

Remarketing na Prática

Dia 1: Pessoa te chamou e recebeu a mensagem de saudação, você enviou os áudios conforme foi ensinado e quebrou as objeções dela

Dia 2: Vendeu ou acabou a conversa e ela não comprou

obs: se vendeu você ok, basta seguir o passo da aula "fechamento da venda"

obs: se não vendeu, siga os passos abaixo

Dia 4 (2 dias depois sem nenhuma interação): Mande uma mensagem para ela com algum conteúdo gratuito (pode ser uma isca digital que voce criou ou do produto), ou convidando para o seu canal do Telegram caso você tenha

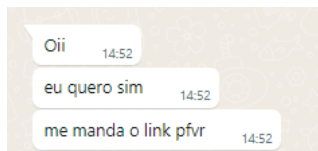
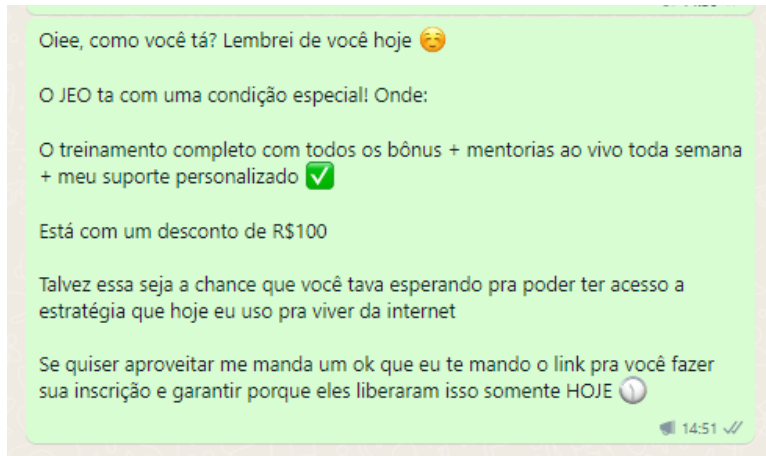
obs: nesse momento você inclui ela na sua lista de transmissão

Dia 11 (7 dias depois da última interação): Remarketing por lista mandando prova social pra gerar desejo (seus resultados ou de alunos que voce pode pegar na página de vendas) mande de 3 a 4 imagens + um texto, por exemplo:



Dia 18 (7 dias depois da última interação): Remarketing por lista mandando resultados de alunos/cursos por dentro com 3 imagens e um textinho

Dia 20 (2 dias depois da última interação): Mandar oferta com intensificação, ou seja, oferecer desconto ou alguns bônus seu exclusivo deixando claro que é somente aquele dia (por tempo limitado), por exemplo:



Dia 22: Mandar novamente provas sociais e começar o remarketing todo novamente até ela comprar

Observações importantes:

- 1) É sempre importante você compartilhar provas sociais nos seus status. Isso contribui para aumentar o desejo e a confiança
- 2) Se as pessoas pedirem ou acabarem comprando, retire elas da lista renomeie e coloque a etiqueta nela para não ficar ofertando mais
- 3) Não seja desesperando em ficar mandando link para as pessoas, vá conversando e gerando desejo nelas