você clica no link para baixar, é redirecionado para a MINHA Proposta, da minha conta. Obviamente, você não pode alterá-la, porque é ela que todo mundo baixa. Então, toque em "arquivo" e vá em "Fazer uma cópia", aí sim a Proposta será sua.

Sem mais delongas, vamos para o maravilhoso, o incrível: **mapa rumo aos R\$10 mil reais por mês:**



Fase 1

O Chamado à Aventura



É aqui que sua jornada começa. Você conheceu a profissão de gestor de tráfego e agora quer se tornar um. O primeiro passo você já deu: **estudar tráfego pago e prospectar clientes**.

Agora, você precisa continuar fazendo isso AO MESMO TEMPO que se profissionaliza e cria um branding básico.

1. Profissionalize-se

Abra um CNPJ para emitir Nota Fiscal

"Tem que fazer isso mesmo, Pedro?"

Tem, não pode sonegar imposto.

Mas abrir um CNPJ é a coisa mais fácil do mundo pra você que está começando, basta abrir um MEI. Não vou te explicar aqui como funciona, mas existem um milhão de vídeos no YouTube ensinando, vai te custar pouco esforço e fica pronto em uma semaninha.

Com o MEI, você paga por volta de R\$60 por mês de imposto, até faturar R\$81 mil por ano. Passou disso, tem que dar um "upgrade" no seu CNPJ, mas isso um contador te explica melhor do que eu.

Quando for criar um MEI, deve selecionar as atividades que você faz, chamadas de CNAEs. Quando EU comecei, selecionei os seguintes:

- CANE 7319-0/02 - Promoção de vendas **[CNAE principal]**
- CNAE 7319-0/03, de Marketing direto;
- CNAE 7319-0/04, de Consultoria em Publicidade;
- CANE 5819-1/00 – Edição de cadastros, listas e de outros produtos gráficos

Se estiver com dúvidas quanto a isso, um contador pode te ajudar.

Dica: procure um contador que entenda do mercado digital. Vai facilitar muito sua vida (você encontra um fácil na internet).

"E como emitir Nota Fiscal?"

É só jogar no YouTube: como emitir Nota Fiscal na cidade tal.

Se não encontrar nada, é só perguntar na prefeitura que eles te explicam.

2. Crie um branding básico

Não estou falando pra você criar conteúdo, apenas para ficar minimamente apresentável para o mercado. Isso consiste em:

Foto de perfil do Instagram e do WhatsApp

Use fotos decentes, com roupa.

"Ain, Pedro, mas as mina gosta". Já passou a fase disso, mano. Seu Instagram não é mais Tinder, mas lugar de fazer dinheiro

Não precisa criar um perfil comercial pra isso, antes, faça do seu perfil pessoal, profissional. No final das contas, é uma pessoa que prospecta, marca reunião e fecha clientes. Colocar seu rosto lá vai te ajudar muito.




"Mas eu sou feio/feia"

Ninguém tá olhando pra isso. Vira essa chavinha na sua cabeça: o que te trava não é o que os outros pensam de você, mas o que você pensa que os outros pensam.

Bio do Instagram

Agora você é gestor de tráfego, então diga isso na sua bio. Existem várias formas de escrevê-la, mas um modelo é dizer **o que você faz, algo sobre você e um link de contato**.

Vou deixar alguns exemplos aqui. Não copie nenhum, senão vai ficar uma bosta.

 | Aprendiz de tráfego pago.
 | Aluno do @sobralpedro_
 | Faço seus anúncios na internet e te ajudo a vender mais.
bit.ly/3PhYGpX
Ver tradução



jpconfins

Enviar mensagem

Seguir



6 publicações

1.741 seguidores

218 seguindo

João Pedro Almeida

Blog pessoal

Apaixonado por anúncios, interessado por tecnologia e sempre curioso para aprender um pouco sobre tudo.

| Gestor de Tráfego

| Romans 1.17

Seguido(a) por [sobralpedro_](#)



magalhaesg_

Seguir



18 publicações

330 seguidores

193 seguindo

Gabriel Magalhães

Gestor de tráfego

'all power in the head'

O faixa preta é o faixa branca que nunca desistiu
#subido

Seguido(a) por [sobralpedro_](#)



leonardosbalchiero

Enviar mensagem

Seguir



19 publicações

3.204 seguidores

1.019 seguindo

Leonardo - Marketing Jurídico

Empreendedor(a)

Quebro o padrão da advocacia raiz através de anúncios online

Estudante de Direito Especialista em Tráfego Pago.

Sócio: @idv Agencia.adv

linktr.ee/sbalchiero



brunourel

Enviar mensagem

Seguir



269 publicações

7.009 seguidores

260 seguindo

Bruno Urel | Tráfego Pago

| Gestor de Tráfego&Conversão

| Especialista em anúncios para cardápios digitais de Delivery e criador do Clube DeliveryAds

SAIBA MAIS

lp.brunourel.com.br/links



carolguimaraesf_

Enviar mensagem

Seguir



29 publicações

627 seguidores

175 seguindo

Carol | Tráfego Pago

Serviço de marketing na internet

- tráfego pago, lifestyle & motivação
- gestora de tráfego #subido
- ajudo negócios a crescerem através de anúncios online
- contrate meu serviço bit.ly/carolguimaraesf

Fotos do feed

Tenha pelo menos umas nove fotos no seu feed. Não se importe com like nem comentário — para o gestor de tráfego isso não importa nada. O conteúdo só tem que mostrar uma pessoa real e que entende de tráfego pago. Por isso, desses 9, tente postar 4 coisas relacionadas à anúncios online.

Não precisa ser um super conteúdo. Você pode pegar os ensinamentos desse evento e transformar em pequenas explicações (tráfego pago X tráfego orgânico, por exemplo).

3. Estude tráfego pago

Fuce dentro da conta de anúncios, de preferência se for a de um cliente. Pesquise vídeos no YouTube sobre tráfego, me acompanhe toda terça-feira, às 15h, entre para a Comunidade Sobral... tem vários jeitos de fazer isso! **Alguns são mais rápidos e eficientes que outros.**

De qualquer forma, não deixe de estudar, e faça isso ENQUANTO TRABALHA. Já falei e vou repetir mil vezes: o melhor lugar para estudar é dentro da conta do cliente.

Não adianta nada saber toda a teoria de campanhas e rastreamento se não houver onde praticar.

4. Prospecte, pelo menos, 10 clientes por dia

Você vai fazer isso até fechar o primeiro cliente. Essa é sua vida agora: estudar e prospectar clientes.

OBS: Faça tudo isso ao mesmo tempo. Adiar a execução para abrir o MEI e criar um branding é apenas perda de tempo e procrastinação.

FECHOU UM CLIENTE?

SIM

Siga para a fase 2

NÃO

Estude e prospecte até encontrar



Só chega nessa fase quem conseguiu cliente, porque não tem como se desenvolver sem isso, da mesma forma que não dá para aprender a nadar sem entrar na água.

"Mas e se eu me afogar?"

Seu primeiro cliente não vai ser o oceano, cara, você não vai atender o Érico Rocha, vai ser uma piscina rasinha.

Aqui você deve fazer 3 coisas simultaneamente:

Desenvolver habilidades

Seja um bom apertador de botões

Faça isso dentro da conta do cliente e fique familiar com a ferramenta.

Passa tempo com a ferramenta

Mesmo quando não tiver com demanda, passe tempo dentro da ferramenta e acostume-se com ela.

Entenda o processo de vendas do seu cliente

Entenda o negócio e o produto do seu cliente de cabo a rabo. Faça questão de se inteirar de tudo, consuma o produto dele, marque reuniões com as pessoas da equipe para entender os processos, assista vídeos no YouTube sobre aquele tipo de negócio. Isso vai te dar uma visão do todo fundamental para o tráfego.

Crie um banco de ideias com novos criativos

Essa não é apenas uma estratégia de prospecção, mas uma máquina de gerar valor para o cliente.

Estude mais tráfego

Depois que começou, meu Jedi, não para nunca mais!

Treine sua comunicação

Você treina sua comunicação... se comunicando. Quanto mais você dominar essa habilidade, melhor será sua relação com o cliente e as demais pessoas da equipe.

Seja o melhor gestor para o seu cliente

Seja transparente

Sempre fale a verdade. Não sabe fazer algo? Fale. Algo deu errado? Fale.

A verdade te liberta do peso das suas próprias mentiras. Se você sempre é verdadeiro, as expectativas estão sempre alinhadas e o trabalho fica mais leve.

Pense no negócio nele como se fosse o seu

Tenha a cabeça de sócio e deseje resultados como se o dinheiro da empresa fosse pro seu bolso e fosse você quem paga os funcionários.

Se importe

Chore quando der ruim, ria quando der bom.

Esteja disponível

Se o cliente te chamar, responda-o rapidamente.

Preste contas

Dê feedbacks constantes das campanhas.

Alinhe as expectativas

Seja realista e comunique-se corretamente com o cliente.

Seja um team player

Esforce-se para fazer o cliente sentir que você faz parte da empresa dele.

"Pedro, mas eu não sou da empresa dele?"

Não, você é uma empresa prestando serviço para outra empresa.

Dê aula para o seu cliente

O cliente não te demite se confia em você, e uma das coisas que mais transmite confiança é saber o que está fazendo. Por isso, explique coisas de tráfego pago para o seu cliente, isso vai fazer toda diferença no alinhamento de expectativas e na sua percepção de valor.

Seja um eterno estudante

Acompanhe lives semanais sobre tráfego pago (as minhas são ótimas, rs), entre em grupos de tráfego pago (a Comunidade Sobral é linda, rs), nunca pare de desenvolver seu lado estratégico e esteja atento às mudanças das plataformas e acostume-se com elas.

GEROU RESULTADO?

SIM

Peça indicação para seu cliente

NÃO

Continue se desenvolvendo

CONSEGUIU MAIS CLIENTES?

SIM

Siga para a fase 3

NÃO

Prospecte novos clientes (essa é sua fonte infinita de dinheiro)

Fase 3

Provas de Fogo



É aqui que nós vemos quem é quem. Agora os R\$10k já estão mais próximos.

Comece a definir seu modelo de negócios

Agora, com mais de um cliente, é hora de pensar o que você prefere para chegar aos R\$10k: muitos clientes te pagando pouco ou poucos clientes te pagando muito.

Não existe resposta certa ou errada, e nem sua escolha será definitiva, mas você vai usar isso para ir atrás dos seus clientes ideias.

Conforme sua carteira de clientes for crescendo, demita clientes que não estão de acordo com seu objetivo e mantenha os que sim.

Você vai perceber que, quando estiver gerando resultado para 4 pessoas, numa rodada de indicações você pode ganhar uns seis clientes.

Torne-se estratégico

Tornar-se estratégico é atender as necessidades dos clientes e desenvolver as habilidades necessárias para tal, como social media, copywriting e criação de páginas. Faça isso conforme a necessidade, não sua escolha.

Domine as ferramentas de tráfego

Não existe estratégia sem domínio dos botões. Aqui acabou a brincadeira, você deve ter todas as ferramentas de tráfego dos seus clientes tatuadas na mão, do Facebook ao LinkedIn.

No início, vai ser tudo muito lento, mas você vai pegar a manha e começar a fazer tudo mais rápido.

Quando comecei, gastava 8h por dia só com o Facebook, depois de um tempo, precisava de poucas horas para gerenciar todas as fontes de tráfego de cada cliente.

Desenvolva habilidades que tangenciam o tráfego

Como eu disse, desenvolva habilidades conforme as necessidades dos clientes forem surgindo. Algumas delas são:

- Tráfego orgânico;
- Criação de páginas;
- Copywriting;
- E-mail marketing;
- Estratégias de lançamento;
- Estratégias de e-commerce;
- Estratégias de delivery.

Domine as ferramentas de gerenciarmos de dados

Fique expert em Google Analytics, Google Tag Manager e Google Data Studio.

Isso é ser estratégico: a partir de hoje, ficou definido para o mercado inteiro.

Só vá para a próxima fase se tiver gerado resultado para vários clientes. Não pode ser dois ou três, mas vários.

GEROU RESULTADO PARA VÁRIOS CLIENTES?

SIM

Siga para a fase 4

NÃO

Repita a fase 3 até responder "sim"

Fase 4

O Elixir da Escala



"Que escala é essa, Pedro?"

Escala do dinheiro!

Nessa fase, nós vamos pegar tudo que foi feito até aqui e construir um prédio em cima dessa base.

Melhore seu branding

Gestor profissional merece branding profissional. Portanto, crie um site (uma página simples) com seu contato, seus resultados, os benefícios do seu trabalho e depoimentos.

Crie pequenos conteúdos e destaques sobre tráfego pago, no Instagram.

Esteja presente em discussões de tráfego na internet.

Crie conteúdo e compartilhe resultados em comunidades de tráfego na internet (nesse ponto, você já tem muito o que compartilhar, basta comparar o que você sabe aqui com o que você sabia meses atrás).

Passa em certificações de tráfego pago, como a Certificação Subido de Tráfego, a do Facebook e a do Google.

Você já faz anúncios que vendem para vários clientes. Por que não fazer por você agora? Crie um funil que traga os clientes até você.

Dê consultorias, gratuitas ou pagas, de tráfego pago. Essa foi uma das coisas que mais contribuiu para meu sucesso e desenvolvimento da comunicação. Hoje, é assim que eu fecho clientes de tráfego pago: dou uma consultoria gratuita, passo a minha visão pra pessoa, ela gosta e me contrata (não recomendo que faça isso no início).

Aumente sua carteira de clientes

Se antes você tinha duas formas de conseguir clientes (prospecção e indicação), agora tem uma terceira: ser prospectado.

Se você fizer tudo que eu falei no ponto anterior, não tem como (NÃO TEM) ficar sem clientes. É impossível um cara que cria conteúdo toda semana na Comunidade Sobral, por exemplo, não ser prospectado.

Avalie sua rotina de trabalho e alinhe expectativas com você mesmo

Presta atenção porque esse é um dos pontos mais importantes desse PDF.

Quando você chega nesse ponto, é quase certo que os R\$10 mil chegarão se você continuar trabalhando, então é hora de planejar uma rotina sustentável no longo prazo.

Houve uma época em que eu tinha 16 clientes muito bons e grandes e tirava R\$100 mil por mês, sozinho, só eu e minhas mãozinhas. Porém, passava 4 horas por dia prestando consultoria, 1 hora fazendo exercício e o resto trabalhando. Não tinha vida social, não tinha amigos e nem namorada... então tive que passar a peneira.

Nessa peneira, você deve avaliar se seus atuais clientes ainda estão alinhados com seu modelo de negócios e demitir os que não estiverem.

Num primeiro momento, você **PRECISA** fazer sacrifícios. Dá pra ter sucesso trabalhando 4 horas por dia? Até dá, mas vai demorar. Então tenha consciência que o começo da sua jornada é a oportunidade perfeita de plantar os frutos que vai colher mais tarde, quando não vai precisar sacrificar mais tanto.

No começo, você sacrifica seu CPF pelo seu CNPJ, mas, no longo prazo, não existe CNPJ forte com CPF fraco.

O que quero dizer com isso? Sua vida pessoal não pode ser uma miséria, senão a profissional também vai ser, apesar de você ter que sacrificar a primeira pela segunda no começo. Tem gente que enlouquece nesse mercado por não avaliar isso.

Organize sua rotina e tenha bem claro quais são suas prioridades. Hoje, eu durmo 8 horas por noite, independentemente de quando vou dormir, e treino duas vezes por dia — ninguém tira isso de mim.

Tenha tempo para estudar. Você chegou até aqui com estudo e execução, não abandone 50% das suas raízes por estar muito demandado, **nem reduza a qualidade do seu trabalho por conta disso (aprenda a dizer não).**

Isso é um valor inegociável pra mim. Se, num vacilo, eu disse “sim” pra um cliente e fiquei apertado, não importa: vou trabalhar o dobro até honrar meu compromisso com meus clientes.

R\$10 mil não vale tudo o que a gente pensa. **Não vale sua paz nem uma vida miserável.** Você ganha dinheiro pra ter uma vida fod*, ele tem que te servir, não o contrário.

Dinheiro só serve pra você se desenvolver pessoalmente. Ponto. Não busque dinheiro pelo dinheiro. Foda-se sua empresa, como tá sua vida?

FEZ ISSO?

Siga para a próxima fase

Fase 5

A Recompensa



Parabéns! Se você seguiu todo esse mapa, você está ganhando R\$10 mil por mês, limpo, no seu bolso.

Para continuar crescendo, você pode contratar pessoas pra te ajudar ou cobrar mais caro e ir atrás de peixes grandes, clientes que pagam e investem muito.

Na vida, existem três coisas que você pode fazer para ganhar mais dinheiro:

1. Venda mais (tenha mais clientes);
2. Cobre mais dos seus atuais clientes;
3. Venda outros serviços para seus atuais clientes (ex: e-mail marketing, social media, etc.)

O caminho pra chegar aos R\$10 mil é esse, desenhadinho (literalmente) na sua frente. Agora, você pode caminhar por ele de várias maneiras diferentes, desde se arrastando até correndo.

Mas eu quero te apresentar algo ainda melhor...

Um foguete: o veículo mais rápido, mais fácil e mais seguro para chegar (e passar) dos R\$10 mil por mês:

A Comunidade Sobral de Tráfego



Eu te garanto: esse é o foguete espacial do tráfego pago!

A gente criou o produto mais completo de tráfego que existe. É simples assim rs.

E o que é a Comunidade Sobral?

Muita gente acha que a Comunidade é só um grupo fechado no Facebook com 36 mil membros (que é sinistro de engajamento), mas é muito mais do que isso.

Lá dentro, a gente tem o **Curso Subido de Tráfego**, mais de 120 aulas pra te levar do zero ao avançado, tanto no Facebook Ads quanto no Google Ads.

São aulas curtas e direto ao ponto, recheadas de conteúdo, mergulhadas dentro das ferramentas e atualizadas conforme as elas se modificam.

Também temos o curso de tráfego para e-commerce, curso de tráfego para negócio local, curso de Google Analytics, curso de Google Data Studio, curso de prospecção, curso de Google Tag Manager, curso de como evitar bloqueios no Facebook e no Google Ads...

...uma reunião de melhores posts do mês, lives comunitárias com especialistas de marketing digital (desde construção de páginas até produtividade), gravação desse e de outros eventos que fazemos, gravação das 189 aulas semanais (que não estão todas disponíveis no YouTube).

HAHAHAHA

Quando eu falo que tá tudo aqui eu NÃO Tô Brincando. A Comunidade é como o Google do tráfego, tudo que você precisar pra sua jornada tá lá dentro.

E olha que eu ainda nem mencionei nossa Certificação Subido de Tráfego, onde eu coloco o meu nome em risco para te certificar diante de todo o mercado, nosso sistema de vagas, o Contrate um Subido (uma forma nova e qualificada de conseguir clientes) e da nossa lojinha exclusiva de membros.

No total, são 1950 horas de um conteúdo **extremamente organizado** dentro do nosso Portal de Conteúdo, que foi desenvolvido do zero para te proporcionar o melhor aprendizado.

COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

CONTEÚDO VAGAS CERTIFICAÇÃO LOJA SUPPORTE

ACESSO RÁPIDO CURSO SUBIDO DE TRÁFEGO

GRUPO DO TELEGRAM COMUNIDADE DO FACE

VEJA AS LIVES MAIS RECENTES

LIVE #189
#189 As estratégias por trás do meu maior lançamento

LIVE #188
#188 Como e onde começar a anunciar na internet

LIVE #187
#187 Como crescer seu canal do YouTube com anúncios online

LIVE #186
#186 Como aumentar as suas lives com pago

Como funciona? Assista novamente aos vídeos introdutórios de primeiros passos!

BIBLIOTECA DE CONTEÚDOS

CURSO SUBIDO DE TRÁFEGO
As aulas e materiais com os

GRAVAÇÕES DAS LIVES
Gravações de todas as aulas

Lá dentro, você consegue achar a resposta que quiser bem rápido. É só pesquisar pela palavra chave do seu problema que todas as aulas que o abordam vão aparecer.

Ou, se preferir, pode ir direto para nossas rotas de aprendizado, onde as aulas de todo o Portal estão organizadas por temas:

COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

CONTEÚDO VAGAS CERTIFICAÇÃO LOJA SUPORTE BUSCA

- LIVES ESSENCIAIS**
38 AULAS
Uma rota de aprendizado que não podia faltar: lista das lives eleitas como "essenciais" pelo Jedi Pedro Sobral. Se ainda não viu todas ta perdendo tempo.
- ZERO TO HERO (ROTA DE ESTUDOS INICIANTE)**
21 AULAS
Rota de estudos com conteúdos que são a **fundação** para um grande gestor de tráfego (mas não deixe de ver as aulas do curso subido antes de sair mergulhando nessa rota).
- TRÁFEGO PARA NEGÓCIOS LOCAIS**
10 AULAS
Rota de aprendizado sinistra que reúne todos os conteúdos da Comunidade Sobral que foram feitos especificamente para você dominar o tráfego para negócio local e fazer o dono do negócio pedir para você desligar as campanhas depois de tantos pedidos.
- TRÁFEGO PARA ECOMMERCE**
10 AULAS
Nessa rota de aprendizado nós reunimos mais de **10 horas de conteúdo** só sobre **tráfego para ecommerce**, começamos com uma aula bem prática sobre planejamento, visitamos estratégias de mais de **20 ecommerces** e finalizamos com lives mais técnicas sobre campanhas de catálogo e black friday.
- TRÁFEGO PARA LANÇAMENTOS**
14 AULAS
Rota indispensável para todo gestor de tráfego que trabalha com lançamentos. Com certeza o conteúdo que está nessas aulas você **NUNCA** vai achar igual em **NENHUM** curso dessa internet. Enjoy!
- PRODUTIVIDADE NÍVEL JEDI**
5 AULAS
Nem adianta tentar ser o melhor gestor de tráfego se você não está disposto a investir uma tonelada de tempo em se tornar uma pessoa mais produtiva, essa rota de aprendizado contém alguns dos insights mais sinistros sobre produtividade e performance. Enjoy!
- DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO**
Eu aposto um subido coin (moeda do futuro dos gestores de tráfego) que você nunca vai achar um curso melhor sobre distribuição de conteúdo do que o

E, claro, lá você encontra uma tonelada de materiais de apoio densos e bem feitos (como esse rs).

“AI, PEDRO, CADÊ O LINK DE COMPRA???!?”

Calma, meu pequeno Jedi, cada coisa tem seu tempo. Nós ainda teremos o sorteio do Kit Gestor de Tráfego, na última aula, que inclui um ano de acesso à Comunidade.

Não faz sentido abrir as vagas agora se você pode ser o grande ganhador, não é mesmo?

Nós abriremos as vagas oficialmente segunda-feira, às 08h da manhã. **Então fica tranquilo, de um jeito ou de outro você vai pegar carona nesse foguete.**

Pra fazer o quiz, [basta tocar aqui](#) e responder às questões.

LEMBRANDO: Você só pode responder até 18h de domingo e só tem UMA tentativa. Também é necessário estar ao vivo, às 20h, na aula de domingo e falar a palavra-chave secreta que vai ser revelada durante a live.

Se você ainda precisa estudar pro quiz, basta maratonar nossas três primeiras aulas no SubidoFlix [tocando aqui](#).



Missões da Aula 3

1. Acessar o SubidoFlix;
2. Baixar os PDFs das aulas;
3. Revisar os PDFs;
4. Responder o Quiz até domingo, às 18h;
5. Estar ao vivo, às 20h, no domingo, 15/05;
6. Me enviar os prints das suas prospecções para serem analisadas na última aula.

A Comunidade Sobral não nasceu em dois dias. Há quase quatro anos, eu acordo todos os dias pensando em como melhorar esse produto. É como se fosse uma série da Gestão de Tráfego, tanto para os iniciantes quanto para os avançados.

Guarde e execute o mapa dos R\$10k com carinho: ele funciona e é meu presente pessoal pra você!

Te vejo no domingo.

Um abraço forte,
Pedro Sobral

#VOUDEFOGUETE