Viveiros Group
Dashboard de performance
01/09/2026 a 30/09/2026

PROJETO P004 • META ADS + GOOGLE ADS

Relatório executivo de performance | Setembro 2026

Leitura profissional da mídia paga da Brazilicious Round Rock: investimento, aquisição, intenção de busca, ações rastreadas e recomendações práticas para o próximo ciclo.

INVESTIMENTO TOTAL	IMPRESSÕES	RESULTADOS	CLIQUES/INTERAÇÕES
US$2.959,84	102.983	340,01	2.109

Preparado por Viveiros Group

Cliente: Brazilicious Round Rock

Painel Executivo

O mês fechou com boa combinação entre volume social, conversas diretas e demanda ativa no Google. Para apresentação ao cliente, a leitura principal deve ser: o investimento gerou presença, tráfego e ações rastreadas com custo médio consolidado competitivo.

INVESTIMENTO
US$2.959,84
Meta + Google

RESULTADOS
340,01
rastreados no mês

CUSTO MÉDIO
US$8,71
por resultado

IMPRESSÕES TOTAIS
102.983
volume combinado

META RESULTADOS
173
leads/conversas/site

GOOGLE AÇÕES/CONV.
167,01
rastreadas no Google

CLIQUES/INTERAÇÕES
2.109
tráfego + engajamento

META ALCANCE
35.450
pessoas alcançadas

META ADS

Gerou **173** resultados principais, **1.589** cliques/interações e **79.244** impressões com **US$2.350,56** investidos.

GOOGLE ADS

Entregou **167,01** ações/conversões rastreadas, **520** cliques e custo médio de **US$3,65** por ação.

LEITURA

O melhor relatório para este caso não trata todos os números como “leads”. Ele separa resultado comercial, ação rastreada, rota, visualização e conversão sem tipo detalhado.

Meta Ads

Meta foi a frente de relacionamento e captura direta. A análise profissional aqui é separar volume de leads, conversas e tráfego, porque cada campanha tem papel diferente dentro do funil.

INVESTIMENTO META	RESULTADOS META	CUSTO/RESULTADO	CLIQUES
US$2.350,56	173	US$13,59	1.589

CLIQUES LINK	ALCANCE	IMPRESSÕES	FREQUÊNCIA
1.589	35.450	79.244	2,24

RANKING META POR RESULTADOS

- **Formulario + Automacao** — **53 leads**
- **Facebook Messenger** — **40 conversas**
- **Site Oficial** — **32 compras/agendamentos**
- **Direct Instagram** — **29 conversas**
- **Quiz** — **19 leads**

DESTAQUE

Meta Formulario + Automacao liderou com **53** leads e custo de **US$3,26**.

Somando leads e conversas, Meta gerou **141** entradas de contato direto ou qualificação inicial.

72
Leads capturados por formulário/quiz.

69
Conversas originadas por Messenger e Direct.

US$3,26
Menor custo por lead na campanha de formulário + automação.

CAMPANHA	INVEST.	IMPR.	CLIQUES	RESULTADOS	CUSTO
Meta Formulario + Automacao Geracao direta de leads	US$172,71	6.859	207	53,00 leads	US$3,26
Meta Facebook Messenger Conversas qualificadas	US$302,33	12.680	163	40,00 conversas	US$7,56
Meta Site Oficial Trafego qualificado para agendamento	US$1.428,67	45.329	832	32,00 compras/agendamentos	US$44,65
Meta Direct Instagram Aquecimento e contato no Instagram	US$210,51	5.852	91	29,00 conversas	US$7,26
Meta Quiz Quiz de captacao e qualificacao	US$236,34	8.524	296	19,00 leads	US$12,44

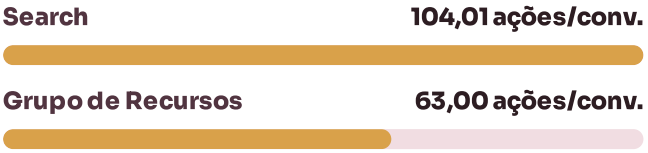
Google Ads

Performance de Google Ads com separação entre campanha Search, grupo de recursos e tipos de ação rastreados. Esta página é a leitura correta para responder o que veio de rota, acesso ao site e demais conversões nomeadas.

INVESTIMENTO GOOGLE	AÇÕES/CONV. RASTREADAS	CUSTO/AÇÃO	CLIQUES
US$609,28	167,01	US$3,65	520

IMPRESSÕES	CTR ESTIMADO	CPC MÉDIO	CAMPANHAS
23.739	2,19%	US$1,17	2

AÇÕES/CONVERSÕES POR CAMPANHA



DESTAQUE

Google Search concentrou **104,01** ações/conversões rastreadas, equivalente a **62,28%** do Google, com custo médio de **US$2,94**.

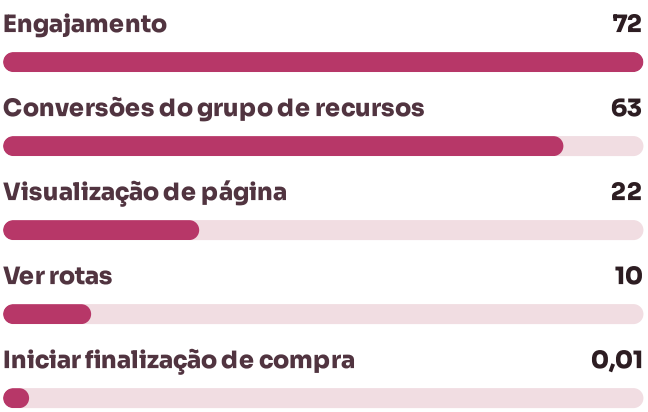
O grupo de recursos trouxe **63,00** conversões sem detalhar o tipo no CSV.

CAMPANHA	INVEST.	IMPR.	CLIQUES	AÇÕES	CUSTO
Google Search Captura de demanda ativa	US$305,64	1.239	146	104,01 ações/conv.	US$2,94
Google Grupo de Recursos Performance Max / grupo de recursos	US$303,64	22.500	374	63,00 ações/conv.	US$4,82

Google: ações rastreadas

Separação dos tipos de ação que o Google trouxe nos arquivos. Esta página evita misturar conversão genérica com ligação, rota ou lead quando o próprio export não detalha o nome da ação.

CONVERSÕES E AÇÕES POR TIPO



DETALHE POR TIPO EXPORTADO

TIPO	ORIGEM	VOLUME
Engajamento	Google Search	72
Conversões do grupo de recursos Tipo nao detalhado no CSV de grupos de recursos	Performance Max / grupo de recursos	63
Visualização de página	Google Search	22
Ver rotas	Google Search	10
Iniciar finalização de compra	Google Search	0,01

Busca: termos com intenção

O bloco abaixo mostra os termos que efetivamente trouxeram cliques. A tabela fica sem coluna de conversão porque a leitura correta de conversões deve aparecer por tipo de ação, não misturada com palavra-chave.

PRINCIPAIS TERMOS COM CLIQUES

TERMO	CLIQUES	IMPR.	CTR	CUSTO
brazilicious round rock	37	53	69,81%	US$110,40
brazilicious	20	89	22,47%	US$47,64
lymphatic drainage massage	12	137	8,76%	US$19,48
lymphatic massage austin tx	9	90	10,00%	US$10,54
lymphatic drainage massage near me	8	49	16,33%	US$7,69
brazilian lymphatic drainage massage	5	31	16,13%	US$6,31
massage treatments	5	112	4,46%	US$6,30
brazilicious brazilian beauty spa	5	12	41,67%	US$7,50

LEITURA DE BUSCA

Os termos com maior tração misturam marca e intenção local: **brazilicious round rock**, **brazilicious**, **lymphatic drainage massage** e variações próximas de Austin/Round Rock.

Isso indica que a campanha está capturando tanto procura direta pela marca quanto pessoas pesquisando pelo serviço.

MARCA

Os dois primeiros termos concentram cliques de pessoas que já procuram a Brazilicious diretamente ou por localização.

SERVIÇO

Termos de lymphatic drainage massage mostram demanda ativa por tratamento, não apenas curiosidade genérica.

PRÓXIMO AJUSTE

Separar marca, serviço e concorrentes em leitura própria ajuda a controlar orçamento e entender onde há demanda incremental.

Recomendação de export futuro: baixar Google Ads com colunas de nome da ação de conversão, chamadas telefônicas, cliques para ligar, rotas, visualizações de página e formulário/lead. Assim o relatório passa a atribuir cada tipo sem zona cinza.