

MISSÃO PRÁTICA

DEFINA O SEU CLIENTE IDEAL

1.

Algumas perguntas são fundamentais na hora de escolher o seu cliente ideal: que tipo de negócio você vai buscar (infoproduto, e-commerce, infoproduto)? Tem um perfil preparado nas mídias sociais?

2.

Quanto esse cliente vai investir em tráfego pago? Quanto esse cliente pode te pagar? Quanto esse cliente fatura? Esse cliente já contratou um gestor de tráfego anteriormente?

3.

Esse cliente tem site? Qual é o tamanho das redes sociais? Esse cliente já vende online? Qual é o nicho dele e onde esse cliente está? Além dessas perguntas, selecione questionamentos específicos para o cliente.

4.

Essas perguntas são: o negócio tem uma secretaria para receber os leads? Quais serviços esse negócio oferece? O negócio tem delivery? Lança quantas vezes ao ano? Pesquise e responda essas perguntas.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br