

Por onde começar?

1. Necessidade

- Google (Pesquisa)
- Assistir as aulas técnicas e teóricas
- Conta de anúncio
- Uma forma de pagamento
- Site (Recomendado) (TAG - GOOGLE /PIXEL - FACEBOOK)
- Definição do seu público-alvo (comprador).
- Campanhas.

2. Desejo

- Instagram e Facebook
- Assistir as aulas do módulo de insta/face
- Perfil pessoal no facebook;
- Fanpage no facebook;
- Conta comercial no Instagram;
- Gerenciador de negócios;
- Configuração;
- Conta de anúncio;
- Uma forma de pagamento
- Definição do seu público-alvo (comprador).
- Campanhas.
- Site (recomendado)

3. Do zero e não tem nada. (Prestando algum tipo de serviço)

- Gestor de tráfego;
- * Fixo;
- * Percentual do investimento em tráfego
- * Fixo + variável (lucro líquido)

- Programador;
- Construir sites;
- Consultor;
- Analista;
- Assessorias;
- Mídia social;
- Afiliado (vende produtos de terceiros)
- E-commerce;
- Copy (escrita);
- Designer;
- SAC suporte;

Gere o resultado para UM cliente.

- + objetivos de campanha para quem NÃO tem site, em comparação aos que tem.

Recomendado: Use os dois

1. Objetivo (venda, captura de lead, branding);
2. PÚBLICO comprador definido;
3. Metas alcançáveis;

4 Pilares:

1. Segmentação (público comprador)
2. Anúncios chamativos
3. Landing Page de alta conversão
4. Oferta ou promessa irresistível;

Campanhas otimizadas para vendas diretas.
(Objetivo de Conversão - Face/Google)

- Como que eu crio base? Audiência? Autoridade?

TOPO > FUNDO

Contratar Advogado (Google)
Remarketing (Facebook)