

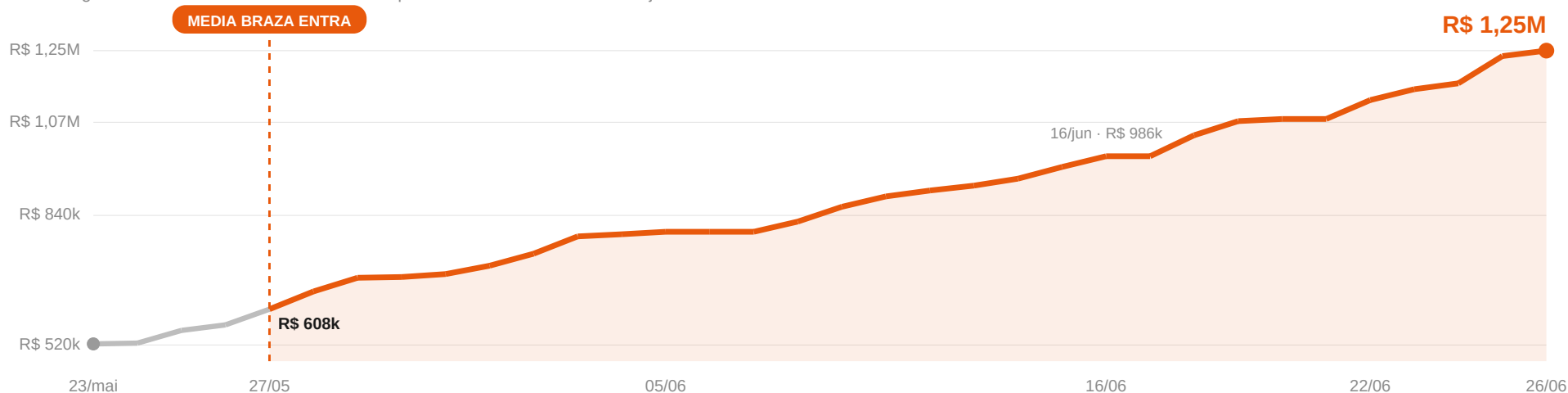
30 DIAS DESDE A ENTRADA DA MEDIA BRAZA

O ritmo segue. A receita **acumula**.

Em 30 dias desde a entrada da Media Braza, a receita saltou de R\$ 608k para R\$ 1,25M, alta de 105 por cento, com 692 inscritos pagos. A operação está aberta para gerar volume enquanto consolidamos a leitura de conversão. Veja a curva e o plano da reta final.

EVOLUÇÃO DA RECEITA · ACUMULADO

Receita de ingressos do Fórum 2026 · base oficial da planilha do cliente · 23/mai a 26/jun



RECEITA DESDE A ENTRADA · 27/MAI

+R\$ 639 mil

De R\$ 608k (27/mai) para R\$ 1,25M (26/jun) · +105% em 30 dias

RECEITA ACUMULADA · 26/JUN

R\$ 1,25M

R\$ 1.247.033 na base oficial da planilha do cliente

INSCRITOS PAGOS · CRESCIMENTO

+105%

367 para 692 inscritos pagos · 27/mai a 26/jun

VOLUME AGORA, CONVERSÃO NA SEQUÊNCIA

Volume agora. Conversão na sequência.

Investimos R\$ 105,9 mil em mídia nos últimos 30 dias (Meta e Google) para gerar volume qualificável no site, enquanto consolidamos a leitura completa de conversão. Com os dados, afunilamos para assertividade. Em paralelo, o remarketing já recupera quem abandona o carrinho.

INVESTIMENTO DE MÍDIA · ÚLTIMOS 30 DIAS · R\$ 105,9 mil (Meta + Google)

Verba aplicada para encher o site de tráfego qualificável agora, com remarketing recuperando intenção de compra e redução nos fins de semana de baixa conversão.

01 Volume primeiro

Campanhas abertas para gerar tráfego qualificável

- As campanhas, em especial as de Google, foram iniciadas de forma mais aberta para gerar volume no site.
- Enquanto a leitura de conversão final é consolidada, priorizamos encher o topo com público do setor.
- Próximo passo: afunilar para conversão com os dados já acumulados.

02 Remarketing de carrinho

Já ativo, recuperando intenção de compra

- Quem demonstra intenção e não conclui a inscrição já está sendo reimpactado.
- Recupera vendas que ficariam pelo caminho, no momento de maior propensão.
- Frente de fundo de funil que cresce em importância na reta final.

03 Verba que converte

Investimento concentrado nos dias certos

- A verba é reduzida nos fins de semana, períodos historicamente de baixa conversão.
- Concentramos investimento quando o público responde melhor.
- Decisão de eficiência: cada real trabalha onde converte mais.

DADOS LIMPOS E CRIATIVO NOVO

Dados limpos. Criativo novo.

Estamos concluindo a migração do rastreamento (Stape.io Pro) para devolver visibilidade total de conversão, e uma nova leva de criativos da Media Braza entra esta semana, mais humanizada e mantendo o Key Visual. Abaixo, o que está em campo e os próximos passos.

RASTREAMENTO SERVER-SIDE EM CONCLUSÃO · STAPE.IO PRO

Migração que suporta cerca de 56 mil acessos e distribui conversão para Meta, TikTok e Google sem depender apenas do GA4. Custo tratado como administrativo, sem impacto no orçamento de mídia.

01 Rastreamento

Visibilidade de conversão de ponta a ponta

- Migração do Stape.io para o plano Pro, com rastreamento server-side via Google Tag Manager.
- Suporta o volume atual de acessos e devolve a leitura completa de conversão.
- Com isso, a otimização das próximas semanas fica muito mais precisa.

02 Criativo

Nova leva da Media Braza esta semana

- Novos criativos mais humanizados, com fotos de palco e de pessoas, mantendo o Key Visual.
- Enquanto entram no ar, conteúdos do feed refrescam os impulsionamentos.
- Operação guiada por testes A/B em volume, priorizando o que converte.

03 Próximos passos

O plano da reta final

- Publicar a nova leva de criativos e iniciar os testes A/B.
- Concluir o tracking e religar a leitura plena de conversão.
- Afunilar volume para conversão e reforçar a verba em julho.