

# 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)