
RELATÓRIO MÉXICO • GOOGLE ADS • AGOSTO A OUTUBRO 2026

México: o tráfego chega, e barato. Agora, converter.



CAMPANHAS ATIVAS · 1 A 8 DE OUTUBRO

O clique mais barato da conta. Falta o pedido.

CAMPANHA	INVESTIMENTO	IMPRESSÕES	CLIQUES	CTR	CPC	CONVERSÕES GOOGLE ADS	CUSTO POR CONVERSÃO
Habla con experto · nova	€450	5.420	763	14,1%	€0,59	1	€450
SISQUAL MEXICO	€203	4.940	335	6,8%	€0,61	0	.
Total 1 a 8 out	€653	10.360	1.098	10,6%	€0,59	1	€653

MÊS COMPLETO ANTERIOR · SETEMBRO

CAMPANHA	INVESTIMENTO	IMPRESSÕES	CLIQUES	CTR	CPC	CONVERSÕES GOOGLE ADS	CUSTO POR CONVERSÃO
SISQUAL MEXICO · setembro	€2.458	50.574	3.324	6,6%	€0,74	7	€351

O QUE FUNCIONA

A campanha nova **Habla con experto** tem CTR de 14,1%, o dobro da anterior, com clique a €0,59.

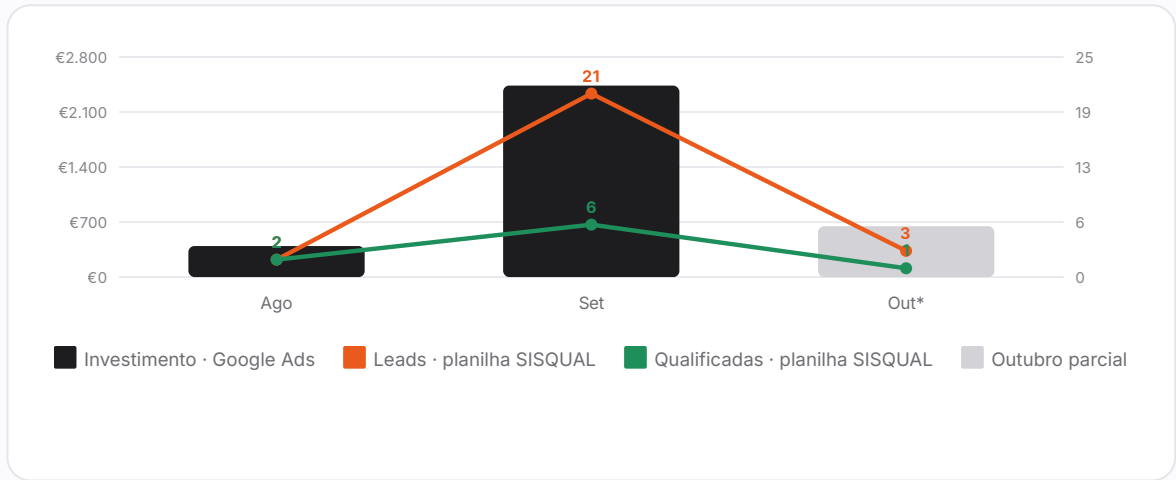
A AJUSTAR JÁ

Em setembro, **335 visitas** da campanha do México foram para a página de demo de **Espanha**. Vamos corrigir para cada país ficar na sua página.

FONTE Campanhas: Google Ads, conta SISQUAL WFM (142-886-9372), lido a 8 de outubro. Conversões = pedidos de contacto medidos pelo Google Ads, não são as leads da planilha. Visitas trocadas: GA4 da SISQUAL (propriedade sisqualwfm.com), 1 a 30 de setembro, visualizações da página de demo por campanha e dispositivo.

INVESTIMENTO, LEADS E QUALIFICADAS · AGOSTO A 8 DE OUTUBRO

Muito tráfego, barato. Poucos pedidos reais.



CLIQUEs · AGO A 8 OUT

4.987

CPC €0,70

LEADS REAIS · SET

13

21 na planilha, 8 eram testes

QUALIFICADAS · SET

6

de 13 leads reais

CUSTO POR QUALIFICADA · SET

€410

Google Ads ÷ planilha

LEITURA 3.324 cliques em setembro para 13 pedidos reais: 0,4% dos cliques viram lead.

MÊS	INVESTIMENTO	IMPRESSIONES	CLIQUEs	CTR	CPC	CONV. GOOGLE ADS	LEADS PLANILHA	QUALIF. PLANILHA	% QUALIF.	CUSTO POR LEAD	CUSTO POR QUALIFICADA	SQL MÉXICO	CUSTO POR SQL
Ago	€399	8.090	565	7,0%	€0,71	2	2	2	100%	€200	€200	≈ 0,5	≈ €848
Set	€2.458	50.574	3.324	6,6%	€0,74	7	21	6	29%	€117	€410	≈ 1,4	≈ €1.802
Out*	€653	10.360	1.098	10,6%	€0,59	1	3	1	33%	€218	€653	.	.
Total	€3.510	69.024	4.987	7,2%	€0,70	10	26	9	35%	€135	€390	≈ 1,8	≈ €1.558

FONTE Investimento a conversões: Google Ads, conta SISQUAL WFM (142-886-9372), lido a 8 de outubro. Leads e qualificadas: planilha da SISQUAL "Dashboard SISQUAL_MediaBraza" (aba Query1), atualizada a 2 de outubro. México, todas as origens; os 8 testes são os formulários das páginas novas preenchidos antes do lançamento. SQL ≈ estimativa proporcional: SQL de todos os países (planilha SISQUAL, aba Dashboard, sem separação por país) × qualificadas do país ÷ MQL de todos os países; em setembro, as 10 SQL menos as 5 reais do Brasil, repartidas pelos restantes países. * Outubro: Ads de 1 a 8, planilha até 2.

MÉXICO · SETEMBRO 2026

Metade das leads reais tem perfil. São poucas.

FUNIL DO MÉXICO · SETEMBRO

13 leads reais no formulário

FONTE: PLANILHA SISQUAL, SEM OS 8 TESTES

6 qualificadas na 1.ª triagem

FONTE: PLANILHA SISQUAL, ABA QUERY1

46% da etapa anterior

≈ 1,4 oportunidades (SQL) estimadas

ESTIMATIVA PROPORCIONAL · ABA DASHBOARD

23% da etapa anterior

O QUE JÁ SABEMOS

Formulários: 12 pedidos de demo (6 qualificados) e 1 pelo chatbot.

Telemóvel: 83% das visitas à página de demo, 7 segundos por visita. Quem chega, sai depressa.

Antes da campanha: de janeiro a julho, 5 leads do México, sem campanha ativa.

Outubro: 3 leads até 2 de outubro, 1 qualificada, já pela página Habla con experto.

CUSTO POR QUALIFICADA · SET

€410

6 qualificadas

TAXA DE QUALIFICAÇÃO · SET

46%

6 de 13 leads reais

CLIQUE EM LEAD · SET

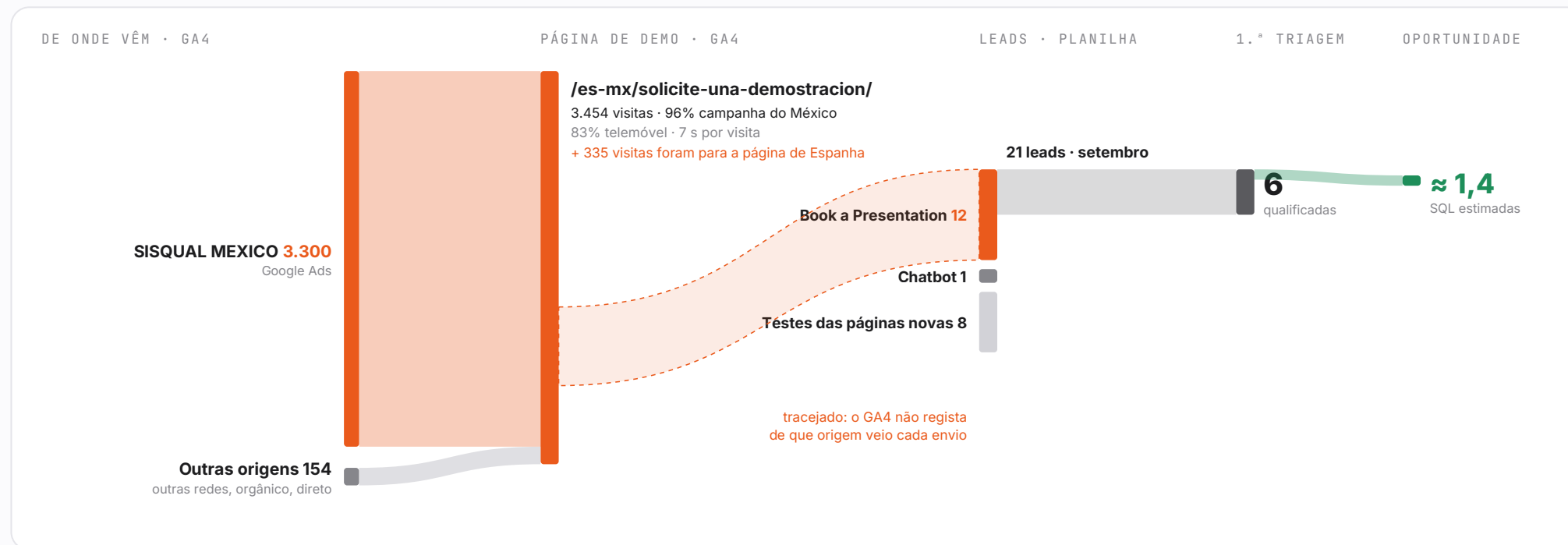
0,4%

13 leads em 3.324 cliques

FONTE Funil e formulários: planilha da SISQUAL "Dashboard SISQUAL_MediaBraza" (aba Query1), atualizada a 2 de outubro. Telemóvel e tempo: GA4 da SISQUAL (propriedade sisqualwfm.com), 1 a 30 de setembro, visualizações da página de demo por campanha e dispositivo. Cliques: Google Ads, conta SISQUAL WFM (142-886-9372), lido a 8 de outubro. SQL ≈ estimativa proporcional: SQL de todos os países (planilha SISQUAL, aba Dashboard, sem separação por país) × qualificadas do país ÷ MQL de todos os países; em setembro, as 10 SQL menos as 5 reais do Brasil, repartidas pelos restantes países.

MÉXICO • SETEMBRO 2026 • DA ORIGEM AO COMERCIAL

3.454 visitas à página de demo. 13 pedidos reais.



O TRÁFEGO 96% das visitas à página de demo vêm da campanha. O volume existe.

A FUGA Em média, 7 segundos na página. O formulário tem de aparecer logo e ser curto.

O QUE FALTA Campos escondidos de origem no formulário para cada lead dizer de onde veio.

FONTE Visitas, origem e dispositivo: GA4 da SISQUAL (propriedade sisqualwfm.com), 1 a 30 de setembro, visualizações da página de demo por campanha e dispositivo. Leads por formulário e 1.ª triagem: planilha da SISQUAL "Dashboard SISQUAL_MediaBraza" (aba Query1), atualizada a 2 de outubro. SQL ≈ estimativa proporcional: SQL de todos os países (planilha SISQUAL, aba Dashboard, sem separação por país) × qualificadas do país ÷ MQL de todos os países; em setembro, as 10 SQL menos as 5 reais do Brasil, repartidas pelos restantes países.



AS 7 PALAVRAS-CHAVE QUE GERARAM AS 7 CONVERSÕES DE SETEMBRO

82% da verba de setembro não gerou nenhuma conversão.

PALAVRA-CHAVE	GRUPO DE ANÚNCIOS	INVESTIMENTO	CLIQUE	CONV. GOOGLE ADS	CUSTO/CONV.	LEITURA MÉDIA BRAZA
"reloj checador"	MX 01 Control de Asistencia	€148	182	1	€148	controle de assiduidade
"gestion de horarios"	MX 02 Turnos y Horarios	€103	132	1	€103	gestão de turnos
"fichaje digital"	MX 01 Control de Asistencia	€88	111	1	€88	controle de assiduidade
"control de horas trabajadas"	MX 01 Control de Asistencia	€65	82	1	€65	controle de assiduidade
"checador biometrico"	MX 01 Control de Asistencia	€30	35	1	€30	controle de assiduidade
"planificacion de turnos"	MX 02 Turnos y Horarios	€12	16	1	€12	planeamento de turnos
"software de administracion de personal"	MX 03 WFM y Personal	€2	3	1	€2	procura de software
Restantes palavras-chave	sem conversão em setembro	€2.008		0		82% da verba sem nenhuma conversão

PLANO MENSAL · MÉXICO

€2.500

plano revisado a 20 de setembro

UTILIZADO · AGO A 8 OUT

€3.510

OUTUBRO · 1 A 8

€653

69% na Habla con experto

PALAVRAS SEM CONVERSÃO · SET

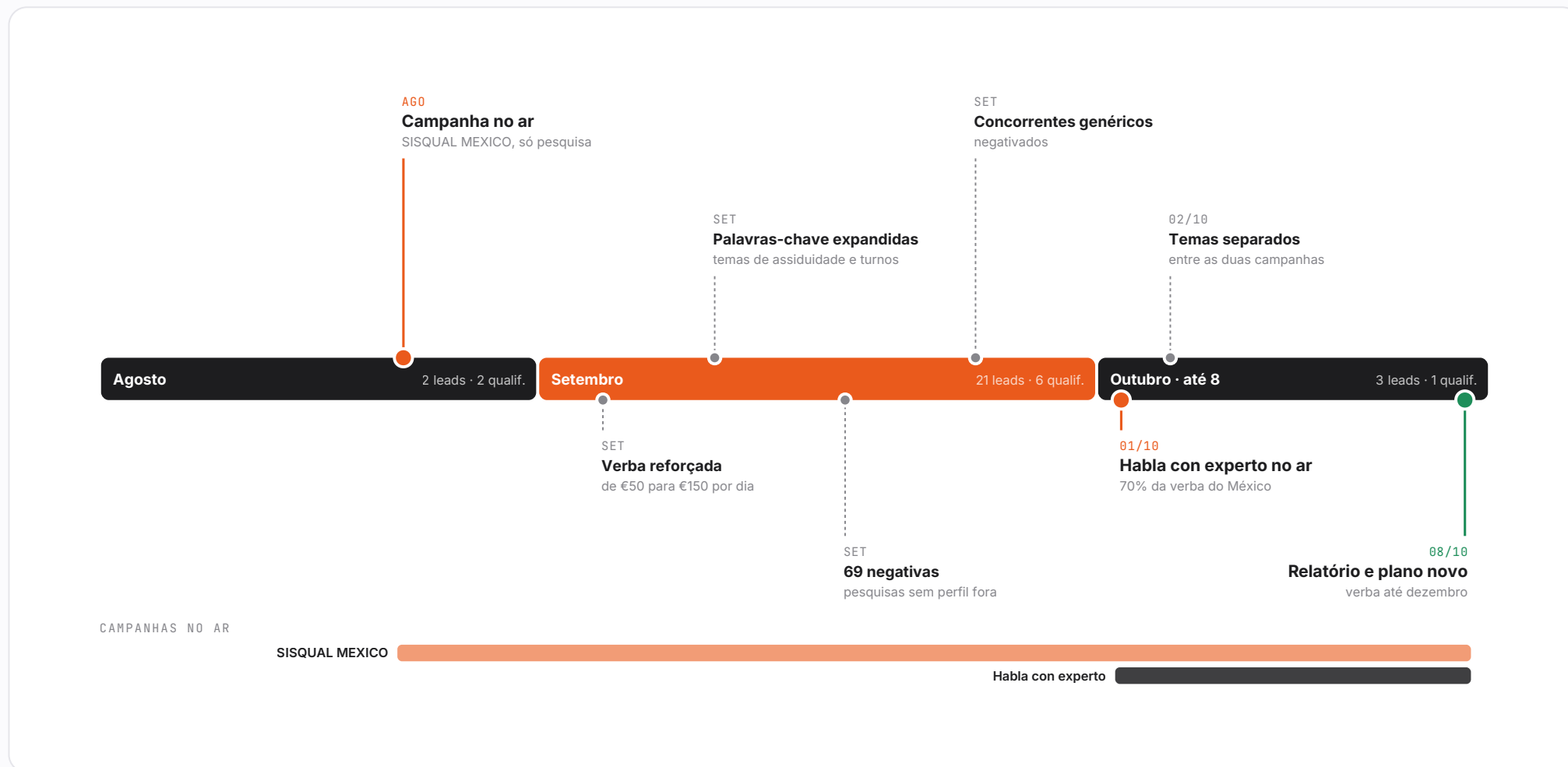
€2.008

o primeiro corte a fazer

FONTE Palavras-chave de setembro: Google Ads, conta SISQUAL WFM (142-886-9372), lido a 8 de outubro. Restantes: investimento da campanha menos as palavras com conversão. Plano: Data Report de 20 de setembro.

LINHA DO TEMPO

Do arranque à página nova.



FONTE Ações: registo de trabalho da Media Braza na conta Google Ads SISQUAL WFM (142-886-9372). Leads e qualificadas por mês: planilha da SISQUAL "Dashboard SISQUAL_MediaBraza" (aba Query1), atualizada a 2 de outubro.

SEIS FRENTES PARA O QUARTO TRIMESTRE

Transformar cliques em pedidos de contacto.

01 · Cortar

O que não converte

82% da verba de setembro foi para palavras sem nenhuma conversão. Cortar ou baixar o lance nessas e reforçar as 7 que converteram.

MÉDIA BRAZA · ESTA SEMANA

02 · Links certos

Só páginas do México

Todos os anúncios a apontar para páginas /es-mx/. As 335 visitas que foram para Espanha deixam de se perder.

MÉDIA BRAZA · ESTA SEMANA

03 · Página

Formulário logo à vista

Com 7 segundos por visita, o formulário da Habla con experto tem de aparecer acima da dobra e pedir só o essencial.

MÉDIA BRAZA PROPÕE · SISQUAL APROVA

04 · Formulário

E-mail de empresa e nº de empleados

Recusar e-mails pessoais e perguntar o tamanho da empresa, sem limitar as opções.

SISQUAL · SITE

05 · Lances

Otimizar por conversão

Quando a Habla con experto chegar a 15 a 20 conversões, passar a lances por conversão em vez de cliques.

MÉDIA BRAZA · A PARTIR DE 15 CONVERSÕES

06 · Novo plano

Verba de outubro a dezembro

Vamos apresentar um plano novo com vários canais: Google para quem pesquisa e LinkedIn para chegar a empresas mexicanas com porte.

MÉDIA BRAZA · PRÓXIMO PASSO

FONTE Plano mensal: Data Report de 20 de setembro.

EM RESUMO

O México já tem audiência.
Agora, pedidos.