

PILLAR

ANÁLISE DE ROI

ROI de domínios premium: a matemática por trás de nomes de US\$ 49 milhões

*CarInsurance.com a US\$ 49,7M. Voice.com a US\$ 30M. Cars.com a US\$ 872M.
Não são bilhetes de loteria — são investimentos calculados com retornos
quantificáveis.*

PILLAR MEDIA & ENTERTAINMENT · PILLARME.COM/INSIGHTS

CarInsurance.com foi vendido por **US\$ 49,7 milhões**. **Voice.com** alcançou **US\$ 30 milhões**. **Cars.com** está avaliado em **US\$ 872 milhões**. Esses não são bilhetes de loteria. São investimentos calculados com retornos quantificáveis — construídos sobre tráfego, conversão, autoridade e valorização.

01 — Os quatro motores de retorno

Vantagem na taxa de cliques: +25% de cliques orgânicos na mesma posição de busca

Ganho de conversão: melhoria de 14–40% em relação a domínios genéricos

Tráfego direto digitado: 50–70% do total de visitas, custo de aquisição zero

Valorização do ativo: 12–15% de retornos anuais históricos

02 — 1. A vantagem na taxa de cliques

Domínios que contêm termos relevantes da categoria recebem até **25% mais cliques** na mesma posição de busca. O mecanismo é a confiança.

Valor do ganho de CTR = Cliques orgânicos anuais × 25% × Valor do cliente

Exemplo: 100.000 cliques orgânicos anuais × 25% de ganho × US\$ 50 de valor do cliente = **US\$ 1,25M em valor anual adicional**, antes que qualquer outro motor de retorno componha.

03 — 2. O ganho de conversão

Domínios premium reduzem a hesitação do comprador. As melhorias de conversão documentadas variam de **14% a 40%**. Em um site com 50.000 visitantes mensais e uma conversão-base de 2,0%:

Taxa de conversão do domínio premium: 2,5% (+25% de ganho)

Conversões mensais adicionais: +250

Com AOV de US\$ 100: **+US\$ 25.000 por mês**

Anualizado: **US\$ 300.000** somente com o ganho de conversão

04 — 3. Tráfego direto digitado

Gratuito. Custo de aquisição de clientes zero.

Alta intenção. O usuário buscou na memória exatamente a categoria que você vende.

Durável. Independente de mudanças no algoritmo de busca.

Composto. A autoridade cresce a cada citação, a cada menção editorial.

Segundo relatos, Insurance.com recebe milhões de visitantes diretos por ano. Com um valor médio de lead de seguros de US\$ 15–50, somente o tráfego direto pode gerar dezenas de milhões em valor bruto anual.

05 — 4. Valorização do ativo

Domínios .com premium produziram **12–15% de retornos anuais médios** na última década. A oferta é fixa em 159M de .coms no total, com nomes de uma única palavra e que definem categorias com oferta nova efetivamente zero. A demanda é global, multilíngue e crescente.

06 — Anatomia de uma venda de US\$ 49,7M

Volume de busca mensal estimado: 450.000+

CPC médio para palavras-chave de seguro de carro: US\$ 50–150

Valor do tráfego orgânico: US\$ 5–15M por mês

Tráfego direto digitado: 100.000+ por mês

Valor do lead de seguros: US\$ 15–75 por lead

Potencial de receita anual: US\$ 50–100M+

A US\$ 49,7M, o domínio se paga em menos de um ano quando operado adequadamente.

07 — O que isso significa para a Pillar

A Pillar Media & Entertainment administra ou está adquirindo ativamente mais de **100.000 propriedades de domínios premium** em inglês, espanhol, francês e português. Avaliamos cada propriedade do portfólio com o mesmo modelo de quatro fatores — somado à cobertura editorial e às citações que constroem uma autoridade de categoria durável.

A razão pela qual CarInsurance.com foi vendido por US\$ 49,7M é a mesma razão pela qual nosso inventário de lançamento de 6.608 domínios existe: nomes premium compõem retornos que alternativas genéricas não conseguem.

Perguntas frequentes.

Por que CarInsurance.com foi vendido por US\$ 49,7M?

Avaliado com base em uma receita anual estimada de US\$ 50–100M proveniente de tráfego orgânico, visitas diretas digitadas e leads de seguros de alto valor a um CPC de US\$ 50–150. O domínio se paga em menos de um ano quando operado adequadamente.

A taxa de valorização anual de 12–15% é confiável?

Ela reflete o desempenho médio dos .com premium na última década, documentado pelos registros de vendas de Sedo, NameBio e DNJournal.

Como o ganho de conversão realmente funciona?

Domínios premium reduzem a hesitação do comprador ao sinalizar autoridade. Pesquisas do setor documentam melhorias de conversão de 14–40% quando as empresas migram de domínios genéricos para domínios que definem categorias.

Por que o tráfego direto digitado é tão valioso?

Ele tem custo de aquisição zero, vem de usuários com a maior intenção possível, é independente de mudanças no algoritmo de busca e se compõe à medida que a autoridade da marca e editorial cresce.

Como a Pillar avalia domínios premium em escala de portfólio?

A Pillar avalia cada propriedade com o modelo de quatro fatores e combina cada domínio com cobertura editorial e citações que constroem uma autoridade de categoria durável em toda a nossa rede de mais de 100.000 propriedades.
