

SEJAM BEM-VINDOS!!! 🐼🐼🐼

Avisos iniciais:

1. A aula será gravada e disponibilizada no portal;
2. Caso tenha anotações ou materiais estará disponível também;
3. Dinâmica da aula/duração;

=====

Pré-requisitos:

1. Câmera e microfone;
2. Precisa estar anunciando (qualquer valor) pelo menos 30 dias;

=====

Estratégias Perpétuo:

1. Página de destino atrativa e com promessa muito forte;
2. Testar mais de uma variável de página;
3. Vídeo de vendas; (Para forçar a pessoa a assistir o vídeo)

Motivos de não estar vendendo:

1. A promessa não está boa;
2. O vídeo está curto demais;
3. O checkout demora 1min pra abrir;
4. Você não testou a oferta antes;
5. Tirar o delay;
6. Público muito frio;
- 7.

Os motivos de não compra;

1. Colocar um pre-sell no botão, com nome e telefone pelo menos;
2. Vai criar uma pesquisa e perguntar o que faltou para a mulher adquirir o curso;

1. Vc assistiu o vídeo inteiro?

* É fazer a pessoa assistir ao vídeo o máximo possível

* É a retenção do vídeo, até onde vai.

2. Como você nos descobriu?

3. O que faltou ou o por que você não comprou o curso.

São as mais valiosas que existem;

Reformular a sua oferta;

4. Qual o seu hobby ou passatempo:

Dona casa

Ouvir louvor

Culinária

Decoração

Jardinagem

Mães

OS POR QUES DO PÚBLICO FICAM PARA TRÁS

O que o seu público quer ouvir?

O que ele busca?

O que ele digitou para chegar até você?

=====

Estratégia de campanha:

1. Quente e frio;

Estrutura de campanha tem que conter os dois;

Campanhas P1 (titular)

- Ela sempre será a mesma;

Campanha de P1 (Focado)

00 | Envolvidos 90D (todas as redes)

01 | Lista de e-mail;

02 | Visitantes Site 90D;

03 | Visualizadores de vídeo 90D

Campanha de P1 (Ampla) Negativando o focado negativa o 90 do 365D

00 | Envolvidos 365D (todas as redes)

01 | Lista de e-mail;

02 | Visitantes Site 365D;

03 | Visualizadores de vídeo 365D

Campanha de P1 remarketing

00 | Visitantes site 3D a 7D (Anúncios diferentes que falam com quem entrou na página)

Campanhas P2 (titular)

Públicos validados

(Você tem que testar)

2 opções

1. Semelhantes

2. Interesses separados;

Campanhas P2 (reserva)

Testes de público

Testes de anúncio