

Plano para entrar no **México**.

Mercado, palavras chave, público e estimativa de cliques e acessos num único plano. Um mercado, um investimento, uma aprovação.

CLIENTE

SISQUAL WFM

INVESTIMENTO

€ 2.500 por mês

CANAIS

Google Search · PMax · LinkedIn

JANELA DE EXECUÇÃO

**Setembro · Outubro · Novembro
2026**

01 · POR QUE O MÉXICO

Volume alto, custo baixo, **língua já dominada.**

O México valida procura ativa em volume a baixo custo. A língua é partilhada com Espanha: o conteúdo e as landing pages que a SISQUAL já tem adaptam-se com poucos ajustes.

HABITANTES

130M

Segunda maior economia da América Latina, mercado laboral intensivo em turnos.

PERFIS LINKEDIN

22M

30 a 50 mil decisores de RH e Operações em empresas alvo.

PESQUISAS POR MÊS

5.370

Espanhol mexicano, 97 palavras chave mapeadas no Keyword Planner.

CPC ALVO GOOGLE

€ 2 a 3

Concorrência baixa em gestão de turnos, o core do produto SISQUAL.

A TESE

Mesma língua que Espanha, dez vezes mais gente e custo de clique mais baixo. É o mercado com melhor relação entre custo de validação e volume potencial disponível hoje para a SISQUAL.

02 · MERCADO EM NÚMEROS

Quanto pesquisa o México **por mês.**

Volumes mapeados no Google Keyword Planner em espanhol mexicano, com foco nas palavras chave alinhadas ao core SISQUAL.

TOTAL MENSAL

5.370

97 palavras chave

TOP 20

4.130

77% do volume

CPC BAIXO

€ 2,79

gestão de turnos

CPC CORE

€ 5,07

controle de ponto

TOP 5 PALAVRAS MAIS PESQUISADAS

PALAVRA	PESQUISAS/MÊS	CPC
sistema de nomina	720	€ 1,43 a 9,02
gestion de personal	590	€ 0,52 a 3,64
software de nomina	480	€ 1,22 a 9,89
bixpe control horario	390	€ 0,02 a 1,84
software de recursos humanos	260	€ 1,87 a 17,76

03 · ONDE FOCAR A CAMPANHA

Core do produto: controle de ponto e turnos.

O foco são as categorias com maior alinhamento ao produto SISQUAL e CPC viável. Nômina fica de fora: mercado saturado por concorrentes locais de folha de pagamento.

CATEGORIAS MAPEADAS

CATEGORIA	PESQUISAS/MÊS	CPC	PRIORIDADE
Controle de ponto	1.220	€ 5,07	Alta
Gestão de turnos	120	€ 2,79	Alta
RH / Pessoal	2.060	€ 8,21	Média
Nômina (folha)	1.850	€ 5,08	Baixa
Saúde / hospital	10	.	Média

INSIGHT CHAVE

Controle de ponto e turnos somam 1.340 pesquisas por mês a CPC viável e concorrência fraca em WFM puro.

O QUE FICA DE FORA

Nômina tem 1.850 pesquisas mas é dominada por players locais de folha. Entrar aí é pagar caro por cliques que não compram WFM.

04 · PÚBLICO LINKEDIN

A quem falamos **directamente.**

O LinkedIn complementa o Google: trabalha decisores que ainda não procuram mas decidem compras de software nos próximos 12 meses. Targeting por cargo, setor e tamanho de empresa.

PERFIS TOTAIS

22M

RH AMPLO

250 a 400 mil

DECISORES RH + OPS

25 a 40 mil

EMPRESAS ALVO

3 a 5 mil

SETORES PRIORITÁRIOS

Saúde · Retail · Indústria · Centros de Atendimento · Hotelaria

CARGOS CHAVE

Director de RH · Gerente de Capital Humano · COO · Director de Operaciones

05 · CONCORRENTES DIRETOS

Contra quem disputamos.

Players locais e regionais com produto comparável. O diferencial SISQUAL é o mesmo em todo o lado: turnos complexos, setor saúde e 30 anos de operação europeia regulada.

PLAYER	FOCO
Worky	Turnos e presença · facial e geo · PMEs
Ingressio	Cloud · legislação STPS · controle de presença
Runa	Nómina e presença · compliance MX
Bixpe (ES)	Controle horário · notoriedade alta
Factorial (ES)	RH completo · marketing forte no MX
UKG / Workday	Enterprise global · empresas 1.000+

ONDE A SISQUAL GANHA

- Turnos complexos e setor saúde com 30 anos de histórico.
- Maturidade europeia regulada, alinhada à STPS mexicana.
- Nem PME (Worky, Planday) nem enterprise pesado (Workday, UKG): o tamanho certo para empresas de 500 a 5.000 colaboradores.

06 · CANAIS E VERBA

€ 2.500 por mês em três canais.

Google Search capta quem já procura. Performance Max amplia o alcance com remarketing e sinais de intenção em toda a rede Google. LinkedIn aproxima quem decide mas ainda não procura.

GOOGLE SEARCH · 50%

€ 1.250

Cerca de 480 cliques por mês · espanhol mexicano · top 20 palavras de controle de ponto e turnos · CPC médio € 2,00 a € 3,00.

PERFORMANCE MAX · 20%

€ 500

Remarketing e prospecção visual em Display, YouTube e Gmail · entra na semana 5, depois de a Search gerar os primeiros sinais de conversão.

LINKEDIN · 30%

€ 750

Cerca de 70 cliques por mês · Lead Gen Forms · cargo, setor e tamanho de empresa · CPC € 8 a € 12.

Com € 2.500 por mês o México arranca já no cenário de escala: massa crítica de dados em 4 semanas e volume suficiente para o Smart Bidding aprender depressa.

07 · PLANO DOS 3 MESES

Setembro · Outubro · Novembro 2026.

Verba constante de € 2.500 por mês, com estimativa de tráfego por canal. A projeção de leads é calculada após os primeiros 15 dias de dados reais.

MÊS	GOOGLE	PMAX	LINKEDIN	TOTAL	CLIQUEs	ACESSOS AO SITE
Setembro · aprendizagem	€ 1.750	€ 0	€ 750	€ 2.500	~770	~650
Outubro · ajustes	€ 1.250	€ 500	€ 750	€ 2.500	~820	~700
Novembro · estabilização	€ 1.250	€ 500	€ 750	€ 2.500	~820	~700
Total do trimestre	€ 4.250	€ 1.000	€ 2.250	€ 7.500	~2.400	~2.050

TRÁFEGO ESPERADO

~2.400 cliques

€ 7.500 no trimestre · cerca de 2.050 acessos qualificados ao site

CHECKPOINT AOS 15 DIAS

Com os primeiros 15 dias de dados reais calculamos a evolução de leads e o CPL projetado do México, com base no comportamento real do mercado e não em estimativa.

Primeiros 60 dias.

Acompanhamento diário no arranque da conta para garantir aprendizagem rápida. A PMax só entra quando a Search já tiver sinais de conversão para lhe dar.

- › **Semanas 1 e 2 (Set):** acessos Google Ads, LinkedIn e site · adaptação do conteúdo de ES para espanhol mexicano.
- › **Semanas 3 e 4 (Set):** subida da campanha Search · top 20 palavras · 3 grupos de anúncios por vertical · LinkedIn Lead Gen ativo.
- › **Semanas 5 e 6 (Out):** entrada da Performance Max · corte de termos caros · refinamento da audiência LinkedIn.
- › **Semanas 7 e 8 (Out):** relatório de 60 dias · decisão de continuidade e eventual escala.

PENDÊNCIAS DO LADO SISQUAL PARA ARRANCAR A 1 DE SETEMBRO

- › Acessos a Google Ads e LinkedIn do México.
- › Revisão do copy adaptado para espanhol mexicano.
- › Validação da landing page (a versão ES de sisqual.webraza.com adapta se com poucos ajustes).
- › Logo nos formatos Google Ads e telefone comercial MX.

Um mercado. Uma aprovação. **Arranque a 1 de setembro.**

Com a aprovação deste plano e os acessos do lado SISQUAL, a campanha entra no ar na primeira semana de setembro. Checkpoint de leads aos 15 dias e relatório de 60 dias a meio de outubro.

INVESTIMENTO

€ 2.500 por mês · € 7.500 no trimestre

TRÁFEGO ESPERADO

~2.400 cliques · ~2.050 acessos no trimestre

CONTACTO

diogo@mediabrazza.com