



AULA 21

AO VIVO

COMO CONSEGUIR 5 CLIENTES
POR MÊS PELO INSTAGRAM

Clube de Criação do Porkinho
www.clubedoporkinho.com
[@clubedoporkinho](https://www.instagram.com/clubedoporkinho)



ESCOLHA O **NICHO DE MERCADO** QUE VOCÊ QUER SE POSICIONAR

Nichos de mercados são subconjuntos de um mercado maior, com necessidades e preferências específicas em comum.

Por exemplo: Nicho de design para eventos, artistas, atletas, etc.



CPF X CNPJ

Qual é a melhor estratégia, criar um perfil vinculado à sua imagem ou ao nome de uma empresa (estúdio)? **Depende!**

Ambos tem prós e contras, o que vai definir o sucesso dessa empreitada não é o caminho que você escolher aqui, mas sim o que você vai fazer depois dessa escolha.



PREPARANDO O TERRENO PARA RECEBER CLIENTES

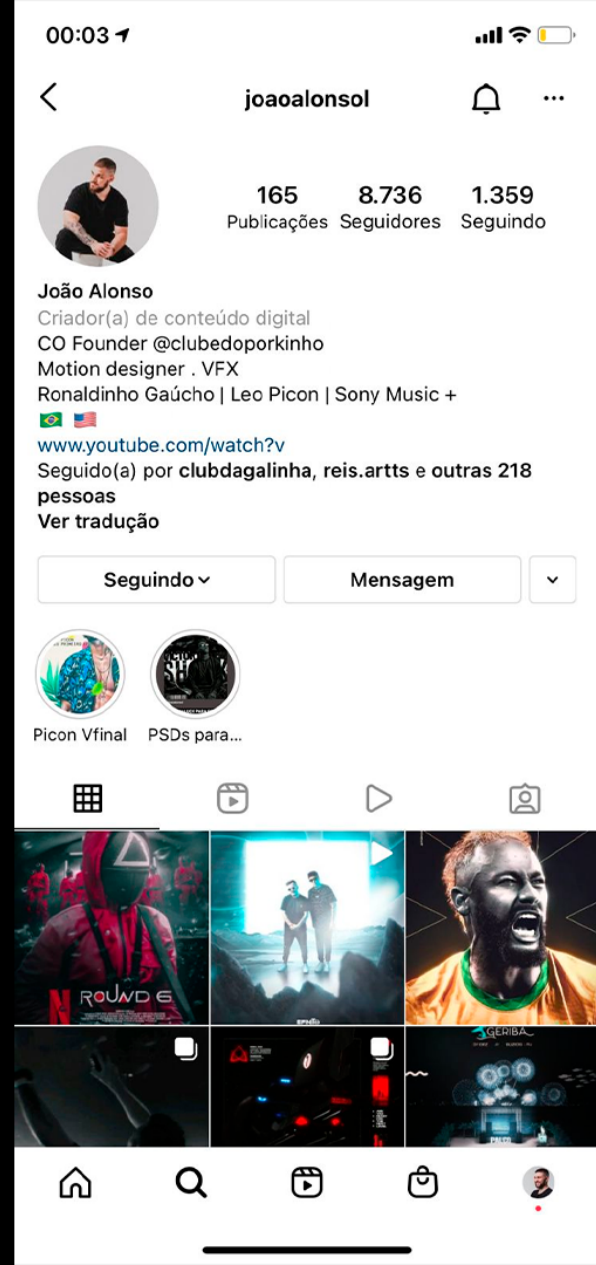
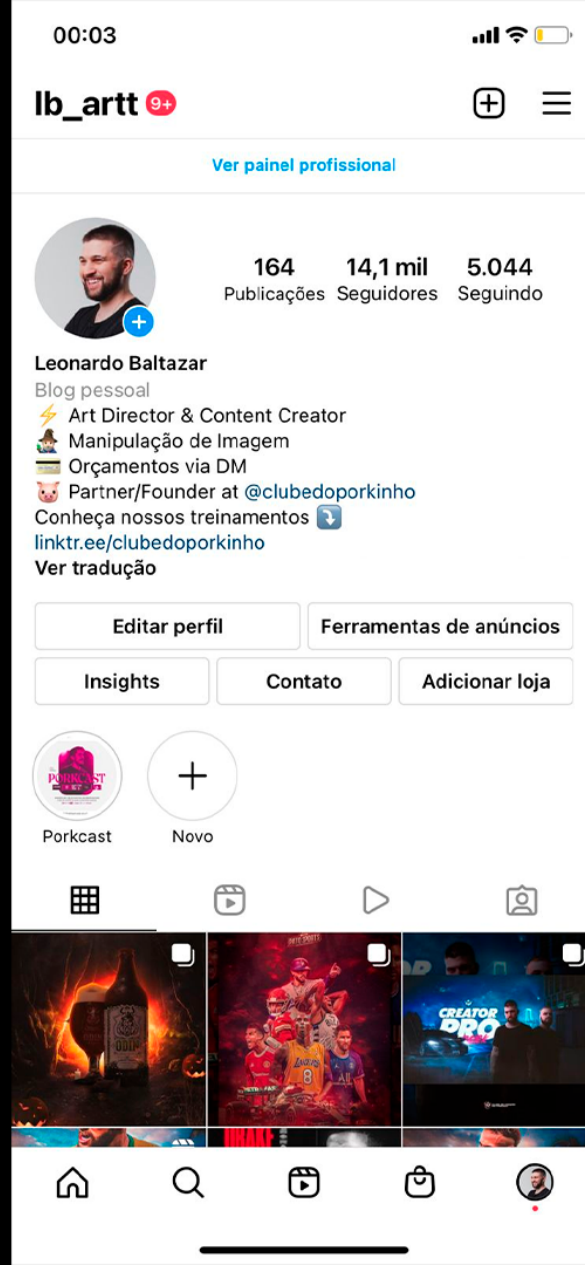


FOTO DE PERFIL

Sua foto de perfil precisa transmitir o mínimo de profissionalismo para seu possível cliente. Seja usando uma foto de qualidade sua, uma logo ou algum símbolo que represente sua marca.

BIOGRAFIA

É importante saber como construir uma descrição que sintetize quem você é e o que você faz. Gerando uma conexão imediata com os visitantes e seguidores do perfil.

LINK (CTA)

Direcione seus seguidores para seu whatsapp, site ou para tomar qualquer outra ação que seja do seu interesse. (Fazer orçamento, conferir seu portfólio, assistir um vídeo, etc).

Agora chegou a parte mais difícil...

**VOCÊ PRECISA COMEÇAR A ATRAIR
PESSOAS INTERESSADAS NO SEU SERVIÇO!**

As 3 principais estratégias que
utilizamos para captação de clientes:

PROSPECCÃO ATIVA
CRIAÇÃO DE CONTEÚDO
TRÁFEGO PAGO

**ESSAS 3 ESTRATÉGIAS JUNTAS
PODEM TRANSFORMAR SEU PERFIL
NUMA MÁQUINA DE ATRAÇÃO
DE CLIENTES QUALIFICADOS**

PROSPECCÃO ATIVA

Ela é uma estratégia de outbound marketing responsável pela atração e captação de novos clientes de forma ativa, ou seja, você mesmo vai atrás do potencial cliente e faz uma abordagem.

Ela busca **identificar o perfil de potenciais interessados nos seus serviços**, para que, em seguida, seja possível iniciar algum contato, seja por meio de emails, mensagens ou outros canais de comunicação, com uma apresentação/oferta mais direta do seu trabalho.



PROSPECTAR GERANDO VALOR

~~SER CHATO PRA CADA%#0~~

Gostaria de apresentar algo para vocês...



Leonardo Baltazar <leorib2019@gmail.com>

para contato ▾

Olá, boa noite! Tudo bem?

Me chamo Leonardo, sou diretor de arte e trabalho com Manipulação de Imagem. Estou entrando em contato por que me deparei com a marca de vocês recentemente no Instagram e me chamou bastante atenção.

Não só por gostar de cerveja, obviamente (kkkkkk), mas todo o conceito por trás da marca e a preocupação que vocês demonstram em relação a comunicação nas redes sociais.

De um tempo pra cá, eu tenho voltado o foco do meu trabalho mais para o mercado publicitário, então estou desenvolvendo algumas peças autorais para criar portfólio nesse mercado.

Então resolvi criar uma peça na temática do Halloween (Dia 31/10) com uma das cervejas de vocês. Queria colocá-la à disposição para ser usada em algum canal da empresa, caso seja do interesse de vocês. Vou mandar a peça em anexo neste e-mail.

Vou deixar aqui também meu contato, caso vocês achem que faz sentido a gente trabalhar junto futuramente em algum projeto, fiquem à vontade para entrar em contato.

Email: leorib2019@gmail.com

WhatsApp: (21) 98773-0324

Instagram: @lb_artt

Att,
Leonardo.

11:49



LB_ARTT
Publicações



lb_artt
Petrópolis



Curtido por philligret e outras 1.019 pessoas

lb_artt Frequentemente recebo mensagens aqui e no @clubedoporkinho de designers que tão começando agora se queixando sobre a dificuldade de conseguir os primeiros clientes e começar a construir seu portfólio.



PASSO A PASSO

Estruturamos as etapas que você deve seguir para botar essa estratégia em prática.

Montar uma lista com 30 marcas/pessoas que você gostaria de trabalhar.

Identificar qual dor aquele potencial cliente tem e como você poderia ajudar.

Fazer uma abordagem personalizada gerando valor para a marca/pessoa.

Importante: Seja realista em relação ao nível de cliente que você consegue atender hoje na hora de montar sua lista de prospecção.

VOCÊ PODE GERAR VALOR DE VÁRIAS FORMAS

- Desenvolver alguma peça conceito
- Mostrar algumas referências que você imagina para o negócio dele.
- Explicar que identificou uma dor “x” no negócio e como você imagina que seu trabalho pode ajudar a resolver esse problema.
- Entre outras coisas

POR QUE A CRIAÇÃO DE CONTEÚDO É IMPORTANTE?

- Aumenta o tráfego para o seu perfil
- Gera brand awareness
- Aumenta seu engajamento
- Educa o mercado
- Reduz o custo de aquisição de clientes
- Da escala para sua estratégia de prospecção ativa gerando valor
- Entre outros benefícios



**SEU CONTEÚDO PRECISA ESTAR
ALINHADO COM O SEU OBJETIVO,
PRODUZA CONTEÚDO PARA QUEM
VAI TE PAGAR NA OUTRA PONTA.**

O TRÁFEGO PAGO VAI TE
DAR **VELOCIDADE E ESCALA**



O QUE É TRÁFEGO PAGO?

Ele se refere aos visitantes que chegam até um site, loja ou página por meio de anúncios pagos em plataformas específicas. Diferente do tráfego orgânico, depende do **investimento realizado para gerar resultado.**

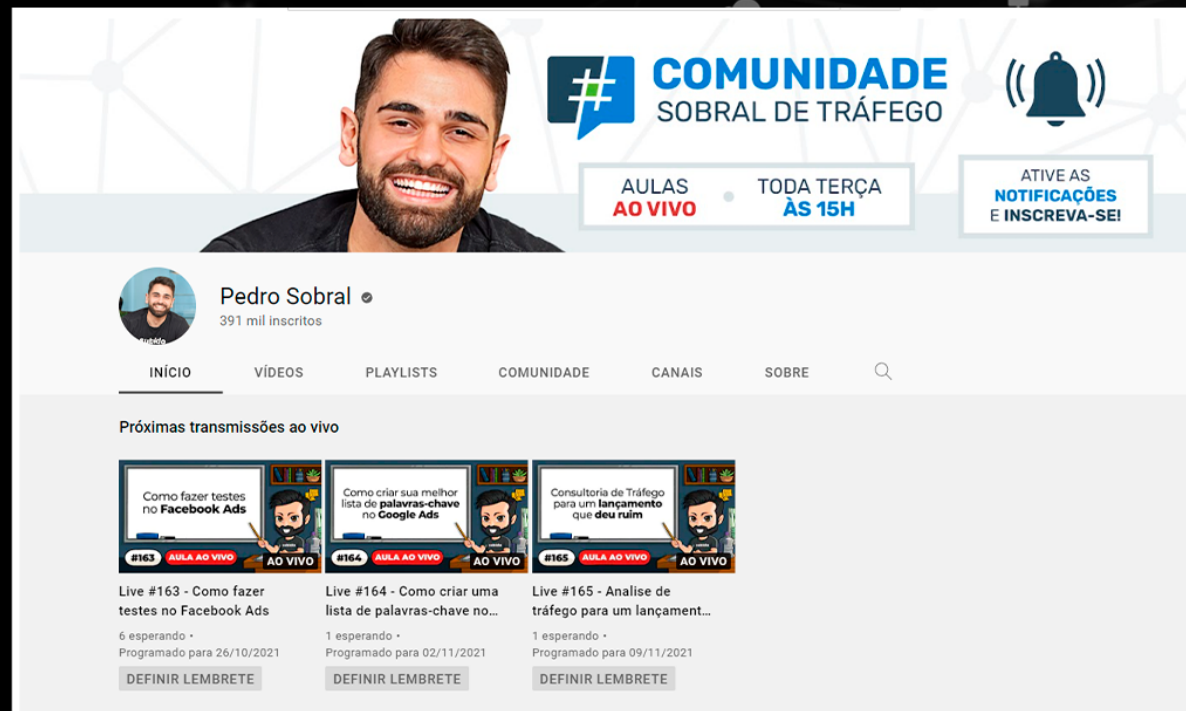


POR QUE INVESTIR EM TRÁFEGO PAGO?

- Maior alcance
- Público segmentado
- Retorno a curto, médio e longo prazo
- Remarketing
- Baixar barreira de entrada para começar
- Entre outros benefícios



CASO QUEIRA SE
APROFUNDAR SOBRE
TRÁFEGO PAGO,
RECOMENDAMOS
ACOMPANHAR O
PEDRO SOBRAL.



The screenshot shows the YouTube channel page for Pedro Sobral. At the top, there's a banner with a photo of Pedro Sobral, a blue hashtag icon, and the text "COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO". To the right of the banner is a bell icon for notifications. Below the banner, there are three buttons: "AULAS AO VIVO", "TODA TERÇA ÀS 15H", and "ATIVE AS NOTIFICAÇÕES E INSCREVA-SE!". Below these buttons is the channel name "Pedro Sobral" with a verified badge and "391 mil inscritos". Below the channel name are tabs for "INÍCIO", "VÍDEOS", "PLAYLISTS", "COMUNIDADE", "CANAIS", and "SOBRE". Below the tabs is the section "Próximas transmissões ao vivo" which lists three upcoming live streams: "Live #163 - Como fazer testes no Facebook Ads", "Live #164 - Como criar uma lista de palavras-chave no Google Ads", and "Live #165 - Analise de tráfego para um lançamento...". Each live stream entry includes a thumbnail, the title, the date, and a "DEFINIR LEMBRETE" button.

COMUNIDADE SOBRAL DE TRÁFEGO

ATIVE AS NOTIFICAÇÕES E INSCREVA-SE!

AULAS AO VIVO • TODA TERÇA ÀS 15H

Pedro Sobral • 391 mil inscritos

INÍCIO VÍDEOS PLAYLISTS COMUNIDADE CANAIS SOBRE

Próximas transmissões ao vivo

Live #163 - Como fazer testes no Facebook Ads
6 esperando • Programado para 26/10/2021
DEFINIR LEMBRETE

Live #164 - Como criar uma lista de palavras-chave no Google Ads
1 esperando • Programado para 02/11/2021
DEFINIR LEMBRETE

Live #165 - Analise de tráfego para um lançamento...
1 esperando • Programado para 09/11/2021
DEFINIR LEMBRETE

DOMINANDO AS MÉTRICAS

Depois de um tempo utilizando essas estratégias, você tende a chegar num número médio de quantas pessoas você precisa abordar até um cliente fechar com você, assim como quantos reais você precisa investir até um lead qualificado chegar querendo fechar algum serviço.

A partir desse momento, você consegue projetar o quanto de esforço precisa alocar para ter retorno “x”. Nesse momento o jogo passa a ser como melhorar essas métricas de conversão para ter um ROI cada vez maior.

ROI = Retorno sobre o investimento



CREATOR DRO

WORK

CONHECER AGORA