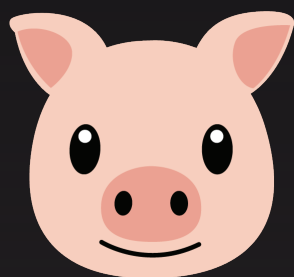


LIVE MONSTRA

#21

**SEUS PRIMEIROS
10K COMO GESTOR
DE TRÁFEGO**

LIVE
TIAGO TESSMANN



AVISO

Esse é um material complementar à live #21:
Seus primeiros 10k como gestor de tráfego.

LIVE

O Universo do Gestor de Tráfego

Com o passar do tempo muitas empresas enxergaram a oportunidade de aumentar suas vendas através da internet. Com isso, uma nova "profissão" surge. O famoso gestor ou gestora :-D de tráfego, que nada mais é do que a pessoa responsável pela gestão dos anúncios na internet, só que vai muito além disso...

- O que eu preciso para ser um gestor de tráfego?
- Quanto ganha um gestor de tráfego?
- Boas práticas?
- O que fazer para se destacar no mercado?
- Como faturar meus primeiros 10k?

Essas e outras dúvidas é o que você vai ver nessa aula e vai conhecer um pouco mais sobre a "profissão da década".

Vamos lá, antes de começar eu preciso te passar alguns conceitos:

Pilares do Marketing Digital:

1. Tráfego: o poder de levar as pessoas para o site do seu cliente e fazer com que ele realize uma compra ou outra ação desejada;

2. Conversão: o poder de converter (lead, venda etc).

Tipos de tráfego:

1. Tráfego pago: tudo que se refere a anúncios na internet, Facebook Ads, Google Ads, Taboola e outras plataformas de tráfego.

2. Tráfego orgânico: quando o usuário pesquisa sobre o seu produto/serviço no Google e o seu site aparece nas primeiras posições sem precisar pagar nada por isso.

3. Tráfego social: quando o usuário te encontra nas redes sociais e faz mais conexões com você.

4. Tráfego de referência: quando alguém recomenda você.

5. Tráfego direto: quando alguém acessa sua página direto, digitando o URL da sua empresa.

O que é um Gestor de Tráfego pago?

Um profissional que sabe gerar tráfego qualificado (tráfego que converte).

Sempre que você ouvir essa palavra (tráfego), estou me referindo aos anúncios pagos na internet.

Geração de tráfego = levar pessoas para um determinado destino.

E o que deve fazer um gestor de tráfego?

Para ser um bom gestor de tráfego, entender apenas disso, muitas vezes, não é o suficiente.

Você precisa ser completo e entender um pouco de tudo, pois o tráfego sozinho não é o único responsável por uma conversão.

Conversão = venda ou lead.

Você deve entender o básico no Marketing Digital e os principais pilares que o compõem:

1. Página de vendas;
2. Comunicação persuasiva (copy);
3. Oferta;
4. Segmentação;
5. Anúncios;
6. O poder da marca.

Pense comigo...

Se uma empresa contrata você, na sua opinião, você acha que eles estão buscando tráfego ou vendas?

– Vendas... obviamente.

A empresa que vai te contratar não quer apenas um gestor de tráfego, ela quer resultados! Você precisa mostrar resultados, principalmente em vendas.

Anote aí:

Você precisa ser um **GESTOR DE CONVERSÃO EXTREMA**. 😊

Publique um stories seu trabalhando e marque com a #gestorextremo.

Vamos seguir...

Deixa eu te perguntar, você saber como um médico se forma?

A base da medicina é de mais ou menos 7.200 horas que equivale a 6 anos de estudo. Isso é só a base para você ser um clínico geral.

Depois disso, pelo menos mais umas 2.400 horas que equivale a 2 anos para se tornar especialista em alguma área médica.

Isso provavelmente, renderá ao formando uns 5k por mês, porém o custo para se formar é muito alto, por volta dos 300k.

Agora eu vou falar uma coisa e você precisa estar sentado para não cair da cadeira:

Se um gestor de tráfego, dedicar tanto tempo quanto um médico, ele vai ser milionário.

E isso é um fato.

É óbvio que isso não acontece da noite para o dia, mas você precisa ser comprometido com você e com o seu futuro.

Como se forma um Gestor de Tráfego e Conversão?

O principal é a "base". Você precisa ter uma boa base.

Base = ser um bom marketeiro, saber o básico do marketing, tráfego, páginas de venda, oferta, copy, conteúdo e lançamentos.

Isso será a sua base de multiplicação de vendas. Quanto mais competências você tiver, mais clientes você vai conseguir.

Existem gestores de tráfegos especializado em nichos específicos, como por exemplo, e-commerce, lançamento, venda direta etc.

Se você preferir, dedique seu tempo a especialização de um desses pontos. Mas sugiro que você saiba o básico de todos eles.

Por que eu devo virar um gestor de tráfego?

Simples, o mercado online só cresce e vai crescer ainda mais.

Gestor de tráfego é a profissão da década.

Resumo da parte 1:

Você precisa ser um bom marketeiro e se especializar em tráfego pago.

Como começar a estudar Tráfego Pago

Agora vamos dar início a parte 2...

O segredo para ser um bom gestor de tráfego: Estudo + prática = roda infinita.

Por onde começar? Google ou Facebook? Você pode escolher:

Google: Um pouco mais complicado no início mas tem uma demanda gigante.

Facebook: Mais fácil de começar mas muita gente já anuncia e acredita que não precisa terceirizar.

Quanto mais uma coisa é complicado, melhor, porque mais caro você é pago para resolver o problema de quem está contratando você.

Só para você ter uma ideia, no país existem mais de 10 milhões de CNPJ, só que apenas 1 milhão utilizam o Google e esse dado é ainda menor no Facebook.

Com quem eu devo aprender tráfego?

1. Com quem está no campo de batalha diariamente;
2. Quem tem experiência e muito tempo de mercado (consistência);
3. Não ensina esqueminhas (temos que jogar o jogo das ferramentas);
4. Não é tóxico (fala mal de alguém);
5. Geram resultados. (não é print investimento).

Quem não é íntegro com o Facebook e Google, não será íntegro com você.

Mas Tiago, devo comprar cursos de Tráfego?

Deve. Esse é o conhecimento mais importante do Marketing Digital.

O "pulo do porco": 🐷

Como começar a estudar tráfego no Google Ads e Facebook Ads – sem pagar nada?

– Playlist do Tessmann no YouTube;

– Podcast Extremo.

Se você precisar de mais ajuda, com algo mais técnico, utilize a central de ajuda das plataformas a seu favor + fóruns do Google Ads, você encontra de tudo lá.

Como aprender Tráfego mais rápido

Algumas dicas:

1. Crie uma conta fictícia e vá treinando nela, não precisa investir nada, mas crie todas as campanhas que puder.
2. Seja fuçador;
3. Crie uma estratégia e depois a tática.

Tráfego nada mais é do que lógica, portanto sua melhor escola é você e o gerenciador de de outras pessoas.

Aprender com dinheiro dos outros é muito melhor do que você investir o seu de forma incorreta.

Resumo da parte 2:

Seja consistente no que faz e paciente também, não existem milagres, estude e dedique o seu tempo a isso.

Como conquistar seus primeiros clientes e fazer 10k por mês?

Agora sim, vamos ao que interessa.

Tiago, como eu posso fazer os meus primeiros 10k por mês como gestor de tráfego?

Você tem que se esforçar muito para fazer SÓ 10k por mês.

Desafio: aplique o que eu vou ensinar daqui para frente e em 7 dias me marque no seu Instagram dizendo se conseguiu ou não, eu vou responder você.

Eu dúvido você não conseguir. Ah não ser que você seja um galinha. 😏😏😏

Primeiros passos:

1. Faça uma planilha de conquista financeira.
2. Qual taxa você quer cobrar?
3. Quantos clientes você precisa?

Quanto eu devo cobrar? Recomendações:

1. Defina uma taxa mínima: R\$ 500,00
2. Defina uma % sobre a verba de investimento do cliente;

3. Baseado no orçamento/conquista do cliente;

Dica bônus: no início, foque em pequenas empresas.

Pontos Extras:

1. Quantos clientes eu consigo gerenciar ao mesmo tempo?

2. Pequenas empresas: de 50 a 100;

3. Médias empresas: 15 a 25;

4. Grandes empresas: 5 a 10.

Veja:

500 por mês x 20 clientes = 10k

250 por mês x 40 clientes = 10k

Tenha metas. Sem metas você não tem uma direção e foco, por isso desiste.

Passo 2: Como conquistar clientes na prática sem 1 tostão no bolso.

Regra de ouro: Ofereça uma consultoria gratuita e venda no final. Você precisa do tempo da pessoa.

- Seja certificado Google.

OBS: Ser gestor de tráfego nichado pode ajudar no início. Gestor de tráfego dentista, gestor só para lançamento, gestor só para serviço etc.

BÔNUS:

Tiago, devo ter contrato? Não, mas cobre antecipado.

Estabeleça as suas regras:

- **Sem contrato: 1k por mês;**
- **3 meses de contrato: 700 por mês;**
- **12 meses de contrato: 500.**

E por aí vai...

Tente sempre utilizar cartão de crédito como forma de pagamento, algumas plataformas aceitam recorrência, isso é o PODER.

Prática. Como vender?

Se você não tem um tostão no bolso:

1. Clique em um anúncio e fale o que pode ser melhorado e ofereça uma consultoria por telefone (via rede social). Faça isso pelo menos cem vezes por dia.
2. Coldmail – Enviar um e-mail oferecendo seu serviço. Pelo menos cem vezes por dia por dia.

3. Coldcall - Ligar para empresas oferecendo o serviço para elas, mas gere valor primeiro.

4. Ligue para conhecidos - mande um recado para eles, mas gere valor primeiro;

5. Fóruns de Google Ads, empreendedorismo etc gere valor para as pessoas.

Se você tem condições de fazer um investimento:

6. Vá em eventos de marketing, conecte-se com pessoas;

7. Entre em cursos de mkt digital que tem comunidade no Facebook, gere valor e ofereça seu serviço.

8. Gere o máximo de resultados para os clientes que você trabalha, colha depoimentos e peça recomendação;

9. Se aproxime dos grandes, uma recomendação compra uma ferrari.

Sempre busque o telefone, não se preocupe em vender, faça uma consultoria.

Grave isso:

Você precisa ser bom EM VENDAS!!!

Você precisa ser bom EM VENDAS!!!

Você precisa ser bom EM VENDAS!!!

Passo 3: Depois que você tem uma renda, o que dá para fazer?

Exemplo:

- 6k por mês;
- 3k seu salário;
- 500 investimento no futuro;
- 1k investir em você (esse é o segredo);
- 1.5k investir em conquistar clientes (1.2k para capturar mais leads / 300 impulsionar conteúdos.)

Dicas práticas:

1. Torne sua rede social atrativa;
2. Poste conteúdo (pode ser 1 a cada 15 dias, de qualidade);
3. Prova social é o poder. Tudo que você precisa é de 1 cliente com resultado;
4. Responda todo mundo, comente nos grandes, interaja;
5. Impulsione conteúdo -> venda para base (remarketing).

Quando começar sua própria agência

Quando você não consegue mais dar conta do recado e tenha ultrapassado 15k mês.

E sabe quem é a primeira pessoa que você precisa contratar?

Um vendedor.

Isso mesmo, foque em conseguir mais clientes para você atender e só depois busque outra pessoa para te ajudar com o tráfego.

Depois disso, treine todas as pessoas da sua equipe do zero.

No começo você pode ser um MEI (microempreendedor individual) para faturamentos de até 81mil por ano, mas assim que você ultrapassar esse valor, terá que se desenquadrar e abrir uma empresa. A vantagem do MEI é que você não paga imposto, apenas a contribuição mensal que fica em torno de R\$57,00.

Dicas extras:

Pague funcionários por comissão;

Treine as pessoas do zero.

Fechando o chiqueiro...

Não esqueça, seja um **#gestorextremo**.

Se você curtiu, poste um stories da live mostra no seu instagram com a **#gestorextremo**. (Só os fortes entenderão).

MUITO OBRIGADO POR ME OUVIR POR 2 HORAS!



Quem sou eu?

Em fevereiro de 2010, eu e meus dois irmãos, Ramon e Cristine, recebemos uma das piores notícias das nossas vidas, dada pelos nossos próprios pais em nossa casa aqui em Criciúma – Santa Catarina.

“Estamos falidos, temos que fechar a porta da nossa empresa o mais rápido possível, pois cada dia que a porta está aberta, maior fica nossa dívida.”

Entrei em estado de choque, meus irmãos ficaram calados por alguns minutos... eu nunca me esquecerei que o silêncio da falência é uma das coisas mais tristes na vida de alguém.

Felizmente eu tive a oportunidade de conhecer o poder do marketing na internet e hoje montei 3 empresas que juntas faturam pelo menos 7x mais do que os melhores anos da empresa do meu pai nos anos 90, simplesmente porque eu aprendi a usar a ferramenta número #1 de vendas da internet, o Google.

Conquistar clientes não é mais um desafio complicado pra mim e meu pai, e vou orientar você, de uma forma simples e prática, a usar essa mesma ferramenta para aumentar suas vendas também, sem precisar aumentar equipe ou contratar agências, assim como eu e mais de 1200 alunos fizemos em todo Brasil. Vamos crescer juntos?

E meu pai?

Ele é o meu herói, meu orgulho e que me ensina muito sobre negócios até hoje. Pra mim ele nunca fracassou, ele apenas aprendeu. Hoje, meu pai é um membro indispensável do nosso time aqui no Conversão Extrema.

O que é o **Conversão** **Extrema?**

O Conversão Extrema é um treinamento 100% online que mostra o passo a passo detalhado para você atrair clientes e aumentar suas vendas através da ferramenta número #1 de vendas da internet. Conquistar novos clientes não será mais um desafio complicado pra você.

Saiba mais sobre o Conversão Extrema

LINKS



Acesse mais de 50 aulas práticas de anúncios Google, do zero ao avançado: <http://bit.ly/yt-aulas-google>



Participe do meu Telegram:

<https://tiagotessmann.com.br/grupo-extremo>



Cadastre-se aqui para ser avisado das aulas ao vivo:

<https://conversaoextrema.com/live>



Podcast Extremo: O melhor conteúdo de anúncios Google em áudio: <https://bit.ly/Podcast-Extremo>



Ebook Grátis + Aula "Como Anunciar no Google com Orçamento Baixo": <http://bit.ly/GoogleAds->

Conecte-se comigo:



Instagram: <https://www.instagram.com/tiagotessmann>



Youtube: <https://www.youtube.com/tiagotessmann>



Linkedin: <https://linkedin.com/in/tiagobtessmann>

Tiago Tessmann