

GRANDIEL

Full Funnel Growth Marketing

Briefing

Highlights

Mais de **7 anos de experiência** como **Gestor de Tráfego e Gerente de Marketing**.

Mais de 20 projetos realizados na América Latina, Estados Unidos e Europa.

Experiência de **C-Level, Business Intelligence e Análise de Dados**.

Mais de **BRL R\$5.000.000** investidos em esforços de marketing.

Serviços

Gestão de Tráfego: Criação e gestão completa de TODAS as plataformas de anúncios.

Planejamento Estratégico: Desenvolvimento de um plano de marketing global para sua empresa para todos os canais de mídia, sejam eles orgânicos ou pagos.

Criação de Imagens para anúncios (contratação à parte): Produção de anúncios (imagens e vídeos) focados em resultados.

Tracking e Business Intelligence: Configuração de métricas e análises com GTM, Clarity e GA4.

Otimização de Taxas de Conversão (CRO): Melhoria contínua de anúncios, campanhas, funis, testes A/B, landing pages páginas e processos para maximizar conversões.

Comunicação: Canal de comunicação no Whatsapp, Telegram ou Slack.

GRANDIEL

Case Study 01 - Introdução

Nicho: SAAS

País: Brazil

Orçamento: R\$100.000,00/mês

Contexto: Cliente quer vender mais

As estratégias utilizadas para este cliente foram:

1 - Mídia Paga (Instagram, Facebook, Google)

O cliente é líder de mercado em seu segmento, mas enfrenta dificuldade para expandir sua base de clientes, já que apenas um pequeno número de novos clientes com o perfil ideal surge a cada ano. Isso tornou mais eficaz concentrar a maior parte do investimento e esforço em campanhas voltadas para a reativação de ex-assinantes.

Ao mesmo tempo, mantivemos campanhas para atrair novos usuários, mas com intensidade reduzida. Para compensar, lançamos campanhas de branding e awareness para posicionar nosso produto/serviço entre os potenciais clientes que estão entrando no mercado.

Antes

- Average CPA **R\$205,57**

Depois

- Average CPA **R\$107,49**

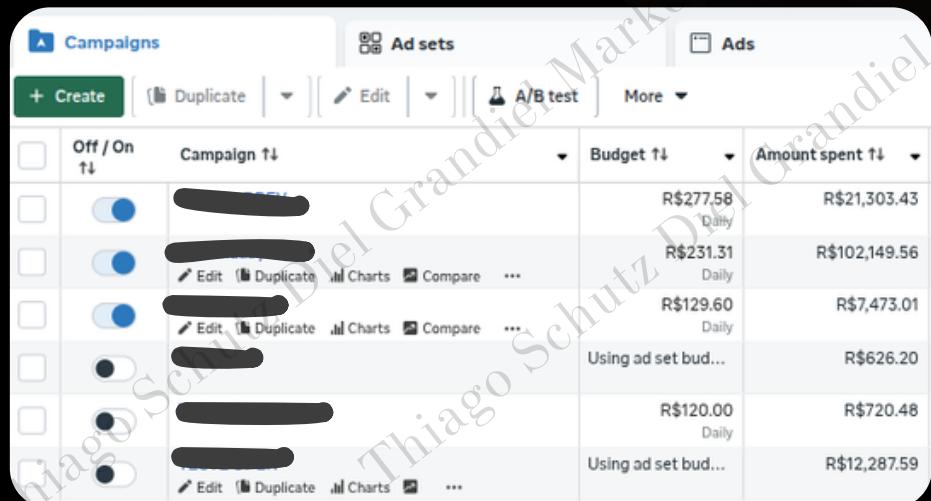
META ADS						
Mês	Valor Investido	Conversões	Custo por Conversão	Ticket Médio	Valor Inicial Gerado	LTV - Potencial
janeiro/2025	R\$ 21.114,85	133	R\$ 158,76	R\$ 119,90	R\$ 15.946,70	R\$ 191.360,40
fevereiro/2025	R\$ 16.981,27	71	R\$ 239,17	R\$ 119,90	R\$ 8.512,90	R\$ 102.154,80
março/2025	R\$ 10.016,46	32	R\$ 313,01	R\$ 119,90	R\$ 3.836,80	R\$ 384,00
abril/2025	R\$ 18.924,79	188	R\$ 100,66	R\$ 119,90	R\$ 22.541,20	R\$ 2.256,00
maio/2025	R\$ 15.103,40	130	R\$ 116,18	R\$ 119,90	R\$ 15.587,00	R\$ 1.560,00
junho/2025	R\$ 8.995,70	123	R\$ 73,14	R\$ 119,90	R\$ 14.747,70	R\$ 1.476,00
julho/2025	R\$ 18.771,55	188	R\$ 99,85	R\$ 119,90	R\$ 22.541,20	R\$ 2.256,00
agosto/2025	R\$ 19.235,91	176	R\$ 109,29	R\$ 119,90	R\$ 21.102,40	R\$ 2.112,00

GOOGLE ADS						
	Valor Investido	Conversões	Custo por Conversão	Ticket Médio	Valor Inicial Gerado	LTV - Potencial
	R\$ 27.391,38	265	R\$ 103,36	R\$ 119,90	R\$ 31.773,50	R\$ 381.282,00
	R\$ 29.436,04	254	R\$ 115,89	R\$ 119,90	R\$ 30.454,60	R\$ 365.455,20
	R\$ 25.082,15	188	R\$ 133,42	R\$ 119,90	R\$ 22.541,20	R\$ 2.256,00
	R\$ 77.226,12	813	R\$ 94,99	R\$ 119,90	R\$ 97.478,70	R\$ 9.756,00
	R\$ 75.567,60	1131	R\$ 66,81	R\$ 119,90	R\$ 135.606,90	R\$ 13.572,00
	R\$ 28.746,72	862	R\$ 33,35	R\$ 119,90	R\$ 103.353,80	R\$ 10.344,00
	R\$ 33.697,80	1095	R\$ 30,77	R\$ 119,90	R\$ 131.290,50	R\$ 13.140,00
	R\$ 34.396,21	1001	R\$ 34,36	R\$ 119,90	R\$ 120.019,90	R\$ 12.012,00

Case Study 01 - Ações



Google ADS



A Meta ADS interface showing a list of campaigns. The columns include Off / On, Campaign name, Budget, and Amount spent. The table lists six campaigns, each with a status switch, edit options, and spending details.

Off / On	Campaign	Budget	Amount spent
On	[REDACTED]	R\$277.58 Daily	R\$21,303.43
On	[REDACTED]	R\$231.31 Daily	R\$102,149.56
On	[REDACTED]	R\$129.60 Daily	R\$7,473.01
Off	[REDACTED]	Using ad set bud...	R\$626.20
Off	[REDACTED]	R\$120.00 Daily	R\$720.48
Off	[REDACTED]	Using ad set bud...	R\$12,287.59

Meta ADS (Facebook & Instagram)

GRANDIEL

Case Study 02 - Introdução

Nicho: Creche

País: NZ

Orçamento: USD \$1.500/mês

Contexto: Cliente queria gerar mais leads qualificados

As estratégias utilizadas para este cliente foram:

1 - Mídia Própria (Instagram, TikTok, Facebook, Blog, Email Marketing, Google Meu Negócio)

2 - Mídia Paga (Instagram, Facebook, Google)

O caso deste cliente foi bastante único porque, embora estivéssemos direcionando tráfego para a landing page, grande parte do público acabava encontrando o endereço da creche no site e visitando pessoalmente em vez de preencher o formulário do site.

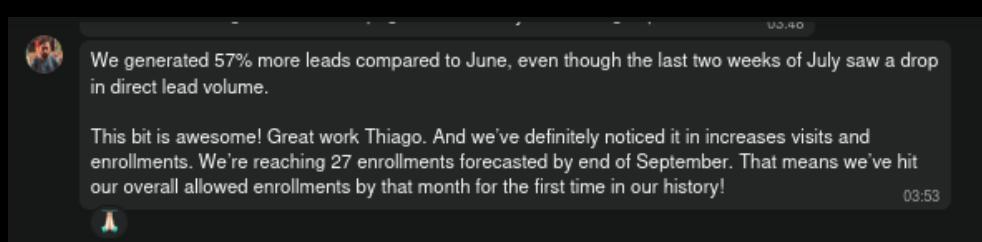
Para resolver isso, começamos a registrar manualmente em nosso CRM os leads que vinham diretamente ao local. A maioria mencionou que havia visto o site e decidiu visitar pessoalmente ao invés de preencher o formulário do site.

Antes

- Média de **04 leads**/mês
- Taxa de fechamento: **10%**

Depois

- Média de **11 leads**/mês
- Taxa de fechamento: **16,6%**



GRANDIEL

Case Study 02 - Ações



Off / On	Campaign ↓	Budget ↑↓	Results ↓	Amount spent ↑↓
Off	3 Months Free - April 2024 Cam...	Using ad set budget	321 Landing Page Views	\$182.16
On	T - LD - Leads - LP	\$48.00 Daily \$10.00 Daily	45 Website Leads 21 invitee_scheduling_page	\$5,295.81 \$67.09
On	T - LD - Leads LP - PG Visit	\$18.00 Daily	5 Meta leads	\$259.88

Meta ADS (Facebook & Instagram)



Your Results:

Performance grade **66**

Page size **16.2 MB**

Load time **7.62 s**

Requests **127**

Your Results:

Performance grade **66**

Page size **4.0 MB**

Load time **2.92 s**

Requests **68**

CRO: Otimização da velocidade da página. Redução do tamanho de imagens e scripts desnecessários. Builder: SquareSpace

GRANDIEL

Case Study 03 - Introdução

Nicho: Ecommerce

País: BR

Orçamento: R\$5.000 a R\$20.000

Contexto: O cliente é uma editora que produz e vende livros evangélicos de diversos autores.

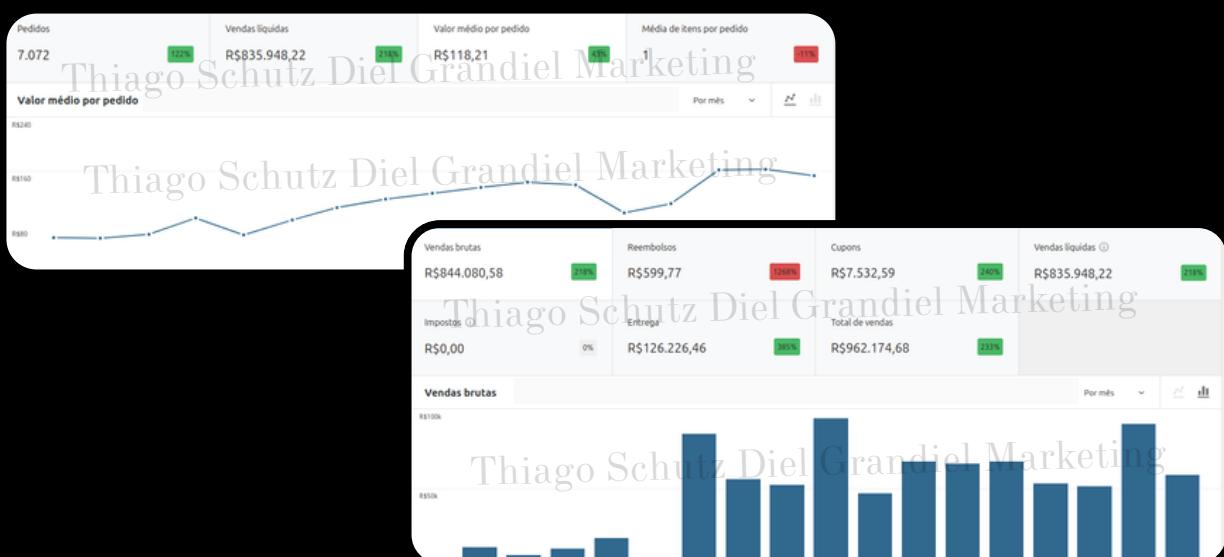
Com um catálogo de mais de 80 títulos, focamos na curva ABC e trabalhamos outros produtos por meio de outras iniciativas para aumentar o ticket médio (kits, upsells). Além disso, configuramos automações de e-mails para incentivar compras recorrentes e aumentar o LTV.

Antes

- Média de Vendas Mensais: **199**
- Ticket Médio: **R\$82,54**
- ROAS: **1,63**

Depois

- Média de Vendas Mensais: **442**
- Ticket Médio: **R\$118,21**
- ROAS: **3,48**

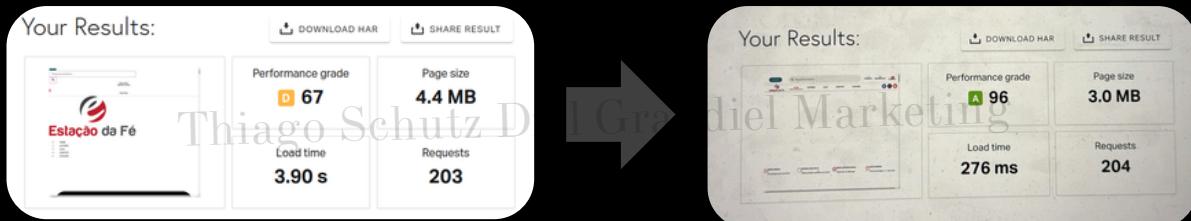


GRANDIEL

Case Study 03 - Ações

Campaign	Amount spent	Cost per result	Results	Results ROAS
[VENDA] [MANHÃ E NOITE] [2A]	R\$12,042.72	R\$54.49 Per Purchase	221 Website purchases	2.98 Value, Purchase
CATÁLOGO_CBO_RMKT_VENDA_ABRIL_OPTIMIZADO...	R\$8,769.92	R\$47.92 Per Purchase	183 Website purchases	5.49 Value, Purchase
Catálogo ABO (limite R\$40)	R\$6,890.83	R\$43.34 Per Purchase	159 Website purchases	23.49 Value, Purchase
CATÁLOGO_CBO_RMKT_VENDA_JUNHOESCALA2	R\$5,689.34	R\$55.24 Per Purchase	103 Website purchases	4.10 Value, Purchase
[VENDA] [QUANDO A VIDA DOI] [RMKT] - Campanha ...	R\$1,281.54	R\$15.44 Per Purchase	83 Website purchases	8.11 Value, Purchase
[VENDA] [MANHA] [ABO] [OPEN]	R\$4,831.24	R\$59.64 Per Purchase	81 Website purchases	2.63 Value, Purchase
Campanha de Compras Advantage+ 8/8/2023 O CON...	R\$2,551.47	R\$42.52 Per Purchase	60 Website purchases	12.08 Value, Purchase
[VENDA] [MANHA E NOITE] [ABO] [ESCALA_1A_1B]	R\$3,140.80	R\$55.10 Per Purchase	57 Website purchases	2.77 Value, Purchase
[VENDA] [MANHA E NOITE] Campanha de Compras A...	R\$3,175.84	R\$56.71 Per Purchase	56 Website purchases	2.86 Value, Purchase
[VENDA] [MANHA] [ABO] [OPEN] [1A] [1A] 18 A -24 E ...	R\$3,029.24	R\$59.40 Per Purchase	51 Website purchases	2.71 Value, Purchase

Meta ADS (Facebook & Instagram)



CRO: Otimização da velocidade da página. Redução do tamanho de imagens e scripts desnecessários. Builder: Wordpress

Case Study 04

Nicho: Indústria Adulta (Onlyfans)

País: USA

Contexto: Duas criadores de conteúdo foram gerenciadas durante esse período.

A estratégia envolvia principalmente a distribuição de conteúdo orgânico em redes sociais como Instagram, TikTok e Reddit, já que a maioria das plataformas CPA do setor adulto são caras e pouco confiáveis.

Quando os usuários visitavam o perfil do Instagram, encontravam um Linktree na bio (um dos links redirecionava para o OnlyFans), juntamente com postagens e destaques feitos para incentivar o clique nos links para acessar conteúdo exclusivo (sem mencionar diretamente o OnlyFans, pois isso viola as regras do Instagram)

Esse playbook ainda é usado pela maioria dos criadores de conteúdo do OnlyFans.



Contato

Instagram: [@thiago.grandiel](https://www.instagram.com/thiago.grandiel)

Telegram: [@thiago_grandiel](https://t.me/thiago_grandiel)

Upwork Profile: [upwork.com/freelancers/~01ad3af5493d1542c1](https://www.upwork.com/freelancers/~01ad3af5493d1542c1)

99Freelas Profile: [99freelas.com.br/user/thiagosd](https://www.99freelas.com.br/user/thiagosd)

Whatsapp: +55 55 99648 5119

Email: thiagodiel.business@gmail.com

GRANDIEL