

Portfólio · Vaga de Analista de Performance

Jessé de Paula

Tráfego pago em Meta Ads e Google Ads desde 2017 · do anúncio até a venda

(21) 99726-7809 · jessesdepaula@gmail.com · jessedepaula.com.br

Apresentação

Este material reúne alguns dos trabalhos que fiz em tráfego pago. Escolhi os que mais se parecem com o dia a dia da vaga: captação para igreja e escola cristã, venda direta online, contas com muitas pontas (várias lojas, vários vendedores) e campanhas com data para acabar.

Em quase todos eles fui além da campanha. Quando o lead chegava e ninguém sabia quem atendeu, eu construía o CRM ou o painel para mostrar isso. **Custo por lead baixo não paga conta se o lead some no WhatsApp do vendedor.**

Também me especializei em **lançamento de produtos** — do aquecimento da audiência ao carrinho aberto — e fiz vários cursos de **copywriting**, porque anúncio bom começa no texto, não no botão de impulsionar.

> Também sou pastor na Igreja United há 4 anos, membro desde 2018. Igreja, ministério e evento cristão não são um nicho que estudei para esta vaga. É onde eu sirvo toda semana.

Destaques

R$ 300 mil	**ROAS 10**	**R$ 4**	**+ de 15**
em vendas de infoproduto	partindo de 4,3, em 6 meses	por lead para escola de formação cristã	clientes atendidos desde 2017

Cases

Igreja e educação cristã

Igreja Verbo · Escola Sobrenatural e Escola de Negócios do Brasil

Igreja no Recreio dos Bandeirantes, Rio de Janeiro

verbo.org.br

Desafio

Atrair alunos para os cursos das escolas ligadas à igreja, com custo baixo por contato.

O que fiz

Campanhas de captação de leads para os cursos e, em paralelo, o sistema de gestão da igreja, que hoje organiza a operação inteira.

R$ 4 de custo médio por lead nas campanhas das escolas.

Cases · campanhas e resultados

Varejo com várias lojas

Motocar · 11 lojas, uma campanha por vendedor

Concessionária de motos · 1 ano de trabalho

motocarhonda.com.br

Desafio

Gerar lead para 11 lojas e saber o que cada vendedor fazia com ele: quantos recebia, de onde vinham e quanto tempo levava para atender.

O que fiz

Meta Ads e Google Ads em todas as lojas. Campanha individual para 3 vendedores por loja, cerca de 33 no total, com copy e roteiro dos vídeos que os próprios vendedores gravavam.

1 Meta Ads + Google Ads — Campanha da loja e de cada vendedor
2 Site e plataforma — Que eu construí, recebendo os leads dos dois canais
3 Vendedor — Recebe o lead já identificado
4 Painel do gestor — Leads por vendedor, canal de origem e tempo até o atendimento

R$ 1 a R$ 2 por lead, com origem e tempo de atendimento visíveis para o gestor.

Venda direta online

Caricatubo · R$ 300 mil em vendas de infoproduto

Curso online de caricatura

Desafio

Vender um produto digital direto pelo anúncio, com o custo de cada venda sob controle.

O que fiz

Gestão de uma verba média de R$ 500 por dia, com acompanhamento diário do custo por compra.

R$ 300 mil faturados. Custo por compra de R$ 20 a R$ 50 para ticket de R$ 200 a R$ 500.

Consultoria e treinamento de equipe

Champion · ROAS de 4,3 para 10 em seis meses

Agronegócio · consultoria de 6 meses

champion.ind.br

Desafio

A empresa já anunciava, mas o retorno estava travado em 4,3.

O que fiz

Consultoria de tráfego e treinamento da equipe de gestão em tráfego, funil de vendas e jornada de compra, para que ela seguisse sozinha depois.

ROAS 10 ao fim dos 6 meses, mais que o dobro do ponto de partida.

Cases · operação e negócios locais

Do lead à venda, com IA

Gespec, Zoomaster e Qualitas · tráfego, CRM e atendimento no WhatsApp

Três empresas do agronegócio

omniit.com.br/gespec · qualitas.agr.br

Desafio

Dar um destino organizado aos leads dos anúncios e responder o cliente rápido.

O que fiz

Campanhas para Gespec (R$ 1.500 por mês) e Zoomaster. Criei o CRM das três empresas e, para Gespec e Qualitas, um agente de IA que atende o cliente no WhatsApp.

R$ 3 e R$ 8 por lead na Gespec e na Zoomaster, com cada contato registrado no CRM.

Google Ads

Negócios locais que vivem do Google

Serviços elétricos e consultório de psicologia

Serviços elétricos

Campanhas no Google Ads. Para cada R$ 70 investidos, voltam cerca de R$ 700 em vendas.

Psicóloga Lia Quezada

Três anos de Google Ads com R$ 15 a R$ 25 por dia. Mais de R$ 10 mil por mês em faturamento vindo só das campanhas.

~10x de retorno na conta de serviços elétricos.

Outras contas

Cliente	Segmento	Verba média	Resultado
5 concessionárias (Renault, Caoa Chery, Chevrolet)	Automotivo · mais de 3 anos	R$ 50/dia	R$ 3 por lead
Fábrica de cerâmica arteceramicasardinha.com.br	Indústria (tijolos)	R$ 500/mês	R$ 2,67 por lead
Marmoraria Jerônimo jeronimomarmo.com.br	Serviço local	R$ 30/dia	R$ 2 por lead
Distribuidora de cosméticos neidehaircosmeticos.com.br	Distribuição	R$ 30/dia	R$ 3 por lead
Dois candidatos a deputado federal davipqd.com.br · coronelmarcio.com.br	Eleições 2026	—	Campanha completa

Estas são apenas algumas das empresas que atendi. Ao longo desses anos, já foram mais de 25 empresas de diferentes segmentos.

Jessé de Paula
Analista de Performance · Tráfego Pago
(21) 99726-7809 · jessesdepaula@gmail.com · jessedepaula.com.br