


PÚBLICOS LUCRATIVOS PARA VOCÊ CONSTRUIR AGORA!



Por Cris Franklin

PÚBLICOS LUCRATIVOS PARA VOCÊ CONSTRUIR AGORA!

Olá! Se você está recebendo esse PDF é porque esteve na Live 07 e foi um dos escolhidos para ganhar as principais anotações do tema que foi abordado ao vivo.

Então, vamos lá!

os três pilares para construir o negócio digital:

Produto: Digital

Oferta: Página de venda/carta de venda

Anúncio: Atrair as pessoas para sua página de venda

A importância da construção do público lucrativo:

Público frio: são as pessoas que não te conhecem, ou seja, Primeira campanha = campanha de aquisição

Público morno: são as pessoas que interagiu (cliquou, viu, curtiu) seu anúncio/ Segunda campanha.

Público quente: são as pessoas que clicou no seu link (leads)/ se cadastrou na lista.



**IMPORTANTE SABER PARA QUAL PÚBLICO VOCÊ
ESTÁ ANUNCIANDO, POIS O TIPO DE CONVERSA
DEVE SER DIFERENTE DE UM PARA OUTRO.**

Para saber se seu anúncio está tendo resultado, precisa ter no mínimo 30% de conversão.

Porém os 70% que não se cadastraram no seu site, precisa SIM fazer uma nova campanha com uma outra abordagem, não se perde nada!

Outro ponto importante é saber analisar as informações dos públicos.

Todos os públicos com,pram. O público frio compra mais, porém, o investimento é maior. já o público morno e quente compra menos, mas o investimento é menor, ou seja, não pode desprezar nenhum deles.

O erro crucial da maioria das pessoas é focar apenas em público frio. assim, desistindo de vender na internet.

Precisa ter em mente que é necessário construir esses ativos, todos os dias. Por isso a importância de anunciar **todos os dias.**

Pare de achar que quando sua conversão está negativa não irá dar certo seu negócio, a importância de trabalhar com todos os públicos é fundamental.

Você está construindo seus ativos e seu público. Dessa forma, você lida com todas as situações de vendas seja um dia que vende muito ou um dia que não vende nada.

É necessário treinar sua escrita para cada público.

A parte técnica, como fazer, tem um milhão de tutoriais na internet. O que as pessoas não têm é a **estratégia**, as pessoas não têm a Inteligência Estratégica!

Pontos importantes:

- Construa seu público
 - Crie ativos
 - Inteligência estratégica e emocional para gerir investimentos em anúncio.
 - Faça exercícios todos os dias e lembre-se é **NORMAL** errar
 - Siga a bússola do tráfego para analisar as métricas
 - Consistência, análises diárias, foco nas métricas
 - Não se jogue no mar aberto do tráfego sem as métricas cardeais!
-

Espero que você tenha gostado desse brinde que minha equipe e eu preparamos com tanto carinho!

Beijos,

Cris Franklin