

HORA DA CONSULTORIA

1.

Se você fez as perguntas que te mostrei no material anterior, você tem mais chances de envolver o seu cliente e conseguir as respostas que precisa prosseguir com o encontro.

2.

A hora da consultoria existe entender como o tráfego pago vai impactar o número de vendas do cliente. Para isso, você precisa saber: quanto de dinheiro ele coloca em cada venda, o quanto ele pode gastar para vender...

3.

... a taxa de conversão sobre os leads e quanto ele pode gastar para alcançar o número de leads e acessos à página para vender. Construa uma linha de raciocínio para que o cliente entenda a lógica entre custos e resultados.

4.

Muitos clientes não entendem os conceitos e as aplicações do tráfego pago, então, essa é a sua hora de ser um bom professor. A consultoria nem sempre vai acontecer com cada cliente, mas você precisa saber como proceder.

5.

Baixe o bloco de notas dessa aula na aba "materiais" para acompanhar as perguntas e que devem ser feitas na consultoria. Teste suas abordagens, suas explicações a cada reunião e aperfeiçoe sempre seu discurso.