



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// QUANTO SOLICITAR DE INVESTIMENTO?

Nessa aula iremos falar sobre o alinhamento que devemos ter com o nosso cliente em relação ao valor investido e quanto será voltado ao resultado. Esse alinhamento é muito importante pois se você não apresentar de forma correta mesmo que você gere um bom retorno a expectativa dele vai estar tão alta que ele vai se decepcionar.

Primeiro ponto é **quanto eu devo solicitar ao cliente de investimento em anúncios?** Para chegar nesse resultado precisamos saber é **Quanto o seu cliente pode investir?** Não adianta chegamos com orçamentos de 100, 150, 200 reais por dia se o seu cliente não tem condições para tal. Converse com o seu cliente, entenda o quanto ele está disposto e o quanto ele pode gastar por dia nos anúncios.

Agora vamos para a segunda etapa, que é o **alinhamento de expectativas** diante aquele investimento com o cliente. Basicamente você vai explicar para seu cliente que dentro do gerenciador de anúncios existe o custo por lead. Você não precisa dar detalhes do que é isso para eles, ele pode ficar um pouco perdido, só explique o básico, diga para ele que cada pessoa que clicar para enviar uma mensagem no WhatsApp do seu cliente vai ter um certo custo.

Você não pode garantir para o seu cliente exatamente quanto vai custar o lead porque o custo pode variar por diversos aspectos. Pode ser o criativo, pode ser uma sazonalidade de mês, pode ser o público, podem ser diversos pontos. Então, o que você deve fazer é mostrar uma linha para o seu cliente, por exemplo, se você fechar com o seu cliente e ele estiver de acordo com o gasto por dia de 10 Reais, isso ao mês dará 300 Reais investido em anúncios, contando que ele vai investir no final de semana, o que você vai falar para o seu cliente?

Olha com o investimento de 300 BRL no mês se o custo por lead ficar entre 50 centavos e 2 BRL, você terá tantas conversas iniciadas. Mas não adianta se o seu cliente tiver um péssimo atendimento e você jogar pessoas extremamente qualificadas para lá. As pessoas não vão ser bem atendidas e consequentemente, não vão comprar o produto. Então isso também tem que estar alinhado com o seu cliente, você tem que alinhar com ele que ele vai precisar de um funil de WhatsApp, ele vai precisar de um bom atendimento para que essa conversão ocorra.

A sua função é levar tráfego qualificado para a empresa dele e a função do atendimento dos funcionários dele é converter esse tráfego. Então você vai explicar para ele que, se ele tiver um bom atendimento, cerca de 50 a 60% das pessoas que chamarem ele vão fazer o fechamento e você pode pegar números reais para mostrar mais ou menos uma média de lucro.