

Aro Advogados

Relatório de Google Ads · Semana 2 (parcial) · 1 a 4 de agosto de 2026

Campanha: Direito Imobiliário · Belo Horizonte e região metropolitana

Período parcial: este relatório cobre 4 dias (1 a 4 de agosto), não uma semana fechada. Para comparar de forma justa com a semana 1, que teve 7 dias, usamos **médias por dia**.

O ajuste funcionou

Na semana 1 identificamos que boa parte da verba estava sendo gasta com pessoas que só queriam *entender* o assunto, e não contratar um advogado. Bloqueamos essas buscas em 30/07. Estes são os primeiros dias rodando já com o corte em vigor.

R\$ 135,38

INVESTIDO
4 dias

53

CLIQUE NO ANÚNCIO
13,2/dia (era 8,6)

3

CONTATOS NO
WHATSAPP
R\$ 45,13 cada

9,15%

TAXA DE CLIQUE
era 3,99%

Comparação com a semana 1

Indicador	Semana 1 (25-31/07)	Semana 2 (1-4/08)	Variação
Investimento por dia	R\$ 32,84	R\$ 33,85	praticamente igual
Cliques por dia	8,6	13,2	+54%
% de quem vê e clica	3,99%	9,15%	+129%
Custo por clique	R\$ 3,83	R\$ 2,55	-33%
Contatos por dia	0,29	0,75	+163%
Custo por contato	R\$ 114,94	R\$ 45,13	-61%

Com o mesmo dinheiro por dia, a campanha passou a trazer mais gente e a gastar menos por pessoa. O custo por contato caiu para menos da metade.

O que explica: ao parar de aparecer para quem estava só pesquisando o assunto, o anúncio passou a ser mostrado quase só para quem procura advogado. Quando o público certo vê, ele

clica, e o Google cobra mais barato de anunciantes cujo anúncio é mais clicado.

Dia a dia

Dia	Cliques	% que clicou	Custo por clique	Contatos
01/08	11	7,33%	R\$ 3,14	0
02/08	14	12,28%	R\$ 2,40	1
03/08	13	10,74%	R\$ 2,49	2
04/08	15	7,73%	R\$ 2,33	0

A nova página entrou no ar

A página que recebe quem clica no anúncio foi refeita e agora fala **só de imóvel**, com a regularização no centro. Cada situação tem sua seção própria: imóvel sem escritura, contrato de gaveta, usucapião, construção não averbada e retificação de área. Ela também passou a trazer as fotos e as credenciais dos advogados do escritório, que é o que dá segurança para quem está decidindo com quem falar.

O que vamos observar agora

- **Se o resultado se sustenta em uma semana cheia.** Quatro dias são um bom sinal, mas ainda são quatro dias, com 3 contatos. Precisamos de mais tempo antes de tratar isso como o novo normal.
- **Criar um grupo dedicado a "contrato de gaveta"**, que é de onde veio o primeiro contato da campanha.
- **Como a página nova influencia a nota de qualidade** que o Google dá ao anúncio. A nota demora alguns dias para reagir a uma página nova.

O que precisamos de vocês

Os contatos estão vindo. A pergunta agora é se eles prestam. Já são 5 pessoas que clicaram para falar no WhatsApp desde o início. Precisamos saber, do lado de vocês: essas conversas aconteceram? Eram casos dentro do perfil do escritório? Alguma virou reunião?

Esse retorno é o que nos permite ajustar a campanha para trazer mais gente parecida com quem fecha. Sem ele, estamos otimizando por cliques, e clique barato não é o objetivo, cliente é.

