



@TRAFEGOCOMVICTOR

GTE
GESTÃO DE TRÁFEGO ESCALÁVEL

CAPTAÇÃO DE CLIENTES

PROSPECÇÃO INDIRETA

COM PERGUNTAS E RESPOSTAS



DIVISÃO DA AULA POR TÓPICOS ABORDADOS

00:00 Introdução e como vai funcionar a dinâmica do GTE;

07:36 Início da aula;

09:44 Marketing Polishop já era;

11:02 Marketing de conteúdo veio para ficar;

13:08 Mescle tipos diferentes de conteúdo (topo, meio e fundo de funil);

13:46 Conteúdo topo de funil;

16:29 Conteúdo meio de funil;

22:09 Conteúdo fundo de funil;

25:54 Frequência de postagem no feed do instagram;

26:50 Stories são o poder! Como usá-los da melhor forma;

DIVISÃO DA AULA POR TÓPICOS ABORDADOS

31:13 Humanize o seu perfil;

38:56 Como estruturar uma bio profissional no instagram;

41:53 Dicas bônus;

50:23 Tira dúvidas (perguntas e respostas);

1:35:05 Encerramento.



PROSPECÇÃO INDIRETA

Essa aula pode ser aproveitada por quem não é Gestor de Tráfego. Porém, o foco e profundidade que vamos abordar é direcionado para os Gestores.

PARA COMEÇO DE CONVERSA

O que é a Prospecção Indireta? É a estratégia que eu utilizo no meu Instagram. Os mais de 170 clientes que temos atualmente, vieram por indicação ou através dessa estratégia que vou explicar hoje.

Mas antes, como podemos conceituar a Prospecção Direta e Indireta? Prospecção Direta é a estratégia em que você aborda ativamente o seu potencial cliente e explica para ele os seus serviços e como estes serviços podem contribuir para o negócio dele.

Já na Prospecção Indireta, você não fica correndo atrás das pessoas. Elas (seus clientes) correrão atrás de você. Isso, devido à produção de conteúdo e a captação de novos seguidores para seu mostruário (Instagram).

Convenhamos que o estilo de marketing da Polishop, já era! Não funciona! Estou falando daquele Feed de vitrine onde as pessoas tentam forçar a venda de toda maneira, com posts de planos e pacotes de serviços, valores e condições especiais, toda hora. Isso é bem comum em agências de publicidade.

“Contrate o serviço de Facebook Ads e Google Ads por apenas 100 reais”.

Essa abordagem não tem nenhum tipo de geração de valor. Você entra nos Stories da pessoa e só tem “me contrate, me contrate, me contrate”.

Eu, por exemplo, devo ter feito pouquíssimos CTAs nos meus Stories jogando a pessoa para o formulário (estratégia explicada na aula de Processos de Onboarding). Quase nunca peço para me contratarem.

PROSPECÇÃO INDIRETA

Isso só é possível pois tenho uma estratégia de Prospecção Indireta bem estruturada, onde não preciso ficar oferecendo meus serviços. As pessoas sozinhas, vão até o link da Bio para comprar de nós.

Logicamente é muito mais fácil vender para quem já te conhece e para quem você já gerou algum valor (estudar sobre níveis de consciência de compra). Por essa razão, o marketing de conteúdo veio para ficar.



A moeda do século XXI acabou se tornando a atenção. As pessoas preferem ficar no celular, no Instagram, ao invés de assistir televisão. Elas estão ali para buscar entretenimento e, não, oferta o tempo todo. Esse entretenimento que buscam pode ser alcançado através do conteúdo de valor que você gera... Um conteúdo capaz de transformar, de ser útil, de ser valioso.

Esse princípio não vale apenas para o Gestor de Tráfego, na venda de qualquer coisa (um pouco mais na venda de serviços), se você gerou valor com alguma pessoa antes, é muito mais fácil fazer ela comprar de você posteriormente.

“Se você tem a atenção das pessoas, você tem tudo”

Mas, como esses conteúdos devem ser feitos? Bom, você deve focar em tipos de conteúdos que tenham objetivos diferentes. Eles podem ser elencados em Topo de Funil, Meio de Funil e Fundo de Funil.

TOPO DE FUNIL

São posts que visam gerar compartilhamentos, viralização e atração de novas audiências. São posts virais, com maior probabilidade de serem compartilhados... Como memes, por exemplo.

Geralmente não são conteúdos muito técnicos (embora possam ter uma profundidade). São um pouco mais leves. Eles buscam aumentar o seu alcance orgânico na sua captação.

MEIO DE FUNIL

São posts que visam educar a audiência e gerar valor.

1. Posts contra intuitivos (que despertam a atenção de quem lê com um título que vai contra o mercado, exemplo: o tráfego pago morreu);
2. Posts de lista (exemplo: 5 dicas para aumentar a conversão do e-commerce);
3. Posts de nuggets (feitos a partir de vídeos maiores ou lives), de até 1 minuto de duração.

Aqui é importante destacar que o tipo de conteúdo que ensina coisas muito básicas, de iniciantes, como: “o que é CPC, o que é CPA”, coisas que a pessoa pode passar o mouse e descobrir, não são relevantes.

Bons conteúdos, nessa fase, são aqueles mais densos, aquele que você realmente entrega o ouro. A consequência disso, pode ser o acúmulo de outros gestores de tráfego chegando no seu perfil, o que não é negativo. Afinal, outros gestores interagindo nas suas publicações geram uma prova social muito boa. Isso gera autoridade.



FIM DE FUNIL

Estes posts são movimentos que visam vender o serviço. Como, por exemplo, o conteúdo da Bio (link e CTA) e os pitchs de venda feitos nos stories, disfarçados em respostas de perguntas estratégicas.

“Para contratar nossos serviços, vá até o link da Bio e preencha o formulário”.

FREQUÊNCIA

Com isso definido, é interessante destacar a frequência de postagens. O indicado, se possível, seria 1 post por dia (tomando cuidado com a qualidade desses conteúdos).

A frequência dentro dos Stories é, também, importante. Afinal, é uma excelente forma de se conectar com sua audiência. As pessoas gostam de ver outras pessoas, então abuse de bastidores, de box de perguntas... Faça, pelo menos, 25 stories por dia. Vire um blogueiro (a).

Apenas um adendo sobre a conexão com a sua audiência: humanize seu perfil. As pessoas gostam de se conectar com outras pessoas. Pessoas compram com outras pessoas. Quanto mais humanização você tem, mais você tende a vender.

Exceto para grandes empresas, obviamente, ter um perfil humanizado colabora muito na venda dos seus serviços. Hoje, a HM (minha empresa), funciona apenas como um fator burocrático (emitir nota, contratos, etc). Eu sou a porta de entrada da empresa. E temos, hoje, mais de 170 clientes.

Você, também, não deve ser morno. Nunca fique em cima do muro. Tome para si uma posição para gerar identificação com o seu público. Ninguém gosta de perfis mornos, sem sal. Isso faz com que algumas pessoas passem a te odiar, mas, em contrapartida, outros irão te amar. E, aqueles que te amam, comprarão de você e serão fiéis (não aconselho falar sobre política ou outros temas sensíveis).

BIO DO IG

Na sua BIO do Instagram, você deve deixar claro algumas coisas importantes. Como: “Qual é a sua proposta?”; descrição que gera autoridade; uma CTA para clicar no link; link que leve a pessoas a comprar o seu produto ou serviço; foto apresentável; destaque bem organizados. Importante dizer que você não deve fazer igual, se não, todos irão ficar idênticos. Tente inovar.



BÔNUS 1

Tenha mensagens padrão que respondem as principais dúvidas que chegam no Direct.

“Olá, gostaria de contratar os seus serviços de gestão de tráfego” - a pessoa clica nessa mensagem pré-determinada e uma resposta automática de instruções levando ela até o Formulário é enviada.

BÔNUS 2

Você pode oferecer um produto de consultoria, além dos serviços de tráfego, mesmo se não quiser lançar um treinamento. Afinal, uma fonte de renda alternativa não é de se jogar fora, já que você está atraindo potenciais clientes (e outros gestores) você pode ensiná-los a fazer tráfego se você for bom.

BÔNUS 3

Homens e mulheres têm perfis de compra diferentes: homens buscam vantagem e, mulheres, buscam se sentir acolhidas.

BÔNUS 4

Recomendo colocar 80% da verba para captação de seguidores e 20% para a distribuição, já que a venda ocorre no link da Bio e chamadas esporádicas nos Stories.

CONCLUSÃO

Se você tiver tudo isso aqui bem alinhado, é impossível não conseguir clientes. Claro que demora um pouco para colocar tudo isso à risca, mas é primordial.

E sabe o motivo pelo qual me leva a preferir a Prospecção Indireta? O nível de consciência do cliente que chega até mim neste processo, é mais alto (em relação à estratégia de prospecção direta, na maioria das vezes). Afinal, pessoas conscientes do problema e da solução (tráfego pago), são mais fáceis de converter.

Por isso eu não indico colocar suas campanhas para atingir proprietários de negócios. Na maioria das vezes, eles não têm nenhum conhecimento em tráfego. Compensa mais buscar pessoas com interesses de fundo de funil, interesses mais diretos, clientes mais conscientes.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Quanto tu acha necessário investir pra começar a investir na estratégia de prospecção indireta?

VICTOR DOS ANJOS



Dica de coração: o máximo que você tiver. Eu mesmo sempre fui reinvestindo a grana e nunca chegaria nesse patamar se eu não tivesse feito isso. Invista em captação de audiência sem dó. Hoje eu invisto 30k com um custo por seguidor de 2 reais e o seu será bem mais barato, certeza.

ALUNO PERGUNTA



Muda o nome do perfil tipo: @joao.victor34 para joao.victor.trafego?

VICTOR DOS ANJOS



Sim, inclusive é importante para uma estratégia que eu esqueci de mencionar aqui: a pesca em balde. Ela consiste em realizar comentários com muito valor em players grandes (é legal rankear esse seu comentário dando curtidas com outras contas, para ele ficar bem posicionado). Mudar o nome do perfil com algo relacionado ao tráfego, ajuda nessa estratégia. Porém, se eu pudesse hoje, não teria feito.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Qual objetivo de campanha para captar seguidor/distribuir o conteúdo?

VICTOR DOS ANJOS



Você tem que testar dois objetivos na captação: conversão (otimizado para cliques no link) e tráfego. Já na distribuição de conteúdo: escolher o público de envolvimento de 60D utilizando alcance.

ALUNO PERGUNTA



Você já chegou a testar quantidade de conteúdos que são para TOPO, MEIO e FUNDO de funil?

VICTOR DOS ANJOS



Eu sou bem livre nessa questão. Eu não gosto de definir isso, não sou muito engessado.

ALUNO PERGUNTA



Victor, usar o perfil pessoal ou criar um novo para começar a gerar conteúdo?

VICTOR DOS ANJOS



Eu iniciaria com o que você já tem. Mas prepare-se que vai perceber o evento em "V". Uma galera vai parar de te seguir e depois vai começar a chegar pessoas interessadas no conteúdo.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Qual formato de criativo deu bom pra captar audiência?

VICTOR DOS ANJOS



Você já deve ter percebido aquele criativo com print do perfil que eu uso. Ele funciona muito bem, inclusive para vários clientes novos. Mas não seja engessado, teste novos. Eu mesmo, já testei aqueles formatos em vídeos animados e não funcionou bem. Dica: para tirar esse print eu pego outro perfil e swoop o meu próprio; e também swoop outros players grandes que me seguem... dessa forma fica aparente o @ desses caras e funciona como prova social.

ALUNO PERGUNTA



No meu caso, sou barbeiro atualmente, não acha que as postagens antigas podem tirar um pouco a credibilidade do meu serviço como gestor ?

VICTOR DOS ANJOS



Aí sim, vale a pena fazer um perfil novo.

ALUNO PERGUNTA



O que acha melhor vitão, responder em vídeo ou texto (caixinha de perguntas)?

VICTOR DOS ANJOS



Você vai ter um formato preferido pela sua audiência, e é bom perguntar isso através de enquetes. Mas, mesmo assim, é interessante mesclar.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Tenho um perfil de 20k, muito robô que eu comprei sem saber, o que fazer, começo do zero?

VICTOR DOS ANJOS



Em casos de compra de seguidores e sorteios, iniciar com um perfil do zero é melhor.

ALUNO PERGUNTA



Usar o canva para ajudar no insta é uma boa?

VICTOR DOS ANJOS



Sim. O Canva já me ajudou bastante quando estava começando.

ALUNO PERGUNTA



Já testou vídeo com você mesmo chamando a galera para o perfil?

VICTOR DOS ANJOS



Já sim, mas não foi nada muito criativo. Foi bem genérico.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Acha melhor nichar os ramos dos clientes ou procurar cliente de qualquer nicho?

VICTOR DOS ANJOS



Isso é bem controverso. Eu sou a favor de não nichar. O Giovanne, por exemplo, é a favor do nicho. Eu não, principalmente no começo. Porque você pode contratar um gestor que é especialista em um determinado nicho e outro que é especialista em outro nicho, sua empresa pode ter várias pessoas com várias especializações e atender todo mundo.

ALUNO PERGUNTA



Quais sugestões de públicos para rodar as campanhas de captação?

VICTOR DOS ANJOS



Para quem está começando, recomendo utilizar públicos de interesses de fundo de funil (como interesses em geração de leads, tráfego, Google Ads, etc.) e, na medida que for evoluindo, pode utilizar Lookalikes de envolvimento, de pessoas que marcaram reunião, de clientes, etc.

ALUNO PERGUNTA



Vem muito cliente por indicação?

VICTOR DOS ANJOS



Sim, mas principalmente vem pelo formulário.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Quando coloca o url do instagram, como ir pro app e não pro navegador?

VICTOR DOS ANJOS



Eu tenho um post do IG que fala exatamente sobre isso. Mas vou trazer uma aula para cá.

ALUNO PERGUNTA



Sobre o topo de funil, tu acha válido distribuir para público frio os memes e etcs... por causa do efeito viral ?

VICTOR DOS ANJOS



Eu nunca testei. Eu faço aqui a distribuição para públicos de envolvimento.

ALUNO PERGUNTA



No mínimo quantos posts pra começar a rodar tráfego?

VICTOR DOS ANJOS



Pelo menos duas scrolladas de conteúdo no seu Feed.

ALUNO PERGUNTA



Vcs fazem lista de clientes ou o calendly tem pixel?

VICTOR DOS ANJOS



Calendly tem pixel.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



O interesse não é interessante colocar donos de negócios?

VICTOR DOS ANJOS



Expliquei isso mais cedo. Não é interessante, pois você vai alcançar pessoas que não tem um nível de consciência elevado para contratar seus serviços.

ALUNO PERGUNTA



Pra prospecção direta é melhor nichar a prospecção durante um período, só para você criar a lista e uma abordagem mais direcionada?

VICTOR DOS ANJOS



Sim, assista a aula do Giovanne.

ALUNO PERGUNTA



Alguma sugestão de divisão na pauta do mês, quantos % de topo, meio e fundo?

VICTOR DOS ANJOS



A maioria dos posts deve ser aqueles de meio de funil, aqueles que geram valor.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Tem problema a maioria do conteúdo ser imagem?

VICTOR DOS ANJOS



Não, inclusive as pessoas gostam muito de carrossel.

ALUNO PERGUNTA



Minha namorada é maquiadora tem 1k de seguidores, ja deu cursos na na nossa região a ideia é encher a agenda do ano que vem, e depois lançar o curso online, o primeiro passo é buscar mais seguidores?

VICTOR DOS ANJOS



Sim. Captação de audiência é o segredo, é onde mais vai colocar grana.

ALUNO PERGUNTA



Victor, já testou landing page no lugar de enviar para o formulário direto?

VICTOR DOS ANJOS



Nunca testei, mas pode ser uma boa.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Fala sobre o problema que os robôs geram, quando as pessoas compram seguidores?

VICTOR DOS ANJOS



Veja como funciona o algoritmo no IG: quando você faz um post ele entrega para uma quantidade miserável de pessoas; e ele vai definir se entrega para mais pessoas ou não, conforme a interação que essas pessoas tiveram ali. Quando você compra seguidores, o IG vai pegar essas pessoas e vai mostrar o conteúdo para elas, e elas não vão interagir; logo, o IG vai entender que não é um bom conteúdo e não vai entregar para mais pessoas.

ALUNO PERGUNTA



Já fez prospecção através de anúncios?
(converter em uma LP, formulário, etc)
Deu bom?

VICTOR DOS ANJOS



Hoje, eu só tenho um criativo mais agressivo que manda para o Formulário. E, ainda assim, eu só rodo ele para envolvimento 30D. Não rodo para o público frio.

ALUNO PERGUNTA



Vc ensina a fazer esse formulário?

VICTOR DOS ANJOS



Vou ensinar.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Fala Victor, como ainda não tenho nenhum cliente, eu faço o conteúdo, mas faço prospecção direta?

VICTOR DOS ANJOS



Sim. É interessante você mesclar as estratégias para ter maior chance de entrada de novos clientes.

ALUNO PERGUNTA



Segmentar por gênero e ou idade ou deixar aberto no interesse específico nas campanhas de captação?

VICTOR DOS ANJOS



Eu não gosto de limitar.

ALUNO PERGUNTA



Existe campanha boa para quem é afiliado? tenho uma possível cliente que trabalha apenas com isso...

VICTOR DOS ANJOS



Geralmente afiliados vendem no 1x1, então faça campanhas de mensagens. Mas se for um produto de renda extra, não compensa. A concorrência é absurda.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



Melhor colocar link pra uma landing com links úteis ou só whats no início?

VICTOR DOS ANJOS



Quanto menos opções você coloca ali para a pessoa, maior a chance dela tomar uma decisão e apertar no botão.

ALUNO PERGUNTA



Uso Linktree na bio. Melhor só link pro Whats?

VICTOR DOS ANJOS



É melhor você filtrar as pessoas que entram em contato com você através de um formulário. Se não, haverá muitas mensagens e você não dará conta, mesmo se contratar um comercial.

ALUNO PERGUNTA



Os clientes você atendia com whats pessoal ou comprou outro número só pra atendimento?

VICTOR DOS ANJOS



Atualmente eu utilizo apenas um número. Antes eu tinha dois celulares e dava muito trabalho andar com ambos o tempo todo. Agora uso meu pessoal para tudo.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

ALUNO PERGUNTA



O que vc acha de usar objetivo de cadastro nativo do facebook para captar clientes?

VICTOR DOS ANJOS



Nunca testei. Pode ser uma boa.

ALUNO PERGUNTA



Vitão, tenho uma empresa também, estamos com 5 clientes atualmente, temos designer, copy e 2 gestores... Hoje vc oferece a estrutura inteira pro cliente?

VICTOR DOS ANJOS



Não, temos apenas uma equipe para lançamentos. Para e-comm, indicamos os profissionais de confiança para fazerem.

ALUNO PERGUNTA



As recomendações são 100% naturais ou vocês fazem algum incentivo, member get member, etc?

VICTOR DOS ANJOS



Não fazemos ainda, mas é uma boa.

ALUNO PERGUNTA



Vai testar tiktok ?

VICTOR DOS ANJOS



Eu não gosto muito do público do TikTok. Principalmente na captação B2B.



@TRAFEGOCOMVICTOR