

## **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 que 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 uma 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. Escalar 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 pra zer 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 disitrubir...

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.**