

SEJAM BEM-VINDOS! 🐷🐷🐷

Avisos iniciais:

1. A aula terá duração de 1:30h a 2h;
2. Olhar o seu e-mail (Spam ou lixeira)
(Busque por [ALUNO CE])
3. **A gravação ficará disponível no portal com as minhas anotações;**
4. Como vai funcionar a aula/dinâmica;
5. Entra na comunidade exclusiva dos alunos;

<https://www.facebook.com/groups/comunidadeextrema>

6. Sobre suporte e portal de alunos;
Suporte técnico (campanha, landing page, anúncios, mkt): Portal de alunos e comunidade.

Suporte operacional (senha, pagamento, acesso, imersão...)

contato@conversaoextrema.com

Portal de aluno:

<https://conversaoextrema.club.hotmart.com/>

7. Participe da Imersão Presencial;

=====

TEMA: Como iniciar suas campanhas corretamente em 2022?

PARTE 1: Por onde começar e como iniciar do jeito certo?

PARTE 2: 5 estratégias para você vender mais em 2022.

PARTE 3: Prática - Criação de campanha na Rede de Pesquisa

=====

PARTE 1: Por onde começar e como iniciar do jeito certo?

Primeiro de tudo é você entender em qual das classificações está o seu produto ou serviço:

1. Necessidade;

- Dentista;
- Advogado;
- Farmácia;
- Supermercado;
- Academia;
- Mecânica;
- Limpeza de caixa d'água;
- Imóveis;
- Suplemento;
- Limpeza de sofá;

2. Desejo;

- Delivery;
- Alimentos;
- Roupas;
- Imóveis;
- Suplemento;

Por onde começar?

GOOGLE (Necessidade)

* Planejador de palavras-chave;

Se há buscas, comece pelo Google.

Rede de Pesquisa:

A principal segmentação são as palavras-chave (é o coração da sua campanha);

Ampla: contabilidade em São Paulo = muito tráfego, pouco qualificado;

Frase: “contabilidade sp” = menos tráfego, porém mais qualificado;

Exata: [contabilidade sp] = pouco tráfego, porém ultra qualificado;

Negócio local: *Frase ou ampla;*

Florianópolis. (22 mil buscas por limpeza de sofá)

Localização mais ampla: *exata ou frase;*

Você vai iniciar suas campanhas para quem já deseja comprar de você. INTENÇÃO DE COMPRA.

FACEBOOK/INSTAGRAM (Desejo)

Conversão. (Realizar vendas ou capturar lead) - Pega os dados da pessoa (nome, e-mail etc).

Qual investimento recomendado para iniciar?

- Pelo menos de 10 a 20 reais por dia (investimento baixo) ++ (não gaste tudo de uma vez); 500,00

500 em 7 dias (Não tem resultado - desiste)

500 em 30 dias (Os resultados começam a aparecer, pois você vai ter mais tempo de campanha)

Quando você tem mais tempo de campanha +++ dados, +++ palavras-chave que funcionam pra vc, ++ métricas, ++ ideias, ++ melhorias de comunico, ++ para

quem **EU NÃO DEVO APARECER** (público negativo);

- Se você tem baixo investimento, comece pela rede de pesquisa.

100 MIL PESSOAS (SEGMENTAÇÃO - TAMANHO)

CURSO DE TRÁFEGO PAGO - 2 MIL SABEM O QUE SIGNIFICA;

98mil???

COMO AUMENTAR O MEU FATURAMENTO (50 MIL)

COMO CONSEGUIR MAIS CLIENTES (100 MIL)

Regras para orçamento baixo:

1. Anúncio com oferta/promessa irresistível (seja o melhor);

2. Palavras-chave bem focadas;
3. Público negativo;
4. LP de alta conversão;
5. Venda uma única coisa;
6. Faça o trackeamento (tag e pixel);
7. Tenha metas bem definidas.

=====

PARTE 2: 5 estratégias para você vender mais em 2022.

#1 - Benchmarking

Analise o mercado e a concorrência e procure supera-los. Seja o melhor.

**CONTABILIDADE EM SÃO PAULO | 50%
EM REDUÇÃO DOS SEUS IMPOSTOS**
Contabilidade em São Paulo especializada
em redução de impostos.

Temos a solução perfeita para você se livrar da papelada e ainda reduzir custos.

#2 - Público comprador e comunicação

- Fale a linguagem do cliente e não a sua.

TRÁFEGO E CONVERSÃO (TÉCNICA)

Domine as maiores ferramentas de vendas da internet.

Público comprador e público-alvo
(diferentes)

Público-alvo: São pessoas que tem características do seu público comprador;
Público comprador: De fato, compram.

O meu público-alvo são pessoas 25 a 55 anos e que tem algum tipo de produto ou serviço para vender na internet.

Homem

Mulher

Idade

Local

CUSTO POR LEAD: 3,50.

ROAS (RETORNO SOBRE O
INVESTIMENTO EM PUBLICIDADE ERA
BAIXO)

+70% do meu investimento estava indo em
público feminino.

O meu público comprador são 80% homem,
20% mulher. A grande maioria tem de 28 a
40 anos e possuem ou querem possuir uma
independência e também alavancar suas
vendas.

Homem 80%

São Paulo, Rio...

Idade: 28-40

CUSTO POR LEAD: 6,50

MENOS LEADS

ROAS (RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO EM PUBLICIDADE FOI MAIOR)

#3 - Tenha suas metas bem definidas

Quantas pessoas você precisa falar para gerar uma venda?

Quanto você pode pagar por lead?

Quanto que você pode pagar por venda?

#4 - Tenha um processo de vendas

Qual é o próximo passo do seu usuário?

- Ficar no topo do Google;
- LP de alta conversão;
- Chama no what's/cadastra no form;
- Vendedor faz contato;
- Fecha a venda;
- e depois????

#5 - Faça o básico bem feito;

- Anúncios;
- Segmentação;
- LP;
- Oferta;

=====

PARTE 3: Prática - Criação de campanha na Rede de Pesquisa

CPC Manual: CUSTO POR CLIQUE MANUAL

Contabilidade em São Paulo

Contabilidade no bairro xx

Contratar contabilidade

Contabilidade mais próxima

ESTRATÉGIA DE LANCE AUTOMÁTICA:

GOOGLE FICA RESPONSÁVEL PELA
ENTREGA DA LISTA

**NO INÍCIO, QUANTO MAIS ESPECÍFICO
VOCÊ FOR, MELHOR.**

=====

