

CLEBER ALMEIDA



# **PUBLICIDADE EM WEB RÁDIO Como cobrar?**

UM GUIA PRÁTICO PARA VOCÊ  
COMEÇAR A PROSPECTAR AINDA HOJE

*Como planejar de forma correta os investimentos do anunciante buscando resultados eficazes para ele.*

# A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO



O BOM PLANEJAMENTO É ESSENCIAL PARA GARANTIR RESULTADOS EFICAZES COM ANÚNCIOS. AQUI ESTÃO ALGUMAS RAZÕES QUE DESTACAM A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO ADEQUADO:

1 - OTIMIZAÇÃO DO INVESTIMENTO: UM PLANEJAMENTO CUIDADOSO PERMITE OTIMIZAR O INVESTIMENTO DISPONÍVEL, GARANTINDO QUE O ORÇAMENTO SEJA UTILIZADO DE FORMA EFICIENTE. AO DEFINIR UMA ESTRATÉGIA CLARA E OBJETIVOS ESPECÍFICOS, É POSSÍVEL DIRECIONAR OS RECURSOS PARA AS MELHORES OPORTUNIDADES DE VEICULAÇÃO, MAXIMIZANDO O IMPACTO DO ANÚNCIO.



# A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO



2 - SEGMENTAÇÃO PRECISA DO PÚBLICO-ALVO: O PLANEJAMENTO DETALHADO AJUDA A IDENTIFICAR E SEGMENTAR CORRETAMENTE O PÚBLICO-ALVO. CONHECENDO O PERFIL DOS CONSUMIDORES DESEJADOS, É POSSÍVEL DIRECIONAR O ANÚNCIO PARA AS PESSOAS CERTAS, AUMENTANDO AS CHANCES DE ATRAIR A ATENÇÃO E DESPERTAR O INTERESSE DO PÚBLICO-ALVO, EM VEZ DE ALCANÇAR UM PÚBLICO GENÉRICO QUE PODE NÃO TER INTERESSE NO PRODUTO OU SERVIÇO OFERECIDO.

3 - CRIAÇÃO DE MENSAGENS RELEVANTES: COM UM PLANEJAMENTO ADEQUADO, É POSSÍVEL DESENVOLVER MENSAGENS E CONTEÚDOS DE ANÚNCIO RELEVANTES PARA O PÚBLICO-ALVO. AO COMPREENDER AS NECESSIDADES, DESEJOS E INTERESSES DO PÚBLICO, É POSSÍVEL CRIAR ANÚNCIOS QUE SEJAM PERSUASIVOS, IMPACTANTES E CAPAZES DE SE CONECTAR EMOCIONALMENTE COM OS CONSUMIDORES, AUMENTANDO AS CHANCES DE GERAR UMA RESPOSTA POSITIVA.

# A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO



4 - DEFINIÇÃO DE CANAIS DE VEICULAÇÃO EFICAZES: O PLANEJAMENTO TAMBÉM ENVOLVE A SELEÇÃO DOS CANAIS DE VEICULAÇÃO MAIS ADEQUADOS PARA ATINGIR O PÚBLICO-ALVO. DEPENDENDO DAS CARACTERÍSTICAS DO NEGÓCIO E DO PÚBLICO, DIFERENTES CANAIS DE COMUNICAÇÃO PODEM SER MAIS EFICAZES, COMO MÍDIAS SOCIAIS, ANÚNCIOS ONLINE, RÁDIO, TELEVISÃO, ENTRE OUTROS. IDENTIFICAR OS CANAIS CORRETOS GARANTE QUE O ANÚNCIO SEJA EXIBIDO NO LUGAR CERTO E NA HORA CERTA, AUMENTANDO A PROBABILIDADE DE ALCANÇAR O PÚBLICO DESEJADO.

5 - MONITORAMENTO E AJUSTES CONTÍNUOS: UM BOM PLANEJAMENTO INCLUI A DEFINIÇÃO DE INDICADORES DE DESEMPENHO E A IMPLEMENTAÇÃO DE UM PROCESSO DE MONITORAMENTO E ANÁLISE DOS RESULTADOS DO ANÚNCIO. ISSO PERMITE ACOMPANHAR O PROGRESSO, IDENTIFICAR PONTOS FORTES E FRACOS DA CAMPANHA E REALIZAR AJUSTES AO LONGO DO TEMPO. COM BASE NOS DADOS COLETADOS, É POSSÍVEL TOMAR DECISÕES EMBASADAS E OTIMIZAR CONSTANTEMENTE A ESTRATÉGIA DE ANÚNCIO PARA ALCANÇAR MELHORES RESULTADOS.

# A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO



O BOM PLANEJAMENTO É FUNDAMENTAL PARA GARANTIR RESULTADOS EFICAZES COM ANÚNCIOS. ELE PERMITE OTIMIZAR O INVESTIMENTO, SEGMENTAR O PÚBLICO-ALVO, CRIAR MENSAGENS RELEVANTES, ESCOLHER CANAIS DE VEICULAÇÃO EFICAZES E REALIZAR AJUSTES COM BASE NOS RESULTADOS OBTIDOS. AO INVESTIR TEMPO E ESFORÇO EM UM PLANEJAMENTO ADEQUADO, AS CHANCES DE ALCANÇAR OS OBJETIVOS DE MARKETING E OBTER UM RETORNO POSITIVO SOBRE O INVESTIMENTO EM ANÚNCIOS SÃO SIGNIFICATIVAMENTE MAIORES.



# COMO PLANEJAR BEM O INVESTIMENTO DO ANUNCIANTE?



PLANEJAR BEM O INVESTIMENTO DO ANUNCIANTE REQUER UMA COMBINAÇÃO DE ANÁLISE DE MERCADO, CONHECIMENTO DO PÚBLICO-ALVO, CRIATIVIDADE E ANÁLISE DE RESULTADOS. AO SEGUIR ESSAS ETAPAS, É POSSÍVEL MAXIMIZAR O IMPACTO DO INVESTIMENTO E ALCANÇAR RESULTADOS EFICAZES COM OS ANÚNCIOS

A SEGUIR VOU DAR UM EXEMPLO DE PLANEJAMENTO SIMULANDO UM INVESTIMENTO E AS SUGESTÕES DE DIAS E HORÁRIOS PARA VEICULAÇÃO DO ANÚNCIO..



# COMO PLANEJAR BEM O INVESTIMENTO DO ANUNCIANTE?



## PLANEJAMENTO COMERCIAL:

OBJETIVO: MAXIMIZAR O IMPACTO DO ANÚNCIO DENTRO DO ORÇAMENTO DISPONÍVEL.

## DADOS:

- VALOR DO ANÚNCIO: R\$ 50,00
- NÚMERO TOTAL DE ANÚNCIOS NO MÊS: 50 ANÚNCIOS
- NÚMERO DE VEICULAÇÕES DIÁRIAS: 5 VEICULAÇÕES POR DIA

## VALOR TOTAL DO INVESTIMENTO:

O VALOR TOTAL DO INVESTIMENTO É CALCULADO MULTIPLICANDO O VALOR DO ANÚNCIO PELO NÚMERO TOTAL DE ANÚNCIOS:

VALOR TOTAL DO INVESTIMENTO = VALOR DO ANÚNCIO X NÚMERO TOTAL DE ANÚNCIOS  
VALOR TOTAL DO INVESTIMENTO = R\$ 50,00 X 50

VALOR TOTAL DO INVESTIMENTO = R\$ 2.500,00

# COMO PLANEJAR BEM O INVESTIMENTO DO ANUNCIANTE?



MELHOR DISTRIBUIÇÃO PARA OTIMIZAR O ANÚNCIO: A DISTRIBUIÇÃO DOS ANÚNCIOS AO LONGO DO MÊS PODE SER OTIMIZADA PARA OBTER UMA EXPOSIÇÃO CONSISTENTE E ALCANÇAR O PÚBLICO-ALVO DE MANEIRA EFICAZ. RECOMENDA-SE UMA ABORDAGEM QUE LEVE EM CONSIDERAÇÃO O HORÁRIO E O DIA DA SEMANA MAIS ADEQUADOS PARA ALCANÇAR O PÚBLICO DESEJADO. AQUI ESTÁ UMA SUGESTÃO DE DISTRIBUIÇÃO QUE COBRE TODOS OS DIAS DO MÊS DE FORMA EQUILIBRADA:

- DIAS ÚTEIS (SEGUNDA A SEXTA-FEIRA):
  - VEICULAÇÃO 1: MANHÃ (POR EXEMPLO, 8H00)
  - VEICULAÇÃO 2: MEIO-DIA (POR EXEMPLO, 12H00)
  - VEICULAÇÃO 3: TARDE (POR EXEMPLO, 15H00)
  - VEICULAÇÃO 4: FINAL DA TARDE (POR EXEMPLO, 18H00)
  - VEICULAÇÃO 5: NOITE (POR EXEMPLO, 20H00)
- FINAIS DE SEMANA (SÁBADO E DOMINGO):
  - VEICULAÇÃO 1: MANHÃ (POR EXEMPLO, 10H00)
  - VEICULAÇÃO 2: TARDE (POR EXEMPLO, 14H00)
  - VEICULAÇÃO 3: NOITE (POR EXEMPLO, 18H00)



# COMO PLANEJAR BEM O INVESTIMENTO DO ANUNCIANTE?

CERTIFIQUE-SE DE AJUSTAR OS HORÁRIOS DE ACORDO COM O PÚBLICO-ALVO E A NATUREZA DO NEGÓCIO. É IMPORTANTE ACOMPANHAR OS RESULTADOS E REALIZAR AJUSTES AO LONGO DO TEMPO PARA MAXIMIZAR A EFICÁCIA DO ANÚNCIO.

CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS: ALÉM DA DISTRIBUIÇÃO DOS ANÚNCIOS, TAMBÉM É IMPORTANTE CONSIDERAR OUTROS FATORES PARA OTIMIZAR O IMPACTO DO ANÚNCIO, COMO:

- SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO-ALVO: DEFINIR CLARAMENTE O PÚBLICO-ALVO E SEGMENTÁ-LO ADEQUADAMENTE PARA GARANTIR QUE O ANÚNCIO SEJA EXIBIDO PARA AS PESSOAS CERTAS.
- CONTEÚDO ATRATIVO: CRIAR UM CONTEÚDO DE ANÚNCIO ENVOLVENTE, RELEVANTE E PERSUASIVO PARA ATRAIR A ATENÇÃO DO PÚBLICO.
- MONITORAMENTO E ANÁLISE: ACOMPANHAR REGULARMENTE OS RESULTADOS DO ANÚNCIO, REALIZAR TESTES A/B E AJUSTAR A ESTRATÉGIA COM BASE NOS DADOS COLETADOS PARA MELHORAR CONTINUAMENTE O DESEMPENHO.

LEMBRANDO QUE ESSAS SÃO APENAS SUGESTÕES INICIAIS E É IMPORTANTE ADAPTAR O PLANO DE ACORDO COM AS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DO SEU NEGÓCIO E PÚBLICO-ALVO.

# QUEM É CLEBER ALMEIDA?

✓ ESPECIALISTA EM PRODUÇÃO DE CONTEÚDO OMNICHANNEL ATUANDO DESDE 2000 (TEXTOS, FOTOGRAFIA, LOCUÇÃO E VÍDEOS) COM ESTRATÉGIAS AVANÇADAS DE SEO VISANDO SEMPRE A ALTA PERFORMANCE.

✓ EXPERTISE EM CRIAÇÃO DE CONTEÚDOS PARA MÍDIAS SOCIAIS (YOUTUBE, TIK TOK, KAWAI, INSTRAGRAM E LINKEDIN) PASSANDO POR TODAS AS ETAPAS DO PROCESSO, DESDE A GESTÃO DE EQUIPES, DIREÇÃO, CAPTAÇÃO, MONTAGEM DE SET DE FILMAGEM, CRIAÇÃO DE TEXTOS, ROTEIROS, FOTOGRAFIA, DESIGN, VÍDEOS, LOCUÇÃO, PODCASTS E LIVES.

✓ EXPERIÊNCIA EM E-COMMERCE DESDE O CADASTRO DE PRODUTOS, PRODUÇÃO DE CONTEÚDO, SOCIAL MEDIA, MÍDIA PROGRAMÁTICA, SEO E KPIS FOCADOS NA MELHORIA CONTÍNUA.

✓ ESPECIALISTA EM LOCUÇÃO ATUANDO DESDE 2008 COM GRAVAÇÕES PARA TODOS OS TIPOS DE MÍDIAS, ALÉM DE DIREÇÃO DE ARTÍSTICA E GESTÃO DE LOCUTORES. SOU CRIADOR DOS CURSOS JORNADA VOZ 360 E LOCUÇÃO 360 ONDE FAÇO A CAPACITAÇÃO DE NOVOS PROFISSIONAIS PARA O MERCADO DE LOCUÇÃO ALÉM DE RECICLAGEM PARA QUEM JÁ ESTÁ NA ÁREA.

✓ EXPERTISE EM RÁDIO ONLINE ATUANDO DESDE 2006 EM TODOS OS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO DESTA MÍDIA, DESDE ANÁLISE DE VIABILIDADE, ESTUDO DE NICHO, ESTRUTURA FÍSICA (ESTÚDIO), ESTUDO E PRODUÇÃO DE IDENTIDADE SONORA, GESTÃO DE CONTEÚDO, GESTÃO DE PESSOAS E KPIS DE TODA ESTRUTURA DE PERFORMANCE E AUDIÊNCIA. SOU FUNDADOR DO MAIOR CANAL NO YOUTUBE SOBRE O TEMA E CRIADOR DO CURSO ONDAS DIGITAIS ONDE CAPACITO PESSOAS PARA ATUAREM NESTE MERCADO.

SOU APAIXONADO POR ATUAR NO DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E EMPENHADO EM ESTAR SEMPRE LADO A LADO ACOMPANHANDO CADA PASSO DA EVOLUÇÃO. SER MULTIDISCIPLINAR ME INSTIGA, IMPULSIONA, ME PERMITE OUVIR, ME CONECTAR, FAZER A DIFERENÇA E SER UM AGENTE TRANSFORMADOR.

# FORMAÇÃO ACADÊMICA DE CLEBER ALMEIDA

## UNIVERSIDADE ANHEMBI MORUMBI

PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU ADMINISTRAÇÃO, NEGÓCIOS E MARKETING  
2021 - 2021

## ANHANGUERA EDUCACIONAL

PUBLICIDADE E PROPAGANDA COMUNICAÇÃO, MARKETING, PUBLICIDADE,  
PROPAGANDA, RÁDIO, TV  
2004 - 2008  
DRT 5786/SP

## FACULDADES INTEGRADAS RIO BRANCO

TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO AUDIOVISUAL  
2010 - 2012

## SENAC BRASIL

RADIALISTA - SETOR LOCUÇÃO RÁDIO, LOCUÇÃO  
2008 - 2008  
D.R.T 34558/SP

## RESIDÊNCIA EDUCAÇÃO

TÉCNICO RÁDIO E TELEVISÃO 7.5  
2017 - 2017

# CONTATOS DE CLEBER ALMEIDA

SITE

[WWW.CLEBERALMEIDALOCUTOR.COM.BR](http://WWW.CLEBERALMEIDALOCUTOR.COM.BR)

E-MAIL

[CONTATO@CLEBERALMEIDALOCUTOR.COM.BR](mailto:CONTATO@CLEBERALMEIDALOCUTOR.COM.BR)

TELEFONE/WHASTAPP

+55 (11) 97971-8773



[YOUTUBE.COM/LOCUTORCLEBERALMEIDA](https://www.youtube.com/locutorcleberalmeida)



[INSTAGRAM.COM/LOCUCREBIS](https://www.instagram.com/locucrebis)

## CONHEÇA MEUS CURSOS

### ONDAS DIGITAIS

METODOLOGIA COMPLETA PARA VOCÊ  
MONTAR UMA RÁDIO NA INTERNET  
[WWW.ONDASDIGITAIS.COM.BR](http://WWW.ONDASDIGITAIS.COM.BR)



### LOCUÇÃO 360°

METODOLOGIA COMPLETA PARA VOCÊ  
GANHAR DINHEIRO COM LOCUÇÃO  
COMERCIAL  
[WWW.LOCUCAO360.COM.BR](http://WWW.LOCUCAO360.COM.BR)



[www.cleberalmeidalocutor.com.br](http://www.cleberalmeidalocutor.com.br)