

Gestor de tráfego pago desde maio de 2025, fundador da VYZAR. Gerencio 6 contas ativas em paralelo, com foco em Meta Ads e conversão via WhatsApp. Meu diferencial é auditar a conta inteira antes de escalar verba: encontro erro de pixel, evento de conversão mal mapeado e gargalo de atendimento antes de recomendar aumento de investimento.

R\$23 mil+

em mídia gerenciada

1.700+

conversas geradas

10

contas em 8 segmentos

14 meses

com o cliente mais antigo

FERRAMENTAS E COMPETÊNCIAS

Meta Ads Manager

Click-to-WhatsApp

Meta Conversions API (CAPI)

Diagnóstico de pixel e eventos

Meta Marketing API

Diagnóstico de criativo (Hook/Corpo/CTA)

Automação com n8n

CRM Chatwoot

Perfil da Empresa no Google

Relatório periódico de performance

CASES

Franquia Imobiliária

Franquia nacional, conta compartilhada entre corretores · Jul/2025 até hoje

O que foi feito

Gestão da conta compartilhada entre vários corretores da franquia (venda e captação de imóveis), campanhas estruturadas em fases, teste de formato de criativo, produção de criativo em vídeo e correções técnicas de API.

Resultado

R\$5.085,26 investidos ao longo de 14 meses, 340 conversas iniciadas, custo médio de R\$14,96 por conversa, CTR 2,28%. Num teste de formato com um dos corretores, o custo por conversa caiu de R\$17,72 pra R\$5,91 ao trocar criativo estático por Reels.

Primeiro cliente da agência, ativo até hoje: mais de um ano de relação contínua sem interrupção.

Clínica de Saúde

Cirurgia ortognática e apneia do sono · Dez/2025 até hoje

O que foi feito

Meta Ads segmentado por serviço, estruturado em fases de aquecimento, engajamento e vendas, com ajuste contínuo de segmentação e criativo ao longo de 8 meses de campanha.

Resultado

R\$11.046,81 investidos, 812 conversas iniciadas, custo médio de R\$13,60 por conversa, CTR 1,45%. Mês de melhor eficiência: R\$2.211,38 investidos e 322 conversas, a R\$6,87 por conversa.

Loja de Departamento

Varejo físico, móveis e bazar em geral · Mai/2026 até hoje

O que foi feito

Assumi a conta e reestruturei a operação de Meta Ads Click-to-WhatsApp e pra loja física, com criativos em vídeo por categoria de produto e campanhas sazonais, operando com verba enxuta e foco em volume de contato qualificado.

Resultado

R\$356,15 investidos em 4 meses, 161 conversas iniciadas, custo médio de R\$2,21 por conversa, CTR 2,10%. Menor custo por conversa de toda a carteira.

Assinatura de Climatização

Empresa nova, sem histórico prévio de mídia · Jun/2026 até hoje

O que foi feito

Meta Ads Click-to-WhatsApp, diagnóstico de pixel otimizando pra um evento que nunca disparava, resolução de bloqueio técnico de API que travava a veiculação e integração dos eventos de venda confirmados via Conversions API (CAPI) pro Meta.

Resultado

R\$1.562,55 investidos em 3 meses, 90 conversas iniciadas, custo médio de R\$17,36 por conversa. 4 vendas de assinatura confirmadas via tráfego pago, CPA de R\$390,64 por assinante.

Como a assinatura é recorrente (R\$149/mês), o CPA se paga em cerca de 2,6 meses. As vendas vão pro Meta via Conversions API, pro algoritmo aprender com venda real.

Clínica de Estética

Cirurgia plástica, atendimento via WhatsApp · Jun/2026 a Ago/2026

O que foi feito

Estrutura de topo e fundo de funil em Meta Ads Click-to-WhatsApp, teste de criativos estáticos, diagnóstico de Hook/Corpo/CTA e auditoria completa do atendimento.

Resultado

R\$2.834,81 investidos em 3 meses entre topo e fundo de funil. A campanha de fundo gerou 146 conversas a R\$13,47 por conversa, com CTR médio de 2,01%.

Diagnóstico aplicado: identifiquei que o evento de Compra não estava configurado no pixel e recomendei a implementação, pra medir CPA de venda real na fase seguinte.

Locação de Estúdio de Podcast

Aluguel de estrutura para gravação · Ago/2025 a Out/2025

O que foi feito

Meta Ads para captação de locação do estúdio, com campanhas separadas por objetivo (divulgação do serviço, venda direta e crescimento de perfil no Instagram).

Resultado

R\$1.013,54 investidos em 3 meses, 110 conversas iniciadas, custo médio de R\$9,21 por conversa. Segundo menor custo por conversa da carteira.

Outras frentes atendidas: Perfil da Empresa no Google, clínica odontológica, software B2B (ERP) e comunicação institucional.