

LIVE MONSTRA #69

COMO COMEÇAR DO ZERO NO MARKETING DIGITAL

IMERSÃO DOS GESTORES DE TRÁFEGO E CONVERSÃO

<https://www.conversaoextrema.com/imersao-gtc/>

Como começar do zero no marketing digital = PÉ DIREITO

O que é marketing digital? É a forma de você conquistar clientes no mundo online.

2018 sofreu uma REVOLUÇÃO = internet

MILIONÁRIOS = quem aprender a fazer negócios na internet

EU PRECISO DOMINAR O MARKETING DIGITAL!!!

Passo a passo:

#1 Em qual nicho quero atuar e pra quem quero vender?

- Escolha o seu nicho;
- Público-alvo e resolve o problema o deles;
- Foco + consistência = Masterização.
- Você precisa virar expert neste nicho (dores, produtos que mais vendem, ler livros sobre o tema) = masterização.
- Benchmarking: Liste empresas, concorrentes, redes sociais, etc.. como os outros vendem para esse público.

Nicho Tiago Tessmann: Anúncios Online/Tráfego Pago

Thiago: Semi Jóias

Nicho: Marketing Digital

Subnicho: Tráfego

Subnicho 2: Tráfego pago

Subnicho 3: Google Ads = ESPECIALISTA EM GOOGLE ADS

No que você é especialista?: Eu sou especialista em

Eu entendi o #1

#2 O que vender?

- Produto digital: cursos, ebooks, comunidade etc
- Produto físico
- Serviço: mão na massa, consultoria, mentoria etc

O foco é resolver o problema do seu público-alvo.

O foco não é o seu produto, é o que o cliente precisa comprar.

Personal Trainer:

- Acompanhamento um a um;
- Curso online;
- Plano alimentar (nutricionista);
- Plano de suplementos (nutrólogo);
- Academia mensal;
- Produtos físicos esportes.

Venda o que o cliente quer comprar.

É MELHOR RESOLVER O PROBLEMA DO SEU PÚBLICO-ALVO.

Óbvio: Venda o que inicialmente seja de extrema importância para a pessoa com um preço acessível, no início o foco é ter o pão do mercado para você entender todo o processo de vendas, isso é mais importante que o dinheiro si.

TODO LEAD É QUALIFICADO, EU SÓ PRECISO OFERECER PRA ELE O QUE CABE NO SEU BOLSO.

- Produto digital: curso Conversão Extrema**
- Produto físico: camiseta porco, caneca**
- Serviço: Blueberry Marketing Digital**

Como decidir o que vender para o meu público?
Veja a quantidade de buscas que tem no planejador de palavras-chave do Google.

Se tiver buscas é um bom índice para criar um produto que resolva o problema.

Serviço, produto digital e produto físico:

- 1. Planejador de palavras-chave (quantidade de buscas no Google)**
- 2. Visualização no Youtube**
- 3. Pesquisa com os clientes é ótimo.**

Produtos físicos bons para vender:

- Amazon**
- Ali Express**
- Mercado Livre**
- Shark Tank**

Pesquise quais os produtos mais vendidos nessas plataformas.

Tenha um produto principal e depois agraga outros produtos para aumentar seu faturamento e lucro.

Empresários: serviços de tráfego pago, sites, curso de tráfego pago.

#3 Como vender?

Marketing digital.

2 pilares do marketing digital:

Tráfego: habilidade de trazer pessoas para o seu site;

Conversão: habilidade de fazer essas pessoas comprarem.

Gestor de tráfego e conversão

Como escalar no Marketing Digital?

- 1. Primeiro valide suas campanhas e depois invista mais dinheiro.**
- 2. Comece investindo no Google e Facebook e invista mais conforme o retorno.**

Tipos de tráfego:

Tráfego orgânico: aparece nas primeiras posições no Google sem pagar nada;

Tráfego social: redes sociais (Facebook, Instagram etc);

Tráfego de referência: quando alguém recomenda o seu site;

Tráfego direto: digita o seu site direto.

Tráfego pago: anúncios, paga para trazer pessoas pro site. (Google, Youtube, Facebook, Instagram).

Qual é o melhor tráfego. No que você precisa ser BOM.

Tráfego Pago, ele é melhor?

- Não depende de ninguém;
- O resultado rápido;
- Fácil escala;
- Pode fazer testes;
- Mais barato (menor valor).

Curtida não paga boleto. Seguidor não é cliente.

No marketing digital você precisar ser bom VENDEDOR, tráfego e conversão.

Eu preciso ser um especialista em tráfego e conversão.

Tráfego pago é a minha prioridade.

**Quer ser bom em marketing digital?
DOMINE AS MAIORES FERRAMENTAS DE VENDAS
DA INTERNET
GOOGLE ADS E FACEBOOK ADS.**

**TRANSFORMAR ESSAS FERRAMENTAS EM
MÁQUINAS DE VENDAS.**

Como gerar resultado com tráfego pago?

- 1. Landing Page de alta conversão: para fazer as pessoas comprarem;**
- 2. Promessa ou oferta sedutora: para fazer as pessoas comprarem;**
- 3. Segmentação: para receber cliques qualificados;**
- 4. Anúncio chamativo: para receber o clique e levar a pessoa pro seu site.**

Entendi tudo.

Qual é o melhor caminho para o crescimento acelerado no marketing digital:

É criar o meu próprio negócio.

#1 Afiliado: é uma pessoa que vende um produto terceiro e ganha uma comissão, um representante.

Não construa sua casa no terreno alugado.
Para ser bom afiliado, você precisa ser bom em tráfego.

#2 Dropshipping: é quando você vende produtos físicos mas não se preocupa com a entrega. (Eu não tenho controle)

#3 Loja virtual: quando você cria um produto com estoque próprio. Mix de produtos reduzidos e vender em escala o seu principal produto.

#4 Infoprodutor: vende informação, curso digital etc (expert e ser bom na criação de conteúdo)

#5 Serviço: Você prestar serviço de preferência online. (O melhor iniciar).

Gestão de tráfego = é um serviço

Não só para ganhar dinheiro mas principalmente para ganhar experiência.

O que mais aprende é aquele que ensina.

Habilidades necessárias para ser um bom profissional de marketing digital:

1. Tráfego pago;
2. Site (landing page);

- 3. Copy (comunicação persuasiva);**
- 4. Lançamento; (campanha de venda em massa);**
- 5. Conteúdo.**

Porque nada acontece na internet sem o tráfego.

Tráfego é a principal habilidade do mercado digital.

FAZ SENTIDO!!!!

**Você começar do zero AGORA e em um outro nicho
o que faria?**

Um dor que você tem, pode virar um negócio.

**Hiperidrose = suor excessivo = 10% da população =
22 milhões de pessoas**

#1 Nicho: Suor excessivo

#2 Público-alvo: Pessoas que suam, 25 a 55 anos etc

**#3 O que vender? Descobre os melhores produtos,
entre em contato com fornecedores. MEI.**

Pão de cada dia: Desodorante anti-suor;

Camiseta anti-suor: Representante;

Ebook: Dicas para evitar suar em excesso.

#4 Como Vender

- 1. Site**
- 2. Tráfego pago: Anunciaria no Google e Facebook.**
- 3. Tráfego orgânico e social: Conteúdo mostrando os
produtos;**

**Cria campanhas mostra a solução da dor delas.
Vende pra elas.**

**O marketing digital é GIGANTE e há muito mais
AMADORES do que profissionais.**

O MARKETING DIGITAL NEM COMEÇOU!!!!

Ser bom em tráfego e conversão.

**Se tornar um gestor de tráfego e conversão,
enquanto você presta serviços, você ganha mais
experiência nas ferramentas e domina ainda mais os
anúncios online.**

**Dia 06 de JUNHO, segunda-feira, vai começar a
IMERSÃO DOS GESTOR DE TRÁFEGO E
CONVERSÃO.**

EU VOU ESTAR AQUI NA SEGUNDA!!!!!

=====