

# As 7 Melhores Fontes de Tráfego Pago Para o Seu Negócio Online

 [willkercosta.net/melhores-fontes-de-trafego-pago](http://willkercosta.net/melhores-fontes-de-trafego-pago)

wilker

1 de fevereiro de 2016

Conseguir tráfego atualmente é um dos grandes desafios de qualquer empreendedor digital. Existem aqueles que preferem gastar energia e tempo na busca por **tráfego orgânico**, e existem aqueles que não possuem paciência (mas possuem dinheiro, hehe) e preferem investir no tráfego pago. Pensando nisso, resolvi compilar uma lista com as 7 melhores fontes de tráfego pago que existem atualmente na internet.

Um fato importante a se mencionar, é que o melhor mesmo é conseguir tráfego de todos os lugares possíveis, até por que, aquilo que não é visto, não é lembrado, correto? Por isso, é sempre bom dar uma olhada nesse guia aqui do blog, que traz uma lista com nada mais nada menos que **46 fontes de tráfego para o seu negócio online**.

**[\[Clique Aqui para ler o nosso guia completo\]](#)**



## 01 – Facebook ADS

Uma das fontes mais utilizadas atualmente, o **Face ADS** é uma das minhas favoritas também. Porém, de uns tempos pra cá, tem trazido muitas dores de cabeça para os empresários, devido ao grande número de contas bloqueadas e sua política rigorosa de anúncios.

### **Vantagens em anunciar no Facebook:**

- Alto poder de segmentação de públicos, você pode segmentar por sexo, idade,

interesses e prioridades e diversas outras;

- Por ser uma rede social muito popular, você conseguirá mostrar o seu anúncio para um número maior de pessoas, ocasionando assim, mais pessoas em seu projeto;
- Outra vantagem é a mensuração das suas campanhas, aqui você poderá verificar se o anúncio está sendo efetivo ou não, e poderá baseado nas métricas de conversão, parar, pausar ou amplificar o público do seu anúncio.

#### **Desvantagens em anunciar no Facebook:**

- Rigor elevado no que diz respeito ao cumprimento das diretrizes da plataforma de anúncios. Caso não siga as recomendações, sua conta pode ser bloqueada antes mesmo de veicular o primeiro anúncio.
- Dependendo do seu nicho de mercado, encontrar a segmentação correta pode ser um desafio dentro do Face ADS, isso pode acarretar numa boa perda de dinheiro. Nessa etapa é muito importante conhecer a sua persona.

Para quem busca visibilidade e principalmente conversão, anunciar no Facebook é uma ótima pedida. Portanto, olhe com carinho a possibilidade de investimento nessa plataforma.

## **02 – Bing Ads**



Uma boa alternativa ao Google Adwords é o **Bing ADS** da Microsoft. Para quem não conhece essa plataforma, o Bing é o principal concorrente do Google quando o assunto é pesquisas na internet.

E para não ficar atrás da concorrência, o Bing conta também com uma excelente plataforma de anúncios, conhecida como Bing ADS. Lançada em Agosto de 2013, a plataforma conta com ferramentas similares ao Google Adwords do Google.

**Vantagens em anunciar no Bing ADS:**

- Baixo custo por clique: Dependendo do nicho uma palavra-chave pode chegar até R\$ 5,00 ou mais no Adwords, já no Bing a mesma palavra pode ser encontrada por centavos;
- Dados apontam que 50% dos usuários no Bing ADS clicam em um anúncio no momento de efetuar uma busca;
- Baixo número de concorrentes;

**Desvantagens em anunciar no Bing ADS:**

Particularmente não vejo muitas desvantagens em anunciar nessa plataforma, a única em questão é a pouca popularidade que a mesma possui em relação ao próprio Google, o que pode eventualmente trazer um público menor para seu projeto.



## 03 – Google Adwords

---

Uma das fontes mais conhecidas da internet, o **Adwords** se sobressai quando o assunto é tráfego pago. Similar ao Bing ADS, essa fonte de tráfego tem como principal característica o poder de fogo (poder de fogo = visitas) que o Google proporciona aos seus usuários.

Com essa plataforma, você poderá colocar o seu site nas primeiras posições do Google e assim aproveitar a grande quantidade de tráfego dessa plataforma.

**Vantagens em anunciar no Google Adwords:**

- Grande quantidade de pessoas buscando por termos chaves;
- Usuários mais dispostos a comprar;
- Volume de dados que auxiliam no aperfeiçoamento do anúncio;
- Geração de tráfego mais efetiva e rápida;
- Alcance imediato do público-alvo.

**Desvantagens em anunciar no Google Adwords:**

A única desvantagem que vejo nessa plataforma é a complexidade para os usuários iniciantes em poder entender todo o funcionamento do processo de criação do anúncio, até a parte de publicação do mesmo.

## 04 – Youtube ADS

---

Uma nova onda dos empreendedores digitais é investir em anúncios em vídeo, mais precisamente vídeos do Youtube. Essa fonte de tráfego pago têm se popularizado em nosso mercado de uma tal forma, que diversos empresários famosos, estão investindo pesado nessa modalidade de tráfego e conseqüentemente obtendo ótimos resultados.



#### **Vantagens em anunciar no Youtube:**

- Alto Engajamento;
- Segmentação;
- Só pague pelos vídeos assistidos;
- Alto retorno sobre o investimento;
- Menor rejeição;
- Atinja seu alvo onde ele estiver.

#### **Desvantagens em anunciar no Youtube:**

A única desvantagem também plausível é justamente a mesma complexidade da plataforma do Adwords, ou seja, como precisamos do Google Adwords para montar nossos anúncios, acabamos por ter as mesmas dificuldades mencionadas no tópico anterior.

## **05 – Uol Cliques**

---

Outra alternativa bem viável para você que busca a melhor fonte de tráfego pago do mercado é a **Uol Cliques**. Uma excelente ferramenta que te possibilita criar campanhas de anúncios com texto e imagem em um dos maiores portais da internet.

### Vantagens em utilizar a Uol Cliques:

- Grande visibilidade;
- Ótima segmentação;
- Investimento flexível;
- Mensuração com foco em vendas.

### Desvantagens em utilizar a Uol Cliques:

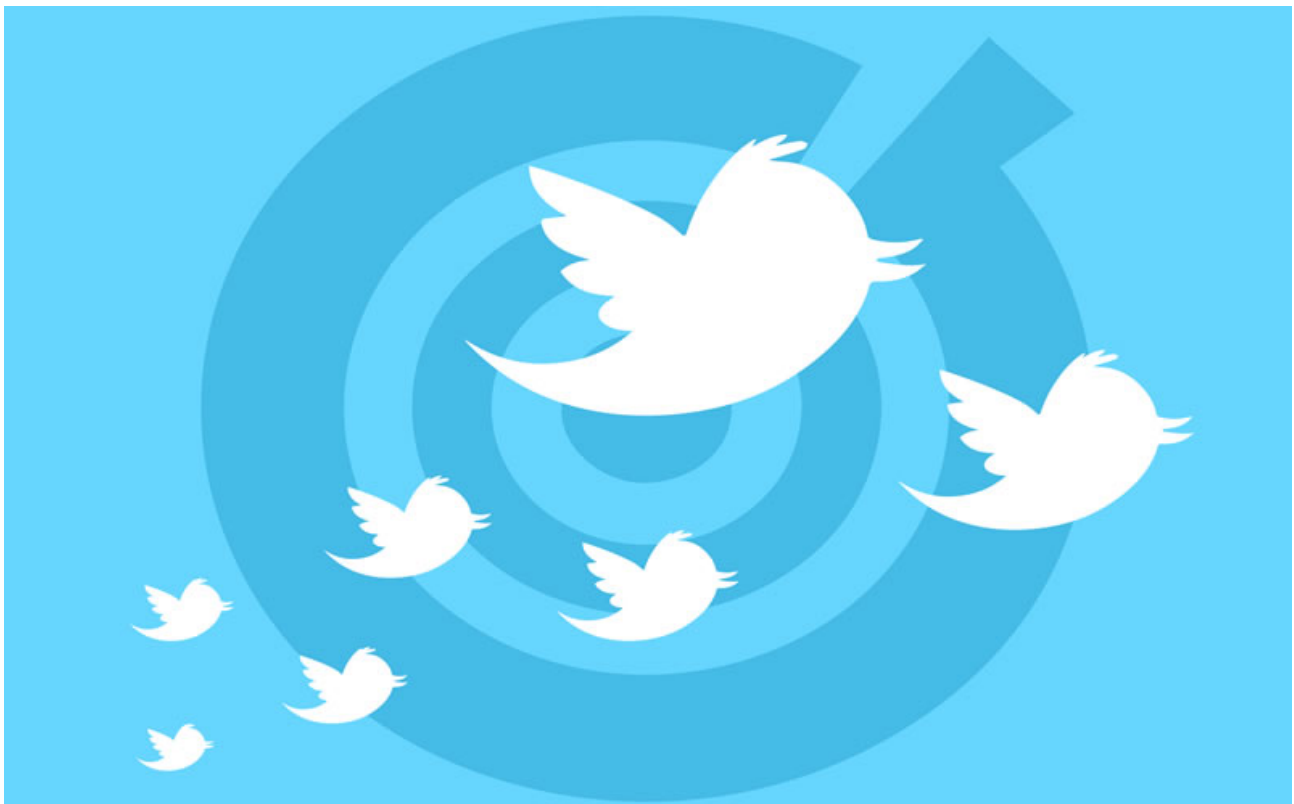
Como não utilizo essa ferramenta de geração de tráfego com muita frequência, não posso apontar desvantagens em relação as outras plataformas. Se você leitor, possuir uma experiência melhor que a minha, por favor deixa o seu comentário abaixo do artigo, assim ajudamos toda a comunidade ok?



## 06 – Twitter ADS

Para quem gosta do Twitter temos ai a possibilidade de aumentar a nossa visibilidade como empreendedor dentro da plataforma.

Com o **Twitter ADS**, temos em mãos uma excelente forma de anunciar nessa rede social e aumentar assim a força da nossa marca.



### Vantagens em anunciar no Twitter:

- Forte Segmentação;
- Amplificação da mensagem;
- Ferramentas inovadoras;
- Boas formas de controlar as campanhas;

#### **Desvantagens em anunciar no Twitter:**

- Problemas na definição dos intervalos temporais;
- Tweets Ativos;
- Navegação reduzida.

## **07 – LinkedIn ADS**

---

Acredito que poucos saibam que existe a possibilidade de investir em tráfego pago no LinkedIn. Essa rede social de negócios pode em sua diretriz trazer ótimos resultados para o seu negócio online.

#### **Vantagens em anunciar no LinkedIn:**

Existem inúmeras vantagens em anunciar nessa plataforma, porém, as mais notáveis são: trabalhar com um público altamente segmentado e pagar somente quando o usuário clicar no seu anúncio.

#### **Desvantagens em anunciar no LinkedIn:**

Como não trabalho com essa plataforma, fica difícil listar alguma desvantagem cabível. Porém, fica a dica pra você que está lendo esse artigo e que se encontra com alguma dificuldade na plataforma. Compartilha conosco a sua experiência e ajude a nossa comunidade com seu feedback.

## **Concluindo...**

---

Para finalizar o nosso artigo eu gostaria de passar uma dica bem bacana que me fez ter ótimos resultados(tráfego qualificado) ao longo do tempo aqui no blog e também em outros projetos.

A dica é: Aproveitar o tráfego de lançamentos de produtos digitais e trazer essa potencialidade para o seu projeto. Essa técnica é conhecida por Launch Jacking, e você pode saber um pouco mais da mesma no artigo abaixo:

**[\[Clique Aqui para conhecer essa técnica\]](#)**

No mais vou ficando por aqui, qualquer dúvida, sugestão, dica ou recomendação, deixa o seu comentário abaixo e compartilhe assim, a sua experiência com a nossa comunidade.

Forte abraço, sucesso e até a próxima!

