



Módulo 1: Marketing Digital,
Capítulo 4, **Aula 2:**

Jornada de Compra



MÁQUINA
DE TRÁFEGO E CONVERSÃO

Jornada de Compra

Objetivo?

Saber identificar uma etapa

Saber identificar se vale a pena tentar vender para quem está nessa etapa

E se valer a pena, saber o que fazer

Etapa: aprendizado e descoberta (consciência baixa) -> topo de funil

Não sabia que precisa aprender Google Ads

Como criar uma conta no Google Ads

Como criar uma campanha

Como criar anúncios

Etapa: reconhecimento de problema (consciência de problema)

É quando o seu potencial futuro cliente ACEITA que tem um problema.

est lance, criar anúncios, organizar campanhas, negativar palavra chave

Exemplos da Aula

como parar de espirrar

como reduzir custo de manutenção de ar condicionado

backup de arquivos

Etapa: consideração de solução (consciência de solução)

Vender na Internet (Vender no Google)

Considerar a minha solução e não as outras do mercado

Conhecer e avaliar as opções de mercado que resolvem o problema dele

Todas as empresas/soluções, gratuitas ou pagas, que resolvem o mesmo problema que você

Filmagem profissional - Youtuber

câmera profissional

vendem cursos com técnicas de filmagem

Vende Iluminação e ele pode ensinar de graça

Etapa: decisão de compra (consciência de marca/empresa)

Etapa: encantamento

Jornada de Compra

1. Objetivo?

- 1.1. Saber identificar uma etapa
- 1.2. Saber identificar se vale a pena tentar vender para quem está nessa etapa
- 1.3. E se valer a pena, saber o que fazer

2. Etapa: aprendizado e descoberta (consciência baixa) -> topo de funil

- 2.1. Não sabia que precisa aprender Google Ads
- 2.2. Como criar uma conta no Google Ads
- 2.3. Como criar uma campanha
- 2.4. Como criar anúncios

3. Etapa: reconhecimento de problema (consciência de problema)

- 3.1. É quando o seu potencial futuro cliente ACEITA que tem um problema.
- 3.2. est lance, criar anúncios, organizar campanhas, negativar palavra chave
- 3.3. Exemplos da Aula
 - 3.3.1. como parar de espirrar
 - 3.3.2. como reduzir custo de manutenção de ar condicionado
 - 3.3.3. backup de arquivos

4. Etapa: consideração de solução (consciência de solução)

4.1. Vender na Internet (Vender no Google)

4.2. Considerar a minha solução e não as outras do mercado

4.3. Conhecer e avaliar as opções de mercado que resolvem o problema dele

4.3.1. Todas as empresas/soluções, gratuitas ou pagas, que resolvem o mesmo problema que você

4.4. Filmagem profissional - Youtuber

4.4.1. câmera profissional

4.4.2. vendem cursos com técnicas de filmagem

4.4.2.1. Iluminação

4.4.3. Vende Iluminação e ele pode ensinar de graça

5. Etapa: decisão de compra (consciência de marca/empresa)

6. Etapa: encantamento