

# ***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 secretária para receber os leads? Quais serviços esse negócio oferece? O negócio tem delivery? Lança quantas vezes ao ano? Pesquise e responda essas perguntas.