

LIVE MONSTRA #66

10 MENTIRAS QUE JÁ TE CONTARAM NOS ANÚNCIOS ONLINE

=====

#1 - Os anúncios online ou marketing digital está saturado.

O mercado sempre esteve saturado, para pessoas ruins.

220 milhões de pessoas. 140 milhões.

**20 milhões de empresas. Quantas anunciam no Google?
Apenas 5%.**

Anunciam corretamente? Facebook? Instagram? Youtube?

Tem uma site bem feito? Tem uma Landing Page? 1%.

Tag do Google. Pixel do Facebook. Não sabem fazer redes sociais.

Não tem um processo e conversão. Métricas detalhadas em planilhas.

VOCÊ VIVE NUMA BOLHA.

VOCÊ QUE É GESTOR DE TRÁFEGO SAIBA QUE O FUTURO QUE TES ESPERA É MUITO MELHOR DO QUE IMAGINA.

Troca de geração...

VAI EXPLODIR...

#2 - Você precisa de muito dinheiro para investir e gerar resultado.

Você consegue faturar no Google e Facebook com pouco dinheiro. Basta segmentar da maneira correta.

Se você quer faturar MUITO... 100k Tem que investir muito do seu dinheiro?

Comece investindo pouco e depois aumente o investimento.

10 reais por dia.

Quanto menor público, menor pode ser o meu investimento para alcançar todo o público.

Produto X

80% feminino

30 a 50 anos

Estado de SP

Interesse marketing, vendas, negócios

500 - 5k

2k - 20k

Eu preciso dar certo com meu pequeno investimento para que o lucro seja reinvestido.

#3 - Meu negócio não dá certo no Google. Ou vice-versa.

Eu anuncio só no Google porque já tentei no Facebook e não deu certo.

Eu anuncio só no Facebook porque já tentei no Google e não deu certo.

As duas ferramentas funcionam para todos os negócios.

Precisa dominar as duas ferramentas para ter mais escala, mais alcance e mais faturamento.

No início foque em dar certo em uma ferramenta, mas depois domine a outra.

A maneira de anunciar é diferente.

É você testar as ferramentas, focar inicialmente naquela gera mais resultado, porém não ignore a outra, desenvolva.

#4 - É horrível ter prejuízo nos anúncios online.

Prejuízo não é bom, porém você aprende muito com ele.

Prejuízo burro: investiu nos anúncios e não levantou métricas;

Prejuízo inteligente: investiu nos anúncios e levantou as métricas para então melhorar.

Camila Farani: Dados é o novo petróleo.

Estágios no Tráfego Pago:

- 1. Eu preciso gerar um conversão (mesmo com prejuízo)**
- 2. Gerar conversão empatando;**
- 3. Gerar conversão com baixo lucro;**
- 4. Gerar conversão com alto lucro;**
- 5. Escalar até o teto para empatar;**
- 6. Escala bem com lucro alto;**

1k - 500

1k - 750

1k - 1k

1k - 1.5k

1k - 1.6k

1k - 3k

1k - 5k

10k - 30k

30k - 35k

Tem que tomar prejuízo INTELIGENTE.

Eu preciso aprender apanhar.

#5 - O resultado demora muito, mais de 3 meses.

Resultado no mkt digital demora muito...

ISSO MENTIRA... O RESULTADO NOS ANÚNCIOS ONLINE É IMEDIATO.

Resultado é rápido?

Anunciar agora no Google 100 reais... você vai ter o resultado rápido de 100 pessoas no seu site. O resultado é imediato.

Conversão pode demorar pouco.

Criou uma campanha e em uma semana não teve nenhum resultado, alguma tá errado.

100 pessoas já é suficiente prazer informações.

Tráfego pago é imediato.

#6 - Se você dominar apenas o Google Ads e Facebook Ads você irá vender muito.

Não é verdade.

Google e Facebook tem a função de levar pessoas para o seu site, mas quem tem que vender é você.

Um bom site, copy, boa oferta, um bom vendedor, processo de conversão, super as ofertas dos seus concorrentes...

Gestor de tráfego não existe. Gestor de tráfego e conversão.

Você enviou muito tráfego pro seu site e não teve resultado, não vendeu....

Tráfego: habilidade de enviar muitas pessoas para o meu site;

Conversão: habilidade de transformar essas pessoas em clientes.

Eu preciso ser muito bom em conversão e isso vai além das ferramentas.

#7 - Para vender você irá precisar criar e distribuir muito conteúdo.

Criar conteúdo, tenho que fazer live, tenho dancinha no tio Tok, solta piada nos stories, tenho mostra minha vida pessoal, tenho que alugar e mostrar rico...

Não basta criar o conteúdo, você tem que PAGAR para Facebook/Instagram disitribuir...

Métrica de vaidade.

- 1. Cria uma landing page para vender a suas sessões;**
- 2. Clicar no botão e te chamar no whatsapp;**
- 3. Você conversa com a pessoa e oferece o seu produto.**

Para quem está começando do zero, foque em geras vendas, gerar lucro, e então parte desse lucro você investe em branding em criação conteúdo.

1k - 10k

Conteúdo é depois, agora eu preciso vender.

#8 - Eu prefiro tráfego orgânico porque é de graça.

Não existe tráfego gratuito, todos tem o seu preço.

- 1. Tráfego pago = quando paga para o tráfego, anúncios online. PAGOU OS ANÚNCIOS.**
- 2. Tráfego orgânico = tráfego que não é pago, é rankeado. COM TEMPO EM PRODUZIR CONTEÚDO.**
- 3. Tráfego social = orgânico que vem das redes sociais COM TEMPO EM PRODUZIR CONTEÚDO.**
- 4. Tráfego de referência = quando alguém envia tráfego pra você. NETWORKING. INFLUENCIADOR.**
- 5. Tráfego direto = quando a pessoa coloca na url direto. BRANDING.**

NÃO EXISTE TRÁFEGO GRATUITO, TODOS TEM UM PREÇO.

É gratuito? NENHUM É DE GRAÇA.

Imagine que você quer comprar 1kg arroz.

- A) Você vai no mercado e compra arroz. TRÁFEGO PAGO.**
- B) Você compra uma fazenda, planta arroz, espera a colheita, colhe o arroz e depois come. TRÁFEGO ORGÂNICO.**

#9 - Eu quero ter mais seguidores no Instagram, assim vou vender mais.

Seguidores no Instagram é bom para o nosso ego, apenas isso.

O que vai fazer você enriquecer é saber vender seus produtos e criar uma boa esteira de produtos.

Esqueça seguidores, foque em vender.

Eu preciso parar de jogar o jogo do EGO, eu preciso jogar o jogo de quem FAZ DINHEIRO.

#10 - Eu já fiz de tudo nas minhas campanhas e o ROI não aumenta.

O rei só depende das suas campanhas.

O ROI depende da sua esteira de produtos.

1k = Ticket médio = 100 = 100k

1.5k = Ticket médio = 100 = 150k

Pré-venda = tudo que acontece antes da pessoa se tornar seu cliente;

Venda = processo de venda

Pós-venda = tudo que acontece pós a pessoa se tornar seu cliente.

ROI = retorno sobre o investimento.

Busque satisfeitos = Oferece outros produtos, outros serviços, peça para que seu recomende sua empresa...

Como eu passo aumentar o meu ticket médio.

Para aumentar meu ROI eu preciso trabalhar também no pós-venda.

=====

ESSAS MENTIRAS CAÍRAM POR TERRA NO DIA 11 DE MAIO DE 2022.