

TRÁFEGO PAGO

PARA FECHAR CLIENTES

1.

Antes de aprender a apertar os botões você precisa entender os fundamentos da prospecção e, por esse motivo, todos os materiais anteriores são sobre esses aspectos.

2.

Se você ainda não tem cliente algum, comece com a prospecção orgânica e depois que os clientes forem surgindo aí sim comece a investir em tráfego pago para alcançar mais empresas.

3.

O tráfego para fechar clientes funciona porque o seu anúncio já quebra a objeção “será que esse gestor sabe fazer anúncios?”. Além disso, o gestor deve olhar para o LTV na hora de analisar se o investimento foi ruim ou não.

4.

Em outras palavras, se você investiu 2 mil reais e conseguiu um cliente que vai te pagar mil reais durante 8 meses, você não pode olhar apenas para o retorno de mil reais ao mês, mas para o retorno inteiro.

5.

Por isso, ao responder à pergunta “o investimento valeu a pena?” você deve olhar de maneira abrangente para seu cliente e ver o que ele te proporciona a longo prazo. Essa métrica é o LTV.

6.

Considerando que o seu trabalho custa mil reais, o mínimo a ser investido deve ser mil reais. Os pré-requisitos para começar a investir são: tenha dinheiro, conheça bem os mecanismos do tráfego pago.

7.

Além disso, invista em um bom posicionamento nas mídias sociais e tenha uma boa landing page. Você pode usar o WhatsApp, mas é possível ter resultados muito melhores com uma boa landing page.

8.

Outro pré-requisito importante é definir o cliente ideal. Não vá para o campo de batalha sem um foco específico. A segmentação é muito importante para ter bons resultados com o tráfego pago.