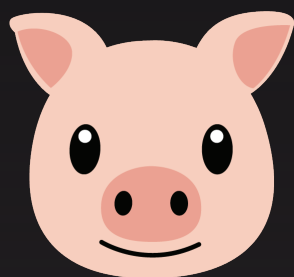


LIVE MONSTRA

#20

**COMO EU CRIO OS
MEUS CONTEÚDOS**

LIVE
TIAGO TESSMANN



AVISO

Esse é um material complementar à live #20:
Como eu crio os meus conteúdos.

LIVE

Quero começar essa aula dizendo o seguinte:

Conteúdo compra tempo e atenção... Tudo o que você precisa da pessoa é o tempo dela.

Gere conteúdo infinito, não se preocupe se está bom ou ruim, apenas faça. Não se preocupe em entregar demais, quanto mais conteúdo de valor você produzir e entregar, mais você venderá no futuro.

Conteúdo:

- 1. Gerar valor;**
- 2. Comprar Tempo;**
- 3. Quem tem o tempo da pessoa, vende.**

Coisas importantes que você precisa saber sobre Marketing de Conteúdo:

Nós vivemos na era do conteúdo. Quem não produz conteúdo, deixa muito dinheiro na mesa.

Já quem faz conteúdo, vende mais e mais fácil – na maioria dos casos.

Como prova disso, temos as redes sociais (Instagram, Youtube, Twitter etc). Enquanto muitas pessoas passam horas nas redes sociais apenas navegando, outras ganham dinheiro e você pode ser uma delas.

O foco da geração de conteúdo é criar um valor infinito para a pessoa que está assistindo, a ponto de ela querer comprar algo de você, de tão bom que é o conteúdo gratuito que você gera.

E deixa eu te falar algo muito importante: serve para qualquer tipo de negócio.

E digo mais, anunciar na internet é muito mais barato do que anunciar na TV, isso não tem comparação. Além disso, você tem controle total de quem vê seus conteúdos e na TV, por exemplo, você não tem.

E tem outra né... a TV, virou a internet.

"...Tiago, o que eu preciso fazer para começar, então...?"

1. Vontade;
2. Um celular com câmera.

Só.

Marketing de conteúdo.

Qualquer formato de conteúdo que gere valor para pessoa.

- Vídeos;
- Fotos e imagens;
- Entretenimento;
- Educação;
- Informação.

Existem vários formatos desses conteúdos, como eu citei aqui em cima. Esses são apenas alguns exemplos.

O que Marketing de Conteúdo tem a ver com tráfego pago?

Tudo.

Eles estão diretamente ligados, um caminha junto com outro.

Quem tem conteúdo gera base e quem tem base, vende muito mais, pagando menos.

- Criação de conteúdo = geração de base;
- Tráfego pago = distribuição de conteúdos em massa e aumento de base;

"...Mas Tiago, posso ter sucesso sem gerar conteúdo...?"

A resposta é: sim, depende e por partes.

Imagine comigo:

Um carro tem um tanque de 100 litros... O tráfego pago enche 50% da capacidade desse tanque e os outros 50% o Marketing de Conteúdo que é o responsável.

Por isso, ali em cima eu falei que eles andam diretamente ligados.

Como eu falei, há a possibilidade de ter sucesso sem conteúdo, porém se você utilizar a estratégia correta o seu resultado virá muito mais rápido com a geração de conteúdo e distribuição através dos anúncios.

#encheotanque

Por que gerar conteúdo?

1. Criar demanda;
2. Criar consciência;
3. Branding;
4. Criar base tráfego pago (rmkt);
5. Vendas.

Fórmula do sucesso:

1. Crie conteúdo;
2. Distribua esse conteúdo;
3. Vende seu produto ou serviço.

Pense que 80% das pessoas é consumindo algum tipo de conteúdo... Filmes, livros, vídeos no Youtube, lives etc

Isso já é motivo suficiente para você iniciar o quanto antes.

Outro detalhe, antes de começar é importante você saber também dos tipos de tráfego (fontes de anúncios, ou não), que existem:

1. Tráfego Pago (Google Ads, Facebook Ads, anúncios em geral);
2. Tráfego Orgânico (Google pesquisa);
3. Tráfego Social (redes Sociais, Youtube, Instagram, Facebook etc);
4. Tráfego de Referência (portal de notícias, recomendou seu site etc);
5. Tráfego Direto (quando a pessoa entra direto no seu site).

Começando do zero.

5 dicas pra quem está começando do zero:

1. Instagram e Youtube (um tem que ser o principal);
2. Faça conteúdo ruim, sem medo.
3. Frequência é melhor que excelência. Faça algo e nunca mais pare;
4. Conteúdo é igual investimento renda fixa, você começa agora pra ver o seu dinheiro daqui 1 ano;
5. Do que eu vou falar falar? Do que você faz no dia a dia. Documentação é o poder.

Viva.

Fala do que vive.

Como eu faço meus conteúdos

Antes de eu iniciar essa parte, é importante você ter uma inspiração... e a minha é uma pessoa chamada "Gary Vee". Você pode pesquisar aí e dar uma olhada no que ele faz, é sensacional.

Agora sim, vamos lá...

Imagine essa situação:



Conteúdo pilar

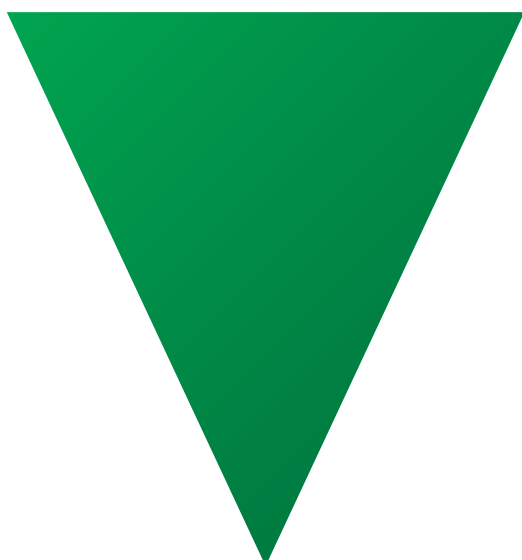
Conteúdo longo: palestras, vlogs, imersões, entrevistas e áudios.

Formatação de conteúdos

Adequamos o conteúdo para cada mídia: micro, artigo, áudio, slide.

Distribuição

Distribuímos nas redes: FB, Instagram, YouTube, Podcasts, etc.



1 Documentação



2 Formatação



3 Distribuição



4 Feedback



5 Promoção



6 Repost

1. Documentação:

- Gravação de palestras;
- Aulas;
- Eventos.



2. Formatação:

- Vídeo inteiro;
- Micro vídeos;
- Áudio inteiro;
- Micro Áudios;
- Texto;
- Slides;
- Frases.

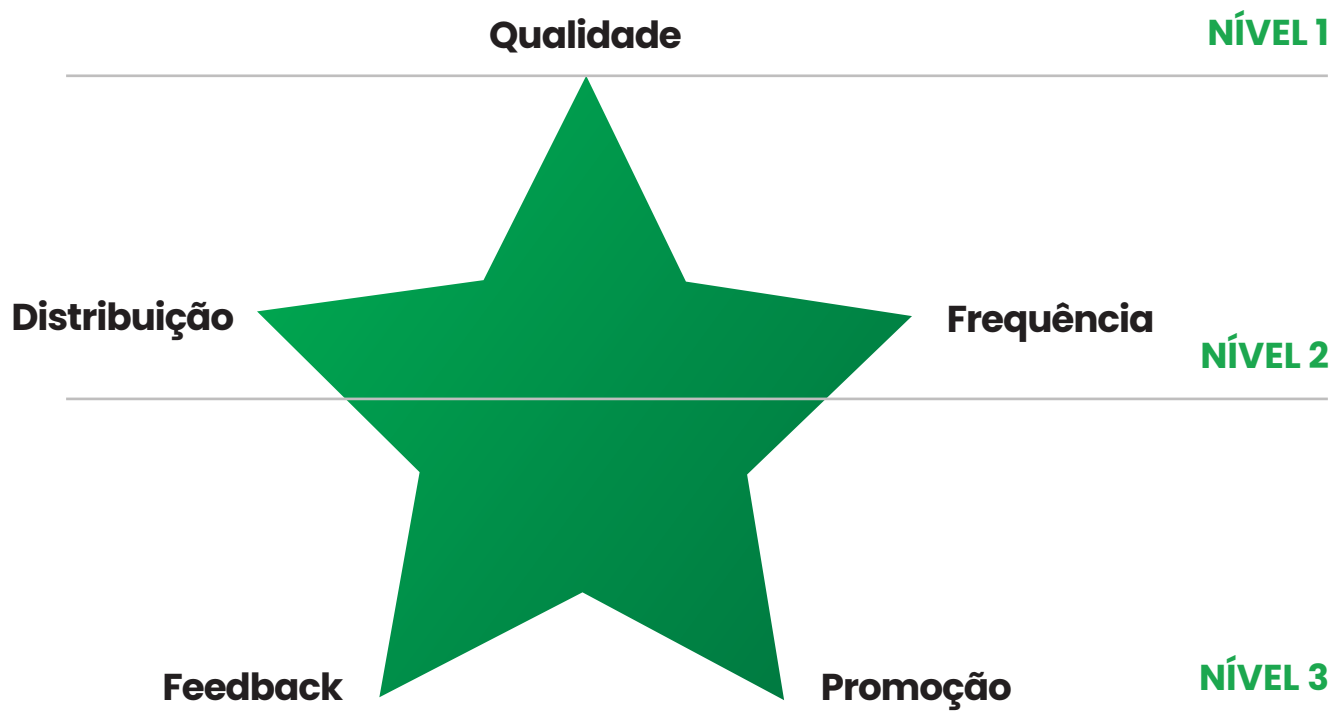
3. Distribuição:

Distribuir os conteúdos do ponto nº2 em todas as redes possíveis. Não esqueça que cada mídia tem um formato específico de conteúdo.

O objetivo é fazer o usuário consumir o seu conteúdo na mídia que ele está, jamais tirá-lo de lá.

BÔNUS 1

A estrela do marketing extremo de conteúdo.



- **Qualidade:** nível máximo do jogo;
- **Distribuição:** insira em todas as mídias possíveis;
- **Frequência:** o máximo que puder;
- **Feedback:** descubra os melhores para anunciar, respostas e criar;
- **Promoção:** promova os melhores para mais alcance e vendas.

Conteúdo raiz x Conteúdo Nutella

Criação de micro conteúdo em vídeo



Headline

Vídeo curto

Legenda

Preste atenção:

1. Vídeo;
2. Headline;
3. Legenda;
4. Cores;
5. Formatos;
6. Teste A/B

Vídeo:

Tudo começa com uma sacada, retirada de um vídeo longo, palestras, aulas etc...



A explicação da sacada ficou clara em poucos minutos?

Lembre-se que é mais importante o conteúdo escolhido do que a própria edição. Não tem uma regra clara, mas o foco é passar a sacada de forma rápida, então podemos dizer que ao vídeo em média poderá ter de 1 minuto a 3 minutos... pode haver exceções dependendo do vídeo.

Outro detalhe muito importante é o "punchline", que nada mais é do que o ápice do vídeo, não é obrigatório, mas se tiver é melhor.

Dicas para criar um conteúdo que chama a atenção das pessoas:

1. Utilize barra de reprodução;
2. Torne o seu vídeo dinâmico, coloque analogias (se possível);
3. Finalize o seu vídeo com uma mensagem para compartilhar ou sua assinatura.

Extra:

Headline: 80% do sucesso do nuggets vem daqui, por isso, invista seu tempo aqui;

- Destaque palavras ou frases mais importantes;
- Utilize emojis e imagens na headline, isso chama atenção;
- Tudo letras maiúsculas.

Legendas:

- Ajuda a reter o usuário;
- Avisos e informações importantes;
- Utilize emojis e imagens na headline, isso chama atenção.

Cores:

- Utilize apenas cores da sua paleta;
- Destaque bem as cores (fundo e título). Tem que ser fácil de ler;
- De preferência para fundos brancos ou pretos.


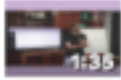
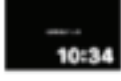

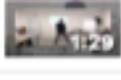

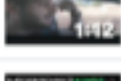
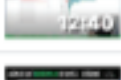
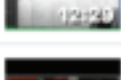
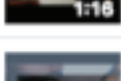

Nunca copie! Deixe a criatividade tomar conta de você, só assim você terá os melhores conteúdos.




































4. Feedback:

Sua missão nesta etapa é descobrir quais os conteúdos estão tendo um feedback positivo, são eles que você vai distribuir.

Analise as métricas das suas postagens e tire suas próprias conclusões.

<input type="checkbox"/>		COMO SUPERAR OS ANÚNCIOS DOS SEUS CONCORRENTES NO GOOGLE HD 10 de out de 2018 13:38 PUBLICADO: 20 de out de 2018 10:00 Editar	283 visualizações		2		40		0	
<input type="checkbox"/>		COMO DESCOBRIR SEU PÚBLICO COMPRADOR NO GOOGLE ADS HD 10 de out de 2018 13:38 PUBLICADO: 18 de out de 2018 09:00 Editar	280 visualizações		8		29		0	
<input type="checkbox"/>		QUANTOS DIAS PRECISO PARA GERAR UMA CONVERSÃO NO GOOGLE? HD 9 de out de 2018 13:49 PUBLICADO: 16 de out de 2018 09:00 Editar	252 visualizações		6		24		0	
<input type="checkbox"/>		QUANTOS CLIQUES PRECISO PARA TER UMA CONVERSÃO NO GOOGLE? HD 9 de out de 2018 11:30 PUBLICADO: 11 de out de 2018 09:00 Editar	344 visualizações		4		33		0	
<input type="checkbox"/>		QUAL FAIXA ETÁRIA COMPRA MAIS NO GOOGLE? HD 8 de out de 2018 20:19 PUBLICADO: 13 de out de 2018 10:00 Editar	250 visualizações		2		24		0	
<input type="checkbox"/>		ANÚNCIOS QUE VENDEM MAIS NO GOOGLE - SITES LINKS HD 8 de out de 2018 18:15 PUBLICADO: 9 de out de 2018 09:00 Editar	420 visualizações		3		29		0	

<input type="checkbox"/>		Como descobrir seu público comprador no Google ads Como descobrir seu...	304	● 18 de outubro de 2018 Lucas Satiro
<input type="checkbox"/>		Essa é a primeira coisa para começar uma campanha. Essa é a primeira coisa	362	● 16 de outubro de 2018 Luíze Ferreira
<input type="checkbox"/>		Quantos dias preciso para gerar uma conversão no Google? Quantos dias ...	217	● 16 de outubro de 2018 Lucas Satiro
<input type="checkbox"/>		A tragédia que mudou a minha vida A tragédia que mudou a minha vida	1.007	● 15 de outubro de 2018 Luíze Ferreira
<input type="checkbox"/>		O gatilho mental essencial para vender mais no seu site	220	● 12 de outubro de 2018 Lucas Satiro
<input type="checkbox"/>		Qual faixa etária compra mais no Google Qual faixa etária compra mais no ...	238	● 12 de outubro de 2018 Lucas Satiro
<input type="checkbox"/>		Princípio Disney que aplico nos meus projetos. Princípio Disney que aplico ...	208	● 11 de outubro de 2018 Luíze Ferreira
<input type="checkbox"/>		Quantos cliques preciso para ter uma conversão no Google? Quantos cliques	224	● 11 de outubro de 2018 Lucas Satiro
<input type="checkbox"/>		Anúncios que vendem mais no Google - Sitelinks Anúncios que vendem mai...	263	● 10 de outubro de 2018 Tiago Tessmann
<input type="checkbox"/>		O que gera mais conversão no Google? O que gera mais conversão no Google	264	● 9 de outubro de 2018 Luíze Ferreira
<input type="checkbox"/>		Os grandes não se preocupam com dinheiro Os grandes não se preocupam ...	803	● 8 de outubro de 2018 Luíze Ferreira

	Montador de Móveis RSM 3 dias atrás Muito bom conteúdo na informação, vier pelas dicas. Saúde e bom fim de semana! Responder · 1 ·   	
	Tiago Tessmann 1 dia atrás Vlw... fico feliz em ajudar... :) Responder ·   	
	Simon Simon 3 dias atrás Pesquisando a palavra de destinação no adwords fiquei surpreso com o preço de 8 reais/isto com pouca concorrência, porque algumas palavras são tão caras pra anunciar? Responder ·   	
	Tiago Tessmann 1 dia atrás Um dos motivos maiores é a concorrência mesmo... há muitos anunciantes disputando para essas mesmas palavras... mas se anunciarmos... é pq gera resultado... Não fique tão preocupado com o custo por clique... foque no retorno do investimento final... mesmo pagando 8 reais... vai gerar lucro pra vc? Responder ·   	
	Ravi Brasileiro 4 dias atrás Dêixe Pipefy pra gerenciar as processas Responder · 1 ·   	
	Vania Miranda 4 dias atrás (editado) Parabéns, você é um dos poucos que explica sem enrolar muito. Eu pensei que as minhas campanhas não estavam funcionando, mas depois desse vídeo me ajudou bastante. Responder ·   	
	Tiago Tessmann 1 dia atrás Obrigado Vania... fico feliz em ajudar :) Responder ·   	

5. Promoção:

Chegou a hora de distribuir os conteúdos...

Promoções focadas em conversão:

Tiago Tessmann
Escreito por Tiago Tessmann (1) · 5 de julho ·

👉 Quer Aprender mais? Então participe do Workshop Online e Grátis do Conversão Extrema para Conquistar Novos Clientes e Aumentar suas Vendas e Lucro.

👉 Inscreva-se GRÁTIS: <https://conversaoextrema.com.br/oa>

QUER APRENDER A UTILIZAR TODO O PODER DO GOOGLE NO SEU NEGÓCIO?



WORKSHOP
Conversão Extrema

12 a 23 de Julho de 2018
Inscreva-se Agora

CONVERSAOEXTREMA.COM

Workshop de Marketing
Evento único e exclusivo sobre Tráfego e Vendas pela Internet que acontecerá do dia 12 a 23 de Julho de 2018.

[Cadastre-se](#)

Tiago Tessmann
Escreito por Lucas Orlandi (1) · 4 de setembro ·

🔄 Entenda porquê o seu site é a base do seu negócio.

👉 Quer aprender como anunciar no Google de forma eficaz sem desperdiçar dinheiro? Baixe agora meu livro grátis onde mostra o passo a passo para você ter resultados incríveis + Vídeo Aula de Bônus!

👉 Baixe Grátis: <http://bit.ly/GoogleAds>

APRENDA A ANUNCIAR NO GOOGLE COM ORÇAMENTO BAIXO



LIVRO GRÁTIS + VÍDEO-AULA COMPLETA

CONVERSAOEXTREMA.COM

Como Anunciar no Google com Orçamento Baixo

[Baixar](#)

Nome do anúncio	Visualização	Orçamento	Resultados	Custo por resultado	Lead workshop on single	Custo por lead workshop	Clique no link	Alcance	CPA (custo por clique no link)	CTR (taxa de clique)	Frequência	Valor gasto	Visualizações de 75% do vídeo
22703331081012	➤ Não está em recuperação A campanha está desativada	R\$ 1,00 Diariamente	377 Cadastrados	R\$ 0,55 Por cadastro	—	—	436	16.112	R\$ 0,48	1,91%	1,79	R\$ 251,9	821
2429556470581036	➤ Não está em recuperação A campanha está desativada	R\$ 1,00 Diariamente	191 Cadastrados	R\$ 0,64 Por cadastro	—	—	124	8.351	R\$ 0,76	1,45%	1,02	R\$ 93,7	535
31337622083270	➤ Não está em recuperação A campanha está desativada	R\$ 1,00 Diariamente	114 Cadastrados	R\$ 0,67 Por cadastro	—	—	168	6.967	R\$ 0,69	1,31%	1,43	R\$ 94,2	756
22703331081012	➤ Não está em recuperação A campanha está desativada	R\$ 1,00 Diariamente	280 Cadastrados	R\$ 0,89 Por cadastro	—	—	312	6.786	R\$ 0,74	2,72%	2,38	R\$ 231,9	826
22703331081012	➤ Não está em recuperação A campanha está desativada	R\$ 1,00 Diariamente	290 Cadastrados	R\$ 0,93 Por cadastro	—	—	383	16.488	R\$ 0,70	1,88%	1,19	R\$ 269,9	1.126
2429556470581036	➤ Não está em recuperação A campanha está desativada	R\$ 1,00 Diariamente	85 Cadastrados	R\$ 0,99 Por cadastro	—	—	96	3.020	R\$ 0,71	2,07%	1,41	R\$ 62,5	293

Baixo CPA

Audiência

Promoção focada em visualização:



Nome da anúncio	Id	Exatidão	Orçamento	Resultado	Custo por 1000 visualizações	Id de visualização única	Qual por 1000 visualizações	Clique no link	Alcance	CPC (custo por clique no link)	CTR (taxa de cliques)	Frequência	Valor gasto	Visualizações de 75% do vídeo
Basta		100%	R\$ 10,00	100	R\$ 0,30	2	R\$ 14,61	—	5.434	—	—	1,30	R\$ 26,00	213
Segunda		100%	R\$ 10,00	497	R\$ 0,30	1	R\$ 31,08	—	4.030	—	—	1,10	R\$ 31,08	287

Baixo CPV ↑

R\$ 0,08

Audiência ↑

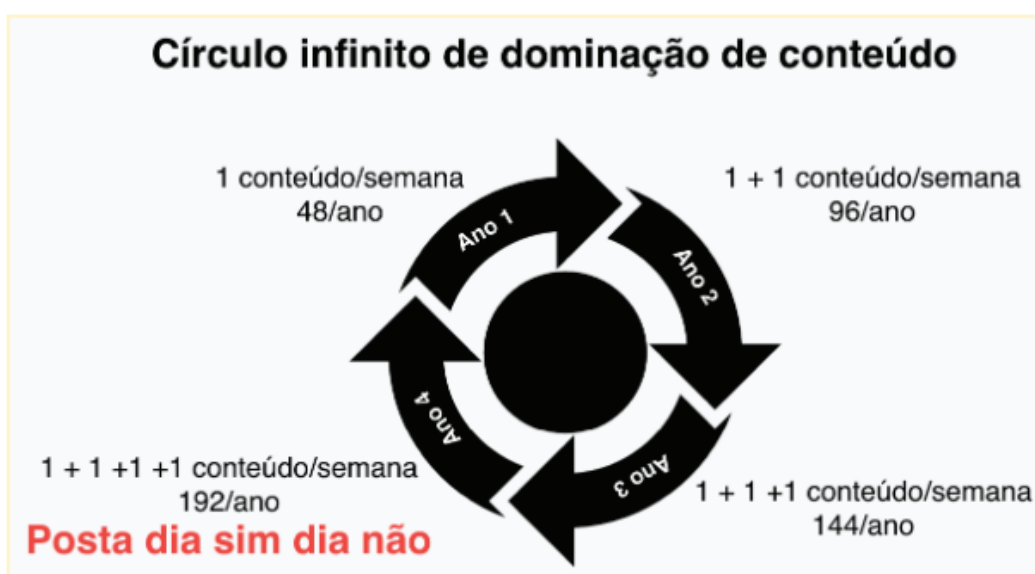
$$CPV75 = \frac{\text{Valor Gasto}}{\text{View de 75\%}}$$

6. Repost:

Ufa... último passo.

Se fosse fácil, todos fariam 😎.

Agora é a hora de você postar novamente os seus melhores conteúdos.



Fechando o chiqueiro...

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

Para finalizar vou contar um segredo....

Tudo isso que eu expliquei até agora é para um simples fato acontecer...

"...Tessmann, que fato é esse...?"

Efeito colateral.

Criação > Distribuição > Vendas.

Isso é um efeito colateral, uma bola de neve, siga esse três passos e nunca mais pare de ver o seu negócio crescer.

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