

ENTENDENDO O QUE VOCÊ VENDE

1.

Os entregáveis são os serviços que você entrega para o cliente. Além de subir as campanhas, o bom gestor de tráfego faz a estratégia de acordo com os objetivos do cliente, otimiza as campanhas, busca referências...

2.

... faz relatórios e acompanha as métricas de perto. Diante disso, é óbvio que você precisa ser remunerado por todas essas atividades. E para que isso seja realidade, é necessário explicar para seu cliente as etapas do trabalho.

3.

Coloque em sua mente: você não vende tráfego pago, nem mídia paga. Você vende dinheiro. Você precisa mostrar para o seu cliente que todo investimento em você e em outros profissionais vai gerar para ele mais receita lá na frente.

4.

Se você não conseguir explicar essa relação de forma clara, com certeza você vai fazer muitas reuniões e fechar poucos clientes, infelizmente. Então, aprimore duas estratégias de comunicação para conseguir mais conclusões.

5.

Existem alguns passos para entender o que você vende: tenha contato com a ferramenta. Entenda como funcionam as fontes de tráfego, o que você entrega e aprenda a precificar o seu serviço e o seu tempo de trabalho.