



COMO CAPTAR CLIENTES PARA GESTÃO DE ANÚNCIOS

1. SABIA SER UM GESTOR DE ANÚNCIOS

1.1. Conhecer a ferramenta

1.1.1. Facebook

1.1.2. Google

1.2. Saber falar sobre o publico alvo do cliente

1.3. Saber as segmentações que você consegue fazer dentro da ferramenta de anúncios

2. ENTENDER O OBJETIVO DO CLIENTE

2.1. Imergir no negócio dele

2.2. Conhecer as dores dele (do cliente)

2.3. Realize o levantamento do publico-alvo junto com o seu cliente

2.4. Conhecer o produto ou serviço do seu cliente

2.5. Alinhar as metas com o cliente

2.6. Quem vai criar os banners e os videos para os anúncios? Se não for você, importante você saber direcionar o seu cliente. Direcionar para qual tipo de empresa ou pessoa ele pode entrar em contato para realizar essa criação das arte

2.7. Quanto que vai ser investido em anúncios

2.7.1. Inicialmente R\$300 (verba de guerra)

2.8. Nivelar o cliente

2.8.1. nivelamento de expectativas

3. FEEDBACK

3.1. Deixe o seu cliente sempre a parte de tudo que esta acontecendo

3.2. Faça um alinhamento com ele de quantas reuniões terão no mês

3.2.1. Comece com alinhamento após a primeira semana

3.2.2. Reunião de 15 em 15 dias

3.3. Como fazer isso

3.3.1. Através de relatórios dos dados que o facebook te fornece

4. PROSPECÇÃO DO CLIENTE

4.1. Esteja pronto pro NÃO

4.2. Segredo aqui, é que não existe abordagem perfeita

4.3. Qual é o melhor negócio para você fazer a gestão agora que você está iniciando neste mundo

4.3.1. Negócio Locais

4.3.1.1. Exigem menos experiência de você

4.3.1.2. Melhor campo de batalha para aprendizado

4.3.1.3. Com pandemia, milhares de negócios locais estão desesperadamente esperando você bater na porta deles

4.4. Olhava o google maps

4.5. Andando e olhando os negócios que tem em volta da sua cidade

4.6. Instagram / Facebook

4.7. Anúncios

4.7.1. Anúncio no facebook, segmentando para administradores de fanpages, empresários

4.7.1.1. Anuncio com objetivo de 'Visualização de Vídeo'

5. ABORDAGEM

5.1. Buscar o contato com o dono do negócio

5.1.1. Porque quanto voce fala com um funcionário, as chances de ele repassar a informação pro dono são pequenas, e mesmo que as vezes ele passe essa informações, ela não vai chegar do jeito que você espera

5.2. O segredo é que não existe abordagem perfeita

5.2.1. Existe a que mais tem se encaixa no seu perfil e que mais gere resultado de prospecção

5.3. Quem é você, o que você faz e o que você pode trazer de benefício pro seu cliente

5.4. Gerar conexão com o cliente na abordagem

5.4.1. Escuta, escuta, escuta e escuta, escuta

5.4.2. Entenda quais são as dores dele, entenda os objetivos que ele tem com o negócio

5.4.3. Enquanto ele fala, você faça perguntas para coletar informações importantes pra você gerar mais conexão com ele no decorrer da conversa

5.5. Apresentar soluções possíveis para os problemas que ele acabou de falar

5.6. Estratégia

5.6.1. Via Mensagem no Direct

5.6.1.1. Olá, sou Gabriel Martins, sou Gestor de Anúncios, e trabalho com publicidade de negócios locais, encontrando clientes ideias para a sua Barbearia. Gostaria de conversar mais a respeito sobre os benefícios que posso trazer para o seu negócio através da gestão de anúncios.

5.6.1.1.1. Marca uma reunião presencial ou online ou uma própria ligação

5.6.2. Fazer um Dossiê do seu cliente

5.6.2.1. Entenda se o seu cliente já faz anúncios

5.6.2.2. Veja se o seu cliente possui site

5.6.2.2.1. Veja se ele tem pixel instalado no site

5.6.2.3. Fazer uma breve análise da rede social dele

5.6.2.3.1. Veja se as imagens são atrativas

5.6.2.3.2. Veja o engajamento da rede social dele

5.6.2.3.2.1. Entre nas postagens e veja se tem...

5.6.2.3.2.1.1. Comentários

5.6.2.3.2.1.2. Marcações

5.6.2.3.2.1.3. Curtidas

5.6.2.3.2.2. Quantas vezes ele posta por dia, ou qual é a frequência de postagem dele

6. PRECIFICAÇÃO E CONTRATO

6.1. Feeeeeeeeeeeeeling

6.1.1. Vá no seu sentimento

6.1.1.1. Se achar que pode cobrar 500, cobre, se achar que é 1000 cobre, se achar que é de graça, faça de graça

6.2. Para quem tem experiência

6.2.1. Já tenho uma certa experiência, posso cobrar de acima de R\$1000

6.2.1.1. Preciso de 4 clientes de R\$1000

6.3. Contrato

7. NÍVEL DE CONSCIÊNCIA DO CLIENTE

7.1. Consciente do problema de negócio, mas ele não sabe da solução e não sabe quem tem a solução

7.2. Consciente do problema, sabe da solução, mas ele não te conhece

7.3. Consciente do problema, sabe da solução e também te conhece