

Aula Inaugural 2.0

Tudo que eu preparei pra vocês

Como eu recomendo assistir?

Persuasão, promessas e emoções

Cadeia de Crenças

Arrumando a Casa

Estrutura de campanhas, grupos e anúncios

Anúncios persuasivos para resultados rápidos

Páginas focadas para o público certo

Cuidado com estratégias de lance

Ferramentas de abandono

Spartans

Aula Inaugural 2.0

1. Tudo que eu preparei pra vocês

1.1. Ambiente do Aluno

1.1.1. 1. Aulas e exercícios e ordem dos módulos

1.1.2. 2. Suporte texto com contexto

1.1.3. 3. Suporte ao vivo

1.1.4. 4. Grupos Telegram e Facebook

1.1.5. 5. Regras dos grupos

1.1.6. 6. Problemas administrativos

1.1.6.1. suporte@adrianogianini.com.br

1.1.7. 7. Batismo do grupo

1.2. Qual é o meu papel no curso?

1.2.1. Ser um guia para que você construa sua Máquina de Tráfego e Conversão e não dependa de mim após o Máquina

1.2.1.1. Como você acha que é...

1.2.1.1.1. Faço uma pergunta e o Adriano me dá o caminho das vendas infinitas

1.2.1.2. Como você ficaria feliz...

1.2.1.2.1. Duas ou três perguntas, duas noites sem dormir e já estou vendendo todos os dias

1.2.1.3. Como será...

1.2.1.3.1. Conhece a Ti Mesmo e tua incompetência e tudo ficará mais fácil

1.2.1.3.1.1. Há perguntas que nem eu respondendo em vídeo você vai entender...porque muitos de vocês pularam etapas

1.2.1.3.1.2. Estão em conteúdos que exigem outros conteúdos pré-requisitos para entenderem

1.2.1.3.1.3. Não sei quantas coisas estão sendo construídas

1.2.1.3.1.3.1. Sua mentalidade

1.2.1.3.1.3.2. Seu conhecimento em Marketing

1.2.1.3.1.3.3. Seu conhecimento em Google Ads

1.2.1.3.1.3.4. Seu conhecimento em Estratégias

1.2.1.3.1.3.5. Diferenciais para o seu Negócio

2. Como eu recomendo assistir?

- 2.1. 1. Módulos 1 a 3 sem exceção
- 2.2. 2. Façam os exercícios, mesmo os experientes
- 2.3. 3. Assistam as consultorias ao final de cada módulo
- 2.4. 4. Assista novamente sobre os assuntos mais complexos
- 2.5. O módulo 1 é a base pra você ter sucesso no Marketing Digital
 - 2.5.1. 1. Pressa e ansiedade por resultados são armadilhas
 - 2.5.2. 2. Documento de persona feito

3. Persuasão, promessas e emoções

- 3.1. O que é persuasão e o que é manipulação?
 - 3.1.1. Persuadir é...
 - 3.1.2. Manipular é...
- 3.2. O que nós precisamos para persuadir nossa audiência?
- 3.3. Pré-suasão
 - 3.3.1. Antes de ser...você precisa parecer
- 3.4. Emoções
 - 3.4.1. Nós somos racionais ou emocionais?
 - 3.4.2. O que nos move mais, o racional ou o emocional?

3.4.3. Quais as emoções da sua persona?

3.4.3.1. Medo

3.4.3.2. Ganância

4. Cadeia de Crenças

4.1. O que é uma crença?

4.2. Quais as consequências de uma crença?

4.3. Cadeia de Crenças

4.3.1. Como construir uma cadeia de crenças?

4.3.1.1. Afirmações + Provas = crenças

4.3.1.2. O Maior erro do mercado é fazer PROMESSAS e AFIRMAÇÕES sem PROVAR o que está dizendo ao ponto de não restar dúvidas

4.4. Por que cadeia de crenças?

4.4.1. Para acreditar em uma coisa, muitas vezes precisamos acreditar em outras primeiro

4.4.2. Por isso liste todas as crenças e depois defina qual é a principal ou quais são as duas ou três principais

4.4.2.1. Existe vida fora da terra

4.4.2.2. Acreditar que ET existe

4.5. Onde devo aplicar o conceito da cadeia de crenças?

4.5.1. Vídeos, anúncios, páginas, etc

4.6. Onde aplicar Cadeia de Crenças imediatamente?

4.6.1. Site e discurso comercial

5. Arrumando a Casa

5.1. Pixel de Remarketing

5.2. Pixel de Conversão

5.3. Ambas estão no Módulo de Remarketing (Módulo 6)

6. Estrutura de campanhas, grupos e anúncios

6.1. SKAG

6.1.1. Uma única palavra chave por grupo de anúncio

7. Anúncios persuasivos para resultados rápidos

7.1. módulo 2 muda o jogo de muitos de vocês

8. Páginas focadas para o público certo

9. Cuidado com estratégias de lance

10. Ferramentas de abandono

10.1. Masterclass Otimização da Conversão | Adriano Gianini

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=nf78xRVdYxk>

Vídeo: <http:https://www.youtube.com/embed/nf78xRVdYxk?start=0>

11. Spartans

11.1. Grupo de Elite dos Alunos do Máquina