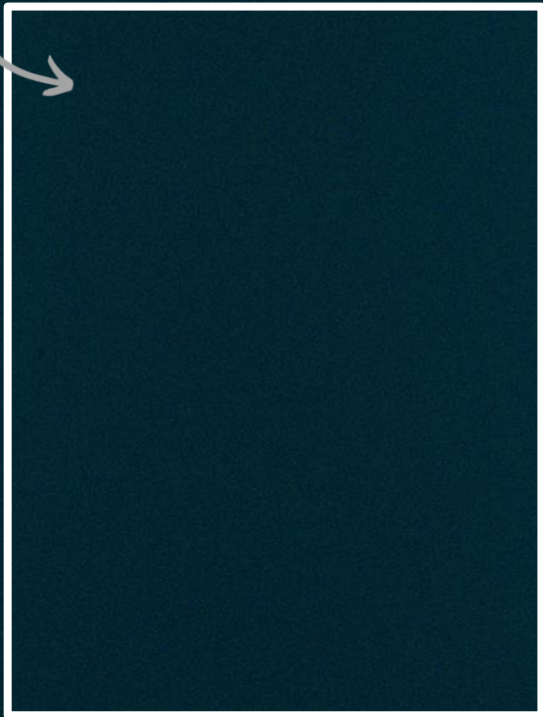


Coloque uma foto
sua ou a logo da sua
empresa.



Prazer, **[seu nome]**

1. O que eu faço
2. A ligação vai durar em média [tempo da ligação]
3. Meu papel aqui é [objetivo do cliente]
4. Eu não estou aqui para te vender algo que você não precisa

Conte um pouco sobre suas experiências, expectativas profissionais e seu objetivo com a reunião: entregar uma consultoria gratuita.

Fale mais sobre como os anúncios podem [objetivo do cliente].

"Talento vence jogos, mas é o trabalho em equipe ganha campeonatos".

- Michael Jordan

Coloque aqui uma frase que te representa.



Prazer, **Pedro Sobral**

Ensino a gestores de tráfego qual o caminho mais rápido para ganhar dinheiro online através da gestão de tráfego pago sem precisar aparecer.

Estou fazendo isso agora através do nosso evento Desafio do Gestor de Tráfego, que vai durar 1 semana.

Meu papel aqui é te entregar mais conteúdo do que qualquer curso de tráfego do mercado.

Eu não estou aqui para te vender algo que você não precisa.

"A Comunidade Sobral de Tráfego é o melhor lugar para você aprender tráfego pago".

- Mark Zuckerberg, CEO do Meta Ads

COMO FUNCIONA O **TRÁFEGO PAGO?**

1 - Orçamento

2 - Objetivo

3 - Público

4 - Anúncios

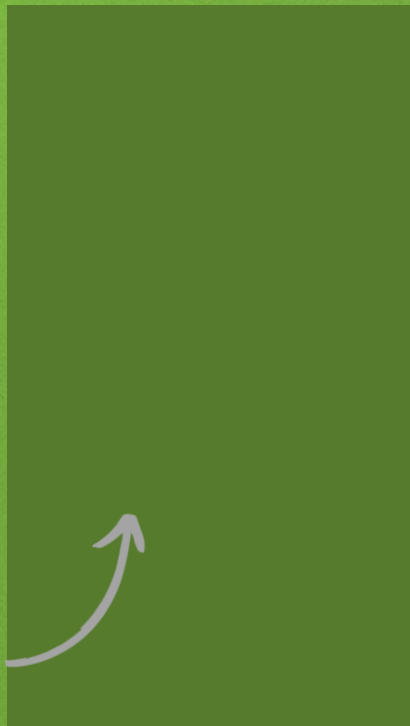
Nesse e no próximo slide, você vai dizer que pesquisou anúncios que o seu cliente pode utilizar (se lembre, essa ligação é uma espécie de CONSULTORIA).

ANÚNCIOS APLICÁVEIS

Use a biblioteca de anúncios
(<https://www.facebook.com/ads/library/>)
para encontrar anúncios no formato FEED,
para que a pessoa para a qual você está
apresentando possa se inspirar.



ANÚNCIOS APLICÁVEIS



Use a biblioteca de anúncios
(<https://www.facebook.com/ads/library/>)
para encontrar anúncios no formato STORIES
E REELS, para que a pessoa para a qual você
está apresentando possa se inspirar.



1

Estratégia para o seu negócio.

Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio.

2

Estratégia para o seu negócio.

Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio.

3

Estratégia para o seu negócio.

Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio.

4

Estratégia para o seu negócio.

Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio. Explique a estratégia para o seu negócio.



Coloque aqui estratégias e na ordem que você quer executá-las. Explique falando a importância de cada uma e o motivo da ordem.

1

Seleção de objetivos precisos.

O mais indicado para o seu negócio é utilizar objetivos de engajamento que vão levar as pessoas para o WhatsApp.

2

Seja famoso no seu bairro.

Anúncios focados somente no público mais propenso a comprar de você: as pessoas a sua volta.

3

Geração de contatos segmentados.

Com o poder de segmentação da Meta e Google Ads, vamos conseguir atrair leads de alta qualidade prontos para converter.

4

Domine o topo da pesquisa do Google.

Seja o médico que está sempre no topo da pesquisa do Google na sua cidade.

SÓ O DONO DO NEGÓCIO SABE **ONDE** **O CALO APERTA...**

Aqui você vai dizer que por mais que tenha pesquisado anúncios e pensado em estratégias, somente o dono do negócio pode te dizer quais são as dores dele.

Faça perguntas como:

- Qual é a sua maior dificuldade para atrair clientes?
- Já anunciou online? Teve resultados? (se não anunciou pergunte o porquê)
- Hoje qual é sua grande dor em relação a marketing e divulgação.
- Você está satisfeito com seus resultados atuais?
- Quais são suas maiores dificuldades?
- Qual o efeito do [INSATISFAÇÕES/DIFICULDADES QUE ELE TE CONTAR] no seu negócio?

ESCUTE, ESCUTE E ESCUTE MAIS.

[FULANO], POSSO TE FAZER UMA
PROPOSTA **PROPOSTA?**

OBRIGADO

E-mail

Insira seu email

Telefone

Insira seu telefone

Instagram

@seuinstagram



Coloque aqui suas
informações de contato.