
RELATÓRIO PORTUGAL • GOOGLE ADS • JANEIRO A OUTUBRO 2026

Portugal: o mais eficiente da conta. **Agora, verba até dezembro.**



CAMPANHA ATIVA · SETEMBRO E 1 A 8 DE OUTUBRO

Pouca verba, a melhor taxa de qualificação.

CAMPANHA	INVESTIMENTO	IMPRESSÕES	CLIQUEs	CTR	CPC	CONVERSÕES GOOGLE ADS	CUSTO POR CONVERSÃO
SISQUAL PORTUGAL · 1 a 8 out	€216	1.340	132	9,9%	€1,64	2	€108

MÊS COMPLETO ANTERIOR · SETEMBRO

CAMPANHA	INVESTIMENTO	IMPRESSÕES	CLIQUEs	CTR	CPC	CONVERSÕES GOOGLE ADS	CUSTO POR CONVERSÃO
SISQUAL PORTUGAL · setembro	€498	3.421	372	10,9%	€1,34	8	€62

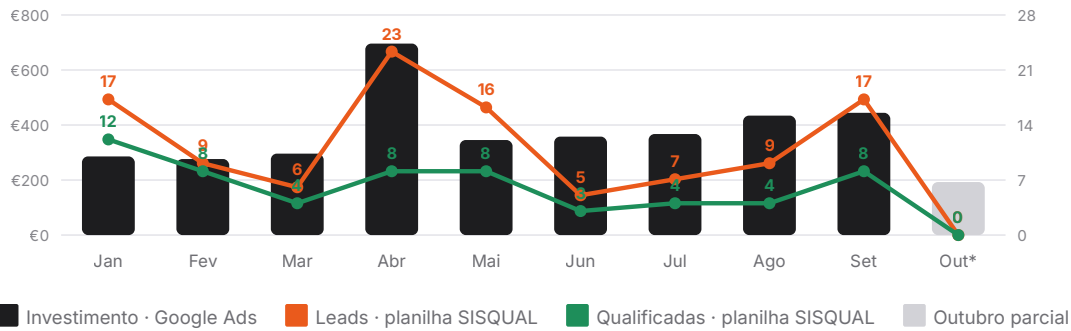
O QUE FUNCIONA Com €498 por mês, Portugal trouxe **17 leads em setembro**, 8 qualificadas. Quase todas as conversões vêm de um termo: **“workforce management”**.

A AJUSTAR JÁ **21 visitas** à página de demo de Portugal vieram de anúncios do **Brasil**. Vamos corrigir os links para cada país ficar na sua página.

FONTE Campanha: 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 à página de demo: GA4 da SISQUAL (propriedade sisqualwfm.com), 1 a 30 de setembro, visualizações da página de demo por campanha e dispositivo.

INVESTIMENTO, LEADS E QUALIFICADAS · JANEIRO A 8 DE OUTUBRO

Mais de metade das leads **chegam qualificadas.**



QUALIFICADAS · JAN A SET

59

de 109 leads · 54%

CUSTO POR QUALIFICADA · JAN A SET

€66

Google Ads ÷ planilha

LEADS · SET

17

8 qualificadas

ABRIL · MAIS VERBA

€779

23 leads, o pico do ano

LEITURA O volume acompanha a verba: em abril, com o dobro do investimento, vieram 23 leads.

MÊS	INVESTIMENTO	IMPRESSIONES	CLIQUEs	CTR	CPC	CONV. GOOGLE ADS	LEADS PLANILHA	QUALIF. PLANILHA	% QUALIF.	CUSTO POR LEAD	CUSTO POR QUALIFICADA	SQL PORTUGAL	CUSTO POR SQL
Jan	€320	8.974	1.015	11,3%	€0,32	·	17	12	71%	€19	€27	≈ 5,2	≈ €61
Fev	€309	8.831	847	9,6%	€0,36	·	9	8	89%	€34	€39	≈ 3,2	≈ €97
Mar	€331	11.641	906	7,8%	€0,37	·	6	4	67%	€55	€83	≈ 2,6	≈ €128
Abr	€779	17.242	1.437	8,3%	€0,54	·	23	8	35%	€34	€97	≈ 3,5	≈ €223
Mai	€387	6.962	707	10,2%	€0,55	·	16	8	50%	€24	€48	≈ 3,8	≈ €102
Jun	€401	4.282	556	13,0%	€0,72	5	5	3	60%	€80	€134	≈ 1,3	≈ €317
Jul	€411	5.111	430	8,4%	€0,96	3	7	4	57%	€59	€103	≈ 2,1	≈ €195
Ago	€486	2.915	404	13,9%	€1,20	7	9	4	44%	€54	€122	≈ 0,9	≈ €517
Set	€498	3.421	372	10,9%	€1,34	8	17	8	47%	€29	€62	≈ 1,8	≈ €274
Out*	€216	1.340	132	9,9%	€1,64	2	0	0	·	·	·	·	·
Total	€4.138	70.719	6.806	9,6%	€0,61	25	109	59	54%	€38	€70	≈ 24,5	≈ €160

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. Portugal, todas as origens. 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.

PORTUGAL · SETEMBRO 2026

Portugal qualifica bem. O desafio é volume.

FUNIL DE PORTUGAL · SETEMBRO

17 leads no formulário

FONTES: PLANILHA SISQUAL, ABA QUERY1

8 qualificadas na 1.ª triagem

FONTES: PLANILHA SISQUAL, ABA QUERY1

47% da etapa anterior

≈ 1,8 oportunidades (SQL) estimadas

ESTIMATIVA PROPORCIONAL · ABA DASHBOARD

23% da etapa anterior

O QUE JÁ SABEMOS

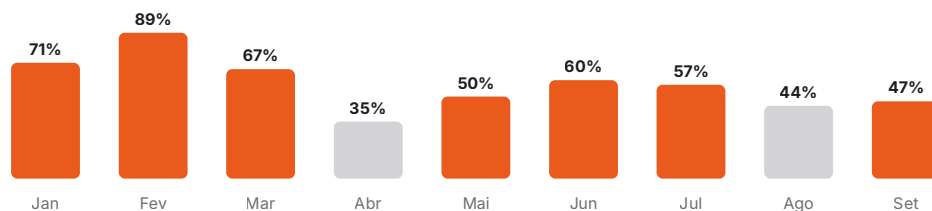
Formulários: 12 pedidos de demo (4 qualificados), 2 pelo chatbot (2) e 2 pelo contacto (2).

Computador: metade das visitas à página de demo vem do computador, o valor mais alto da conta, e ficam 21 segundos.

Ano: 59 qualificadas em 109 leads, a melhor taxa entre os países.

O que falta: o motivo das leads sem perfil, para cortar o que as traz.

% DE LEADS QUALIFICADAS POR MÊS · PORTUGAL · FONTE: PLANILHA SISQUAL



CUSTO POR QUALIFICADA · JAN A SET

€66

59 qualificadas

CUSTO POR QUALIFICADA · SET

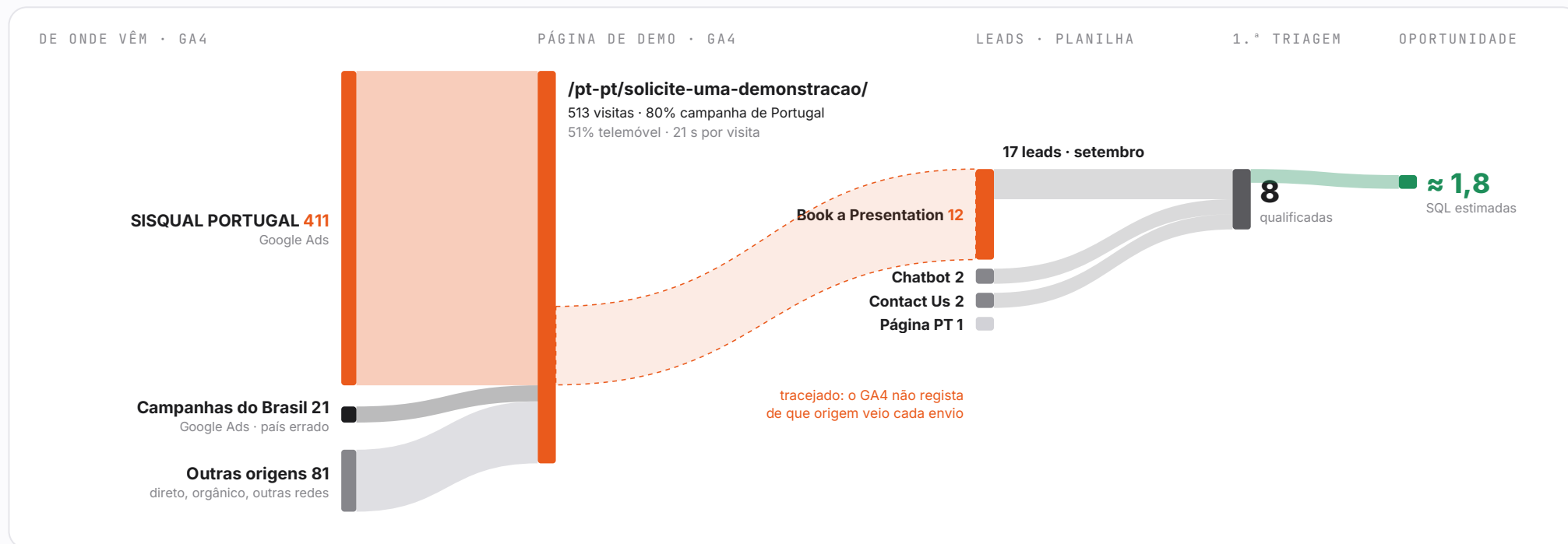
€62

8 qualificadas

FONTE Funil e % de qualificadas: planilha da SISQUAL "Dashboard SISQUAL_MediaBraza" (aba Query1), atualizada a 2 de outubro. Formulários: coluna Fonte da mesma planilha. Dispositivo e tempo: GA4 da SISQUAL (propriedade sisqualwfm.com), 1 a 30 de setembro, visualizações da página de demo por campanha e dispositivo. 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.

PORTUGAL • SETEMBRO 2026 • DA ORIGEM AO COMERCIAL

Uma porta, 80% Google Ads.



A NOSSA PORTA 80% das visitas à página de demo vêm da campanha de Portugal, e ficam mais tempo do que noutros países.

VISITAS TROCADAS 21 visitas vieram de anúncios do Brasil. Vamos corrigir os links.

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_MediaBrazy" (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 PALAVRAS-CHAVE QUE GERARAM AS CONVERSÕES DE SETEMBRO

Um termo faz quase tudo: **workforce management**.

PALAVRA-CHAVE	GRUPO DE ANÚNCIOS	INVESTIMENTO	CLIQUEs	CONV. GOOGLE ADS	CUSTO/CONV.	LEITURA MEDIA BRAZA
workforce management	WFM · PT	€156	131	3,8	€41	termo técnico, porte maior
workforce management	PT KWS EXACTLY	€201	155	3,5	€58	termo técnico, porte maior
wfm	WFM · PT	€16	13	1	€16	sigla técnica
wfm	PT KWS EXACTLY	€27	21	0,7	€39	sigla técnica
Restantes palavras-chave	sem conversão em setembro	€98		0	·	20% da verba sem nenhuma conversão

"WORKFORCE MANAGEMENT" · SET

€357

7,3 das 9 conversões

VERBA APROVADA 2026 · PORTUGAL

€4.800

UTILIZADO · JAN A 8 OUT

€4.138

86% do aprovado

DISPONÍVEL ATÉ 31 DEZ

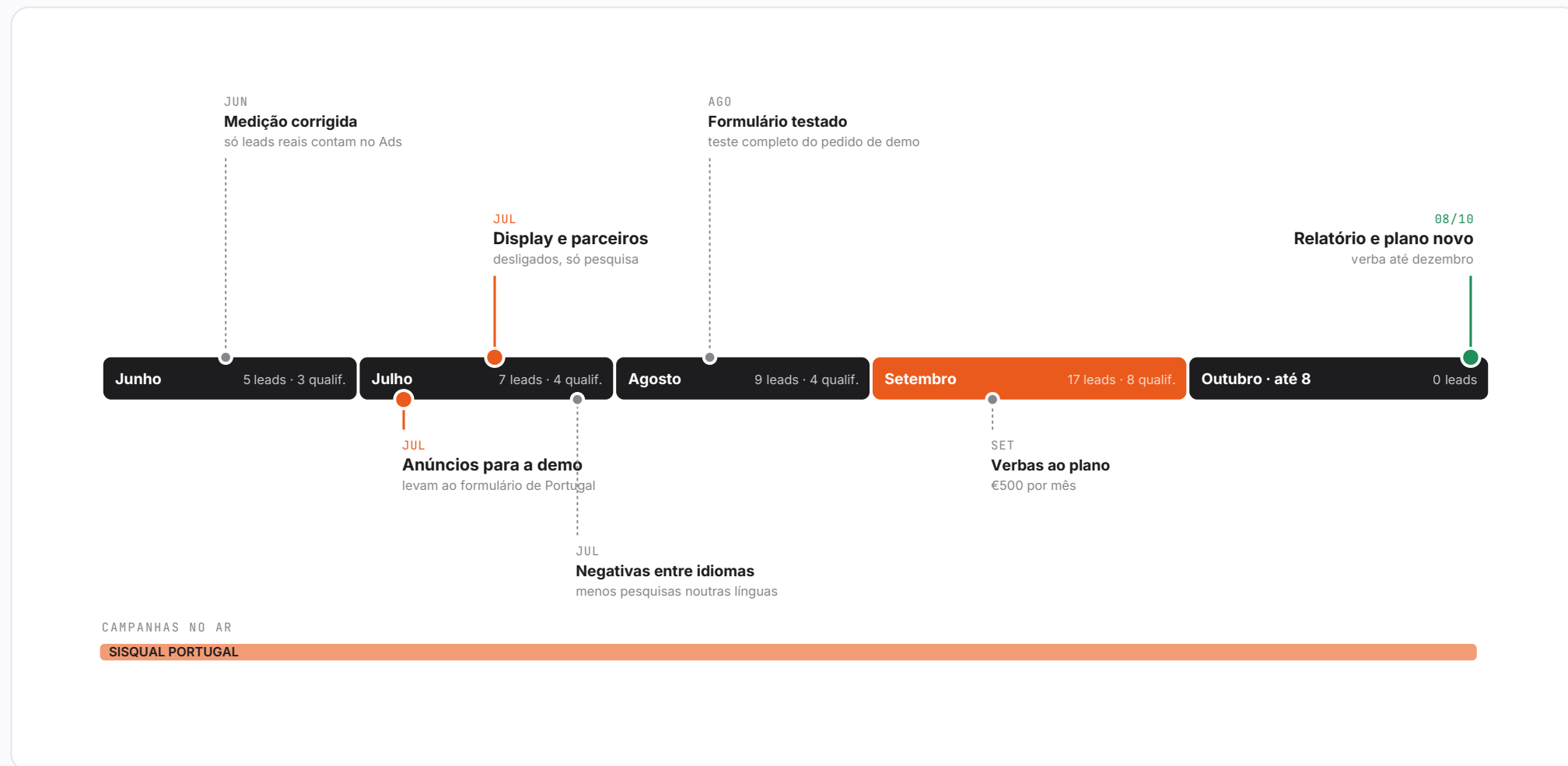
€662

ao ritmo de €500/mês acaba em novembro

FONTE Palavras-chave de setembro: Google Ads, conta SISQUAL WFM (142-886-9372), lido a 8 de outubro. Conversões fracionadas pelo modelo de atribuição do Google Ads. Restantes: investimento da campanha menos as palavras com conversão. Verba aprovada: valor indicado pela SISQUAL até ao fim de setembro.

LINHA DO TEMPO

Menos dispersão, mais pedidos de demo.



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

Manter a qualidade e ganhar volume.

01 · Proteger o que funciona

“workforce management” em destaque

Garantir que o termo que traz quase todas as conversões aparece sempre, em exata e em frase, com lance próprio.

MEDIA BRAZA · ESTA SEMANA

02 · Novos termos técnicos

Alargar com o mesmo perfil

Testar termos próximos com intenção de empresa: gestão de turnos, planeamento de horários, gestão de escalas e software de assiduidade.

MEDIA BRAZA · ESTA SEMANA

03 · Links certos

Cada país na sua página

Corrigir os anúncios do Brasil que levam à página de Portugal.

MEDIA BRAZA · ESTA SEMANA

04 · Formulário

E-mail de empresa e nº de colaboradores

Recusar e-mails pessoais e perguntar o tamanho da empresa no pedido de demo, sem limitar as opções.

SISQUAL · SITE

05 · Origem

Cada lead diz de onde veio

Campos escondidos (canal, campanha, página, gclid) a cair na planilha.

SISQUAL + MEDIA BRAZA

06 · Novo plano

Verba de outubro a dezembro

Restam €662 da verba anual; ao ritmo do plano acabam em novembro. Vamos apresentar um plano novo até dezembro, com Google e LinkedIn.

MEDIA BRAZA · PRÓXIMO PASSO

FONTE Disponível: verba aprovada indicada pela SISQUAL menos o investimento Google Ads de janeiro a 8 de outubro. Ritmo: plano revisto de €500 por mês.

EM RESUMO

Portugal já qualifica bem.
Agora, mais volume.