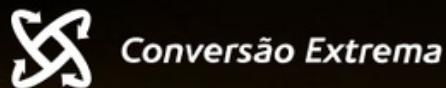


# Aprendizados dos Extremos

MENTORIA COM ARTHUR VALERA

19/12/22





Marcilio Prado

Segmentação por raio não deve ser tão "quebrada". Raio maiores favorecem à distribuição dos anúncios.

Curtir Responder 1 d

3



Leandro Anselmo

10 WhatsApp equivale a 1 Ligação !

Curtir Responder 1 d



Edmilson De Oliveira Matos

- A regra sempre é oferecer do alto ticket para o menor ticket  
- Venda no um a um pelo telefone

Curtir Responder 1 d



Felipe Souza Dos Santos

Venda no um a um!!!! e não por mensagem

Curtir Responder 1 d

1



Reinaldo Oliveira

O pagamento deve ser o mais rápido possível e indicar o motivo....

...

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Virgínia Araújo

Conversar por ligação ou vídeo chamada com meu lead é mais possível converter.

Curtir Responder 1 d Editado



João Gabriel

Cobrar antecipado para gerar comprometimento da contraparte para não perder a coisa mais valiosa que temos que é o TEMPO..

Curtir Responder 1 d



Pedro Henrique

Foco! Cara terminou o curso em 3 meses e está tendo resultado! 😍

Curtir Responder 1 d



Beto Oliveira

Não segmentar muito os anúncios por renda e/ou sexo no início da campanha sem ter plena certeza.

Curtir Responder 1 d



Gisele Zimmer Samagaia

Você precisa ouvir mais seus clientes... E nunca responda não, mas sim o preço oferecendo o seu serviço que ele pode pagar!

Assista as aulas, capriche nas LPs e anúncios!! E por último... Não culpe o Google ou o Facebook se o lead chegou e você não conseguiu vender!

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Vinicius Costa

Em caso de prestadores de serviço, utilizar wpp somente para agendamento, ligação no 1x1 converte mais

Curtir Responder 1 d



Rafael de Melo

Funil de Metricas! Time de vendas. Landing Page focada para conversao.

Curtir Responder 1 d



Renata Fais Guerreiro

Quando a rede de pesquisa não gasta o orçamento diário, devemos aumentar o público (ex. Expandindo a idade, e/ou o raio de localização, e/ou os horários de anúncios, e até acrescentando desconhecidos)

Curtir Responder 1 d



Vitor Oliveira

Hoje eu vi que sim é possível ter resultado, com comprometimento e garra tudo é possível.

Formas de você abordar o cliente, maneiras diferentes de oferecer seu serviço.

Quanto menos eu ganho mais tempo preciso me dedicar em VENDER.

A importância de se ter uma headline bem persuasiva, fugir de palavras muito vagas.

Quando se tem um funil de métricas, facilita o trabalho na hora de encontrar os erros.

Segmentar demais pode não ser muito bom, pois o público fica muito pequeno e não consegue gastar toda a verba.

Separar os conjuntos de anúncios, deixando eles mais específicos.

Curtir Responder 1 d



Joacir Felisberto

Não basta ter cliques qualificados, tenho que disponibilizar tempo para vender.

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema