

Clínica Carol — análise crítica de julho

Janela 01 a 28/07/2026 · escrita em 29/07 a pedido do William ("relatório bem crítico") · conta 9250793341

1 · Quando foi a última otimização (com prova de API)

02/07/2026. O change history (38 eventos em julho, todos do tucraft.art@gmail.com) mostra: 02/07 = 18 negativas + 6 keywords exatas + 4 callouts; 03/07 = update de URL de 5 RSAs pra LP nova. De 04 a 29/07: **zero alterações, de qualquer pessoa.** O William estava certo: quase um mês. Metade foi método (HOLD deliberado até 17/07 pra medir o efeito da LP no QS), metade foi inércia (17 a 29/07 com a fila estrutural parada esperando OK que ninguém cobrou).

Bônus do histórico: ninguém reativou os 3 RSAs de "sono". A "divergência" registrada em 09/07 era leitura errada do nosso próprio update. Descoberto depois (29/07): eles vivem na campanha 01 PAUSADA, em ad group REMOVED, triplamente inertes.

2 · Julho semana a semana

Semana	Invest.	Impr.	Cliques	CTR	CPC	Conv.	CPL
01-07/07	R\$ 219,46	175	27	15,4%	R\$ 8,13	5	R\$ 43,89
08-14/07	R\$ 216,96	131	33	25,2%	R\$ 6,57	14	R\$ 15,50
15-21/07	R\$ 158,57	120	21	17,5%	R\$ 7,55	4	R\$ 39,64
22-28/07	R\$ 149,48	203	18	8,9%	R\$ 8,30	4	R\$ 37,37
Julho (28d)	R\$ 744,47	629	99	15,7%	R\$ 7,52	27	R\$ 27,57

O mês só fecha na meta ($\leq$ R\$ 30) por causa de UMA semana (08-14, logo após LP nova + negativas). As 2 últimas semanas rodaram 30% acima. Conversão = clique WhatsApp, não agendamento.

3 · A mecânica do estrago (leilão, não achismo)

Semana	IS	Topo abs.	Perdido verba	Perdido rank
08-14/07	57,7%	45,0%	36,3%	6,0%
15-21/07	71,5%	51,2%	21,5%	6,9%
22-28/07	90,9%	71,9%	0,0%	9,1%

Leilões elegíveis estáveis (~220/sem). Na semana boa, a verba apertada obrigava o tCPA a ESCOLHER leilão (perdia 36% por verba, CTR 25%, CPL R\$ 15,50). Na última, entrou em TUDO (0% perdido, 91% IS), gastou menos que o teto e converteu pior: alcance em query fraca no lugar de profundidade em query forte. Férias escolares diluindo intenção por cima. Decisão: cortar query fraca via negativas/estrutura, NÃO dar verba nem trocar lance no pânico.

4 · Quality Score no D+26 da LP: a tese não pagou

Keyword	QS 02/07	QS 17/07	QS 29/07	LP Exp.
otorrinolaringologista infantil (phrase)	7	7	7	média
Otorrino pediatra BH (phrase)	5	5	5	ABAIXO
Otorrino infantil BH (phrase)	5	5	5	ABAIXO
otorrino para criança (phrase)	3	3	3	ABAIXO
[otorrino pediatra em bh]	novo	7	5 (caiu)	ABAIXO
[otorrino pediatrico bh]	novo	—	4	média
[otorrinolaringologista pediatra]	novo	7	7	média
Marca (Carolina de Castro...)	8	8	8	acima

Prometemos que a LP nova puxaria o QS e, 26 dias depois, não puxou. LP Experience segue ABAIXO em todas as keywords geo "BH". Só endereço na página não bastou; 26 dias já não é "espera normal". Próximo suspeito: velocidade mobile (nunca medida). Vira ação, não espera.

5 · Autocrítica de gestão

- **A série semanal furou na 2ª semana** (24/07 não existe). Teria pego a piora 5 dias antes. Cadência não pode depender de memória: precisa de gatilho automático.
- **Fila estrutural parada 12 dias** esperando OK (auditoria das 250 negativas, sitelinks). A semana ruim rodou com a conta suja.
- **27 dias otimizando métrica de vaidade:** a medição de agendamento real (CRM/planilha Rafael) está aberta desde 02/07 sem dono nem prazo.
- **Sujeira nossa:** a dúvida dos "RSAs reativados" morava no nosso próprio registro; o change history respondia em 1 consulta.

6 · Plano aprovado (29/07, William: "pode fazer tudo visando lead qualificado")

#	Ação	Nível	Resultado da preparação
1	Pausar 3 RSAs "sono"		CANCELADA: inertes (campanha pausada + ad group removido)
2	Auditoria das 250 negativas		FEITA: 10 a remover (Sabará ×2, Lagoa Santa, Pampulha e Barreiro = bairros de BH, Ribeirão, Sete Lagoas, "avaliações" ×2, "tem otorrino pediatria"); 240 mantidas
3	Purge de ~300 keywords dormentes		CANCELADA: eram as negativas mal listadas pelo read.py; conta tem 105 positivas, só 11 ENABLED
4	Sitelinks		FEITA a análise: 2 vínculos no ad group SOBREPÕEM os 4 da campanha (escondem o de WhatsApp); pacote desvincula e cria 2 novos com âncoras reais (#servicos, #local) + snippet
5	Apertar correspondência		ADIADA (Rafael: leads mais qualificados; cortar alcance seria contra o objetivo)
6	Verba/lance		NÃO TOCAR (sazonal)

Estado ao publicar este relatório no painel (05/08): o pacote segue NÃO APLICADO

(change history zerado desde 03/07). Dry-run 100% validado. Falta: `python aplicar.py --aplicar` em `campanhas/otimizacao-2026-07-29/` (rollback incluso).

Clínica Carol · Análise crítica de julho (01 a 28/07/2026) · escrita em 29/07, publicada no painel em 05/08.

Fontes: Google Ads API (campaign, keyword_view, search_term_view, change_event, campaign_criterion, ad_group_asset), conta 9250793341. Original: clientes/carolina-orottino/relatorios/semanais/2026-07-29-relatorio-critico.md