



MAGIC BLUE TURISMO

Analista de Marketing

Nível Pleno · Descrição da função

Modelo: Prestação de serviços PJ

Interlocução: Direta com a Diretoria de Receita (CRO)

Área: Receita — Marketing, Vendas e Retenção sob a mesma liderança

Missão

Transformar investimento em mídia paga e conteúdo em leads qualificados que as consultoras consigam converter, comprovando o resultado com número, semana a semana.

Escopo de entrega

1. Tráfego pago: Meta Ads e Google Ads (núcleo do cargo)

- Definição da estratégia de ads: canais, verba por produto, funil e abordagem de campanha -
- Operação integral das contas: estrutura de campanha, públicos, orçamento, pixel/conversões, retargeting
- Manter o CPL dentro da meta por linha de produto (Orlando, cruzeiro Disney, viagens em grupo, RunDisney)
- Mínimo de 2 testes de criativo/ângulo por semana, com registro de resultado
- Briefing de peça para o time de design, que executa a criação visual

2. Conteúdo e mídias sociais

- Definição da estratégia de social media: posicionamento por canal, pilares de conteúdo, formato e frequência
- Calendário editorial de Instagram e TikTok ligado ao funil, não ao volume de post
- Copy e roteiro produzidos com IA como primeiro rascunho; direção, ângulo e tom são responsabilidade da função
- Publicação e programação das mídias sociais (transição do time de design para essa função após o ramp-up)
- Comentário e DM tratados como gatilho de automação (ManyChat/Digisac)

3. RD Station: automação e captura

- Landing pages, formulários, fluxos de nutrição, newsletter e régua de reativação
- Garantir rastreamento limpo chegando no CRM: origem, campanha e produto
- Copy e estrutura de LP são da função; layout e desenvolvimento com o time de design

4. Interface com o comercial

- Entregar lead com contexto: origem, produto de interesse, score



- Reportar taxa MQL → SQL → venda por campanha
- Trazer as objeções que as consultoras ouvem em campo para dentro do criativo

5. Dados

- Relatório semanal fixo: investimento, leads, CPL, CAC por produto e conversão por etapa
- Uma fonte, um número, sem dashboard fragmentado

Indicadores de resultado

Indicador	Peso
CPL por produto vs. meta	Alto
Volume de MQL entregue	Alto
Taxa MQL → SQL	Alto
CAC por produto	Médio
Cadência de testes e publicações	Médio

Requisitos

Obrigatórios

- 2+ anos operando Meta Ads e Google Ads com autonomia total de conta
- Domínio de ferramenta de automação (RD Station ou equivalente)
- Leitura de funil e métricas de aquisição
- Uso diário de IA na produção de conteúdo e análise

Desejáveis

- Experiência com turismo ou produto de alto ticket
- ManyChat
- Google Analytics / Tag Manager
- Noção de edição básica de vídeo para ajuste rápido

Rotina de acompanhamento

- Alinhamento semanal de resultados com a CRO
- Prioridades pactuadas no início da semana, entregas revisadas ao final
- Autonomia de método e horário; o compromisso é com o entregável