



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ESTRATÉGIA NÍVEL UM

Nessa aula, vou mostrar para você uma estratégia, Um funil de vendas bem simplesinho e que funciona bastante para tráfego local. Essa estratégia não tem nenhum segredo por trás e funciona muito, inclusive eu mesmo já tive ótimos resultados utilizando ela. Basicamente, como que funciona esse funil? Como que funciona essa estratégia de nível um?

Primeira coisa que a gente vai fazer é criar uma campanha de mensagem ou conversão. Qual eu devo criar? Uma campanha de mensagem ou conversão? Vamos ao seguinte ponto, o seu cliente, ele tem uma linha de empatia ou um site com botão para WhatsApp? Se sim, você vai criar uma campanha de conversão se não se o seu cliente quer apenas mensagens no WhatsApp, não tem uma página. A gente vai criar uma campanha de mensagem e cadastrar o WhatsApp dele lá.

Segundo ponto, a gente vai se segmentar a região somente onde ele entrega. Então não adianta segmentar a cidade toda se não entrega na cidade toda, para você que vai fazer um anúncio para uma cidade grande, provavelmente o seu cliente não vai entregar para todas as regiões dela, então, seja muito específico em perguntar para o seu cliente quais regiões ele atende e quais não para você fazer uma boa segmentação durante esse anúncio.

E você vai pegar a seguinte informação do seu cliente, qual o produto ou serviço é mais vendido na empresa dele? Qual produto que chama mais atenção do público dele? Então você vai pegar o principal produto ou serviço dele e vai fazer um criativo anunciando, um criativo seja ele em foto ou em vídeo mostrando, explicando sobre aquele serviço ou produto. (Informações sobre como fazer os criativos serão passados em uma aula específica).

Você vai fazer uma copy bem explicativo daquele produto ou serviço, lembrando, coloque na copy o endereço, a localização do seu cliente, por que o objetivo desse funil, dessa campanha é captar possíveis novos clientes e a gente tem que usar a imagem do nosso cliente, do produto mais vendido dele, do que ele sabe fazer de melhor ali como front end como a cara da operação.

Então a gente precisa detalhar bem aquele produto, aquele serviço para que chame ainda mais atenção das pessoas. Você vai deixar rodando essa campanha da forma que eu falei e você vai colher bons resultados. Lembre-se, a sua função é levar público qualificado para seu cliente, então, no criativo e na copy você tem que deixar **muito bem explicado**, muito bem claro para o seu lead, aonde ele vai ser direcionado. Seja específico para você não atrair curiosos e sim pessoas interessadas em comprar aquele produto ou serviço.