
PROPOSTA DE CURSO

Tráfego pago na prática: do primeiro real investido ao primeiro cliente

Curso presencial de 6 horas para empresas incubadas e público geral, com metade da carga horária em prática guiada na conta de anúncio do próprio participante.

Para: CRITT/UFJF · Setor de Treinamento (a/c Pedro)

Facilitador: Thiago Alvim · TAMKT Marketing Estratégico

Formato: Presencial, 6 horas, turma única

Data prevista: Outubro de 2026, a definir em conjunto

Emitida em: 08 de setembro de 2026

— O que este curso resolve

A maior parte das empresas que começa a anunciar não perde dinheiro por falta de verba, perde por falta de método. Sobe a campanha pelo botão “Impulsionar”, não sabe ler o que aconteceu depois e conclui que anúncio não funciona para o negócio dela.

O curso ataca exatamente esse ponto. Em 6 horas o participante entende a lógica por trás da plataforma, monta a própria campanha com acompanhamento na sala e sai sabendo ler os números que decidem se ele pausa, ajusta ou aumenta o investimento.

— Público e objetivo

Público: empresas incubadas no CRITT, empreendedores, profissionais de marketing e comunicação, estudantes e comunidade em geral. Não exige conhecimento prévio.

Objetivo: ao final, o participante deve ser capaz de estruturar e publicar uma campanha de captação de clientes, interpretar as métricas principais e tomar decisão sobre a verba sem depender de terceiros.

— Conteúdo programático

DURAÇÃO	BLOCO
45 min	Antes do anúncio. Por que a maioria queima verba, construção de oferta, definição de público, o conceito de custo por lead e por que ele comanda todas as decisões.
45 min	Como a plataforma funciona. Conta, campanha, conjunto e anúncio. Diferença entre Meta e Google, objetivos disponíveis e quando usar cada um.
90 min	Prática guiada I. Cada participante monta do zero uma campanha de captação por WhatsApp, com o facilitador conduzindo passo a passo e corrigindo na tela.
20 min	Intervalo
60 min	Criativo e texto. O que faz o anúncio parar o dedo do usuário, modelos de anúncio que funcionam, erros recorrentes de imagem, vídeo e escrita.
60 min	Leitura de resultados. Navegar no gerenciador sem se perder, as métricas que realmente importam, quando pausar, quando ajustar e quando aumentar a verba.
60 min	Prática guiada II e perguntas. Análise da situação real de cada empresa presente na sala, com resposta caso a caso.

— Metodologia

Metade da carga horária é mão na massa. O participante não assiste a uma demonstração, ele executa na própria conta, com a própria empresa, e sai da sala com uma campanha construída. Os exemplos usados em aula são de casos reais de contas que administro, com resultados e erros expostos.

— O que está incluso

- Planejamento e adaptação do conteúdo ao perfil das empresas incubadas
- 6 horas de facilitação presencial
- Material de apoio digital enviado aos participantes (roteiro do curso e checklist de campanha)
- Prática guiada com acompanhamento individual durante os exercícios
- Sessão de perguntas com análise dos casos reais que estiverem na sala

— Por conta do CRITT

- Espaço, projetor e cadeiras
- Wi-fi e tomadas para os participantes
- Divulgação e inscrições
- Certificado e coffee break

— Pré-requisito dos participantes

Para aproveitar os blocos práticos, quem for participar precisa chegar com **notebook**, uma **Página do Facebook** e uma **conta de anúncio** já criadas. Envio ao CRITT um passo a passo de uma página, com antecedência, para ser distribuído junto com a confirmação da inscrição.

— Investimento

Turma fechada de 6 horas presenciais.
Valor único, independentemente do número de inscritos.

R\$ 2.400,00

— Condições

Pagamento	50% na confirmação da data e 50% em até 5 dias úteis após a realização do curso. Pix ou transferência.
Nota fiscal	Emitida por Thiago Alvim Marketing Estratégico.
Data	Outubro de 2026, a combinar. Confirmação com pelo menos 15 dias de antecedência para organização do material.
Local	Juiz de Fora. Sem custo adicional de deslocamento.
Remarcação	Sem custo, desde que comunicada com 7 dias de antecedência.
Validade	Esta proposta é válida por 30 dias a partir da data de emissão.

Thiago Alvim

TAMKT Marketing Estratégico

WhatsApp (32) 98840-4992 · contato@thiagoalvim.com.br · thiagoalvim.com.br