

CHECKLIST DO TRÁFEGO DIRETO

Um guia prático para organizar, atrair e converter mais cliques em oportunidades de vendas.

PASSO A PASSO

Use este checklist antes de divulgar qualquer oferta, página ou link de afiliado.

Miguel Moreira

Especialista em Marketing Digital

Material gratuito

Como usar este checklist

O tráfego direto acontece quando você leva uma pessoa diretamente para uma página, oferta, conteúdo ou chamada para ação. O objetivo deste material é ajudar você a organizar os elementos essenciais antes de divulgar seu link.

Marque cada item conforme concluir. Quanto mais itens estiverem preparados, maior será a clareza da sua campanha.

1. Defina o objetivo

- Sei exatamente o que quero que o visitante faça depois do clique.
- Minha campanha possui apenas uma ação principal.
- Minha chamada para ação está clara: baixar, cadastrar, assistir, comprar ou saber mais.

2. Conheça o público

- Defini para quem a oferta é indicada.
- Conheço pelo menos um problema importante desse público.
- Sei qual benefício ou transformação devo destacar.
- Minha linguagem combina com o nível de conhecimento do público.

3. Escolha uma oferta adequada

- A oferta tem relação direta com o interesse do público.
- Analisei a página de vendas ou de captura antes de divulgar.
- Entendi os principais benefícios da oferta.
- Evito promessas exageradas ou resultados garantidos.

4. Prepare o link

- Testei o link em computador e celular.
- Confirmei que o link abre a página correta.
- Se sou afiliado, confirmei que meu código de afiliado está presente.
- O endereço utiliza HTTPS e transmite segurança ao visitante.

5. Crie uma mensagem que gere interesse

- Minha mensagem começa com um problema, desejo ou benefício relevante.
- Expliquei de forma simples por que vale a pena clicar.
- Evitei excesso de informações antes da chamada para ação.
- Incluí uma chamada para ação clara e visível.

6. Escolha o canal de divulgação

- Escolhi onde o público está mais presente: Instagram, Facebook, YouTube, blog, e-mail ou outro canal.
- Adaptei o formato da mensagem para o canal escolhido.
- Não estou apenas espalhando links; estou oferecendo contexto e valor.
- Tenho uma frequência de publicação que consigo manter.

7. Organize sua página de destino

- O título da página explica rapidamente o que a pessoa receberá.
- A página funciona bem no celular.
- O botão principal é fácil de encontrar.
- Removi distrações desnecessárias.
- A página carrega corretamente antes de iniciar a divulgação.

8. Acompanhe os resultados

- Registro quantas pessoas clicam nos meus links quando a ferramenta permite.
- Acompanho cadastros, downloads, contatos ou vendas.
- Comparo diferentes mensagens e chamadas para ação.
- Uso os resultados para melhorar a próxima divulgação.

9. Evite estes erros

- Não envio pessoas para páginas que não testei.
- Não faço spam em grupos, comentários ou mensagens privadas.
- Não prometo ganhos fáceis ou garantidos.
- Não mudo várias coisas ao mesmo tempo quando estou testando uma campanha.
- Não abandono uma estratégia antes de reunir informações suficientes para avaliá-la.

Checklist rápido antes de publicar

ITEM	OK
Objetivo definido	■
Público definido	■
Oferta revisada	■
Link testado	■

Mensagem preparada	■
Chamada para ação clara	■
Página testada no celular	■
Forma de acompanhar resultados definida	■

Próximo passo

Não tente fazer tudo de uma vez. Escolha uma oferta, um público e um canal. Prepare sua mensagem, teste o link e acompanhe os resultados. Depois, use o que aprendeu para melhorar a próxima campanha.

Miguel Moreira

Marketing Digital

Material educativo gratuito. Resultados dependem da estratégia, execução, oferta e mercado.