

Aprendizados dos Extremos

MENTORIA COM KAREN [Mariah Rosa]

07/11/22



Conversão Extrema



Laércio J Rodrigues

A importância de uma campanha bem feita e direcionada.

...

Curtir Responder 1 d



Marcos Moura

Com atendimento humanizado você consegue se destacar das grandes marcas que não conseguem fazer isso.

Curtir Responder 1 d



Pedro Bevilaqua

primeiro atacar a região próxima e depois a nível Brasil

Curtir Responder 1 d



Camila Pimentel

Não ter medo de errar e fazer quantas vezes for preciso até dar certo. E assistir as mentorias tbm... várias vezes até conseguir.

Curtir Responder 1 d



Adriano Resende

Conhecemos um novo editor de fotos lightroom

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Pedro Dias

Em focar pra quem está começando do 0 e pra ter mais credibilidade e mais confiança trazer pra WhatsApp, quebrando a robotização

Curtir Responder 1 d Editado



Thiago Jordão

Que a gente tem que vencer o medo e ir pra cima, pois depois que roda as Campanhas o medo vai embora

Curtir Responder 1 d



Elienay Richard

a importância de levar o cliente para uma landingpage e usar o whatsapp para local

Curtir Responder 1 d



Brenda Mourão

Criação de campanhas para negócio local com a landing page de alta conversão mais o botão do whatsapp é um ótimo combo para "turbinar" o seu negócio.

Curtir Responder 1 d



Rutiléia Siqueira

Jamais fique 100% dependente do gestor de tráfego, estude, aprenda, faça você mesmo; pois quando precisar "terceirizar" o serviço de gestão, vc tb saiba o que precisa ser feito, e qdo precisar agir sozinho, sem o profissional, tb consiga pelo menos "manter" os Anúncios rodando. #tafacil

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Rodrigo Suzuki

Se seu negócio for um e-commerce e tiver loja física com importância considerável, a estratégia indicada é a de "dominação local" para depois então buscar expansão de público focado no e-commerce. Focar na utilização do método dos "círculos concêntricos".

Curtir Responder 1 d



Leandro Loures

maior aprendizado foram os tipos de campanhas de conversão no google e facebook. errar faz parte do processo e se tiver medo vai com ele mesmo.

Curtir Responder 1 d



Vitor Oliveira

1. Atendimento humanizado
2. Se tem loja física fazer uma LP para gerar lead para zap e levar para sua loja
3. Se não tem loja física a pagina do produto é sua LP
4. Ter o funil de métricas
5. focar em dominar sua região primeiro e depois expandir
6. Não ter medo de errar
7. O simples bem feito funciona
8. Se possui mais de um produto pegue somente um e faça as campanhas desse gerar lucro e depois ir fazendo os outros
9. #tafacil

Curtir Responder 1 d



Gaby Moreno

Você não precisa ter medo de anunciar, é preciso errar para aprender.

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Sarah Wesley

Na dúvida assista as aulas novamente. Continua na dúvida, peça ajuda na comunidade.

Suas fotos tem que ser boas fotos.

Landing Page é para convencer a pessoa a tomar a ação que você deseja.

Supere o medo, faça o passo a passo.

Aprenda a resolver seus pontos cegos com os pontos cegos dos outros.

Curtir Responder 1 d



José Augusto Moura

Maiores aprendizados de hoje:

- Não ter medo de criar Landing Page;
- Ver e rever quantas vezes forem necessárias as aulas de cada módulo;
- Dúvida persiste, entrar na Comunidade e não ter vergonha, pois aqui sempre tem pessoas para ajudar;
- Não é porque alguém é rápido que você precisa ter a mesma velocidade, o fundamental é aprender e saber o que está fazendo;
- E o reforço da regra do E-commerce, quanto menor a credibilidade, mais garantias temos que oferecer.

Curtir Responder 1 d



Gisele Zimmer Samagaia

Aprendizados de hoje:

- Fazer o simples bem feito
- não ter medo de testar e otimizar
- ter paciência para ajustar os resultados
- Lembrar que o atendimento humanizado pode ser um diferencial muito importante
- ter muito claro quais são os seus diferenciais

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Fernanda Prado

Loja física feminina(negócio local)

Campanha de conversão levar mulheres para o whats

OBJETIVO:

1 vender pelo whats

2 levar as pessoas para loja física

"vocês preferem comprar pelo whats ou na loja"

1 criar uma landing page,de alta conversão

2 pixel do face e tag do google ads

3 evento de conversão de botão no whatsapp

4 Criar uma campanha no face e instagram

5 Criar uma campanha no google pesquisa, bem focada

6 funil de métricas(saber a quantidade de impressões, cliques, leads e venda).

Impressões = Quantas vezes o seu anúncio foi Exibido/Mostrado!

Sem o funil de métricas não dá para escalar seu negócio

Google: Lead: Rede pesquisa

Facebook: Cadastro

[Curtir](#) [Responder](#) 1 d



Luiz Claudio Martins Freire

A importancia de delegar tarefas

[Curtir](#) [Responder](#) 15 h



Fernanda Graciano

Apreendi que é sempre bom fazer brainstorming para estratégias, msm qnd já temos um público comprador... sempre na intenção de procurarmos evoluir as estratégias. É importante focar no atendimento, pois o atendimento humanizado é um diferencial muito forte hoje em dia.

[Curtir](#) [Responder](#) 15 h



Conversão Extrema