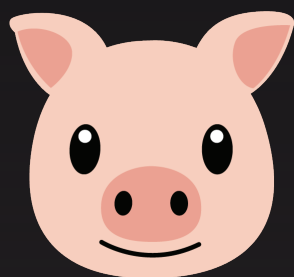


LIVE MONSTRA

#23

**GOOGLE ADS
PARA PRODUTOS
DIGITAIS**

TIAGO TESSMANN



AVISO

Esse é um material complementar à live #23:
Google Ads para Produtos Digitais.

LIVE

O que são produtos digitais?

Há alguns anos o mercado de produtos digitais vem ganhando força no Brasil. Esse formato de produto permite ao empreendedor/empresário entregar algo de valor de forma online, como cursos, mentorias, comunidades e outros tipos de treinamentos.

Porém não basta apenas ter um produto digital, você precisa divulgar e é justamente isso que você vai aprender nessa aula.

Como utilizar o Google Ads para lançamentos.

O universo dos produtos digitais já fez muitas pessoas saírem do absoluto zero e alcançar níveis de faturamento que nem elas mesmas acreditavam que fosse possível.

A internet em 2020 >> Novos milionários surgiram.

E isso não para.

E quer saber a melhor parte?

A educação online ainda nem começou direito ao redor do mundo. O mercado ainda vai explodir!

Portanto, você precisa surfar essa onda.

Só para você ter uma ideia, em 2014 eu lancei meu primeiro produto digital.

Foi uma lançamento menor, para umas dez mil pessoas, apenas.

A partir desse momento, eu vi que se eu fosse comprometido com o meu negócio e até comigo mesmo, minha vida nunca mais seria a mesma.

Chega de enrolação, vamos direto para o que interessa. 😊

Modelo de negócio digital:

1. A entrega é simples e quase de graça;
2. Não requer tanto esforço nos pós venda;
3. Permite escala;
4. Satisfação do cliente;
5. Lucratividade.

Se eu vender 5 produtos digitais ou 5mil, o meu custo será praticamente o mesmo.

Efeito colateral:

1. Minha agência aumentou o faturamento, mais demanda serviços;
2. Marca forte;
3. Mais alcance, audiência, seguidores.

Tudo explode quando você tem uma estratégia de sucesso para vender produtos digitais.

Como vender produtos digitais?

1. Criar conteúdo (audiência);
2. Distribuir conteúdo (tráfego pago);
3. Vender para quem consumiu seu conteúdo.

Estratégias para vender meus produtos digitais:

1. Lançamento; (campanha início, meio e fim)
2. Perpétuo (vender todos os dias);
3. Recorrência (você vender várias vezes para o mesmo cliente).

Como criar produtos digitais?

Existem alguns modelos de negócio para isso, vamos ver os principais:

1. Expert:

Resultado -> constrói audiência -> vende.

2. Bastidor (co-produção):

Encontrar um expert -> constrói a audiência -> vende.

3. Infoprodutor:

Criar um produto -> constrói autoridade -> vende.

Diferença entre autoridade e visibilidade:

Autoridade = pessoa que tem resultado naquilo faz.

Visibilidade = conhecida (conteúdo).

Triângulo dos produtores milionários:

1. Real deal “celebridade”;
2. Mestre -> pouco conhecido;
3. Especialista -> desconhecido;
4. Professor -> desconhecido;

Aí vai uma recomendação de livro pra você:

O mensageiro milionário – Brendon Burchard

Como construir um produto digital do zero?

1. Nicho -> subnicho;
2. Estudar tudo sobre o tema (10 livros finanças, aplica na sua vida..);
3. Aplique na sua vida;
4. Gere muito resultado conhecimento;
5. Compartilhar suas experiências (conteúdo);
6. Faça esses conteúdos alcançarem mais pessoas (tráfego pago);
7. Pesquisa + feedback;
8. Construa o seu método, aquilo que funcionou pra você;
9. Vende.

Quem constrói o seu curso não é você, é o seu cliente.

A galera não compra conhecimento, a galera compra experiência.

Foco e consistência -> esse é o segredo.

Agora vamos para a prática:

A imagem abaixo representa um funil de vendas, pare por 3 minutos e olhe cada parte do funil.



Vamos falar sobre jornada de compra:

A jornada de compra nada mais é do que o caminho que o seu cliente percorre nesse funil, até comprar de você.

Topo – querem o resultado que você vende mas são inconscientes;

Meio – são pessoas que já buscam informações daquilo que você vende;

Fundo – são pessoas que já querem comprar o seu produto ou serviço.

#1 - Topo - aumentar vendas, atrair mais clientes, marketing digital;

#2 - Meio - como aumentar meus resultados no Google, como melhorar CTR;

#3 - Fundo - curso de Google Ads, curso Tiago Tessmann, Conversão Extrema.

Você pode estar se perguntando:

- Pra quem eu devo anunciar?

E a resposta é: para todas as etapas da jornada de compra.

Prioridade:

1. Fundo;

2. Meio;

3. Topo.

Criar o desejo na pessoa e ativar o nível de consciência dela.

Não dispute a carne com os leões, vá no açougue.

Para cada etapa da jornada do cliente há campanhas diferentes.

Pense como um time de futebol trabalha suas jogadas:

Time de futebol: PALMEIRAS

Fundo: Pesquisa no Google Remarketing (atacante)

Meio: Youtube, Facebook, Instagram, Display, Pesquisa (público focado)
(meio campista)

Topo: Youtube, Facebook, Instagram, Display, Pesquisa (público amplo)
(goleiro e zagueiros)

Não vai existir gol se o goleiro não passar a bola pro zagueiro, meio campo e ataque.

Anuncie em todos os lugares possíveis.

Para onde direcionar cada etapa do funil?

1. Fundo -> Página de vendas

2. Meio e Topo -> Conteúdo (aquecer o lead) (pegar e levar pro atacante)

Tipos de campanha e quando utilizá-las:

1. Pesquisa no Google. (Fundo) (vender)

2. Remarketing Vídeo e Display. (Fundo) (vender)

3. Youtube Discovery, Youtube TVFA, Display, Facebook Instagram.
(público focado) (meio) (distribuição de conteúdo).

4. Youtube Discovery, Youtube TVFA, Display, Facebook Instagram.
(público focado) (topo) (distribuição de conteúdo).

Preste atenção nessa parada, o segredo é:

No topo do funil é onde está a maior parte do dinheiro.

Isso ninguém fala, mas é a verdade.

A grande maioria das pessoas foca apenas no fundo do funil e esquece todo o resto.

Seu foco precisa estar em duas coisas:

1. Não torrar todo o dinheiro que você ganha;
2. Crie demanda.

Depois que você criar demanda, você vai ver seus níveis de faturamento aumentarem a cada lançamento que você executa.

Fechando o chiqueiro...

Se você curtiu, poste um stories da live mostra no seu instagram com a #tocurtindo. (Só os fortes entenderão).



Quem sou eu?

Em fevereiro de 2010, eu e meus dois irmãos, Ramon e Cristine, recebemos uma das piores notícias das nossas vidas, dada pelos nossos próprios pais em nossa casa aqui em Criciúma – Santa Catarina.

“Estamos falidos, temos que fechar a porta da nossa empresa o mais rápido possível, pois cada dia que a porta está aberta, maior fica nossa dívida.”

Entrei em estado de choque, meus irmãos ficaram calados por alguns minutos... eu nunca me esquecerei que o silêncio da falência é uma das coisas mais tristes na vida de alguém.

Felizmente eu tive a oportunidade de conhecer o poder do marketing na internet e hoje montei 3 empresas que juntas faturam pelo menos 7x mais do que os melhores anos da empresa do meu pai nos anos 90, simplesmente porque eu aprendi a usar a ferramenta número #1 de vendas da internet, o Google.

Conquistar clientes não é mais um desafio complicado pra mim e meu pai, e vou orientar você, de uma forma simples e prática, a usar essa mesma ferramenta para aumentar suas vendas também, sem precisar aumentar equipe ou contratar agências, assim como eu e mais de 1200 alunos fizemos em todo Brasil. Vamos crescer juntos?

E meu pai?

Ele é o meu herói, meu orgulho e que me ensina muito sobre negócios até hoje. Pra mim ele nunca fracassou, ele apenas aprendeu. Hoje, meu pai é um membro indispensável do nosso time aqui no Conversão Extrema.

O que é o **Conversão** **Extrema?**

O Conversão Extrema é um treinamento 100% online que mostra o passo a passo detalhado para você atrair clientes e aumentar suas vendas através da ferramenta número #1 de vendas da internet. Conquistar novos clientes não será mais um desafio complicado pra você.

Saiba mais sobre o Conversão Extrema

LINKS



Acesse mais de 50 aulas práticas de anúncios Google, do zero ao avançado: <http://bit.ly/yt-aulas-google>



Participe do meu Telegram:

<https://tiagotessmann.com.br/grupo-extremo>



Cadastre-se aqui para ser avisado das aulas ao vivo:

<https://conversaoextrema.com/live>



Podcast Extremo: O melhor conteúdo de anúncios Google em áudio: <https://bit.ly/Podcast-Extremo>



Ebook Grátis + Aula "Como Anunciar no Google com Orçamento Baixo": <http://bit.ly/GoogleAds->

Conecte-se comigo:



Instagram: <https://www.instagram.com/tiagotessmann>



Youtube: <https://www.youtube.com/tiagotessmann>



Linkedin: <https://linkedin.com/in/tiagobtessmann>

Tiago Tessmann