

MISSÃO

PRÁTICA SUPREMA

1.

Encontrar, abordar e fechar uma reunião com pelo menos um cliente de tráfego pago. A sua missão é repetir os passos anteriores e conseguir um cliente inicialmente.

2.

Considere que quanto mais volume na hora das abordagens, maiores são as suas chances de sucesso. Defina um ritmo de abordagens (100 por dia, por exemplo) e repita esse processo incansavelmente.

3.

Não espere estar pronto para, então começar. A lógica é inversa: comece para ficar pronto. Ao conseguir os clientes, compartilhe com outros gestores de tráfego para inspirar outros colegas da profissão.

4.

Dentro do portal de conteúdo, no menu direito da sua tela, você vai encontrar um botão “já fechou algum cliente com o aprendizado desta aula? Escreva seu depoimento”. Clique nele e envie seu relato para nossa equipe.