

DESAFIO DA
GESTÃO DE TRÁFEGO

AULA 5
RESUMO

**O PLANO PRÁTICO PARA
FAZER 10 MIL POR MÊS
COMO GESTOR DE
TRÁFEGO**

O DESAFIO DA GESTÃO DE TRÁFEGO CHEGOU AO FIM, MAS SUA MUDANÇA DE VIDA PODE COMEÇAR AGORA

Você esteve comigo durante 5 longas aulas e, com certeza, aprendeu muito. **O meu objetivo sempre foi compartilhar tudo o que eu sei para que você consiga sair da inércia** para mudar sua vida para sempre.

Como você já sabe, o tráfego pago mudou a minha vida e a vida das pessoas que eu amo. Certamente, o dinheiro não é tudo neste mundo, mas você vai concordar comigo que ele pode resolver muitas situações ruins todos os dias.

E eu sei que você não quer continuar no mesmo lugar que está agora. Se você estivesse conformado e satisfeito com a sua atual situação, com certeza você não estaria lendo este material agora.

Se você está aqui é porque algo te incomoda agora. Por isso eu te pergunto: **o que você faria se sua vida financeira fosse diferente hoje?** O que você faria se tivesse uma profissão que te permitisse trabalhar de qualquer lugar do mundo?

O que você faria se conquistasse mais liberdade? Como você se sentiria sabendo que dinheiro não é um problema para você? Neste material eu vou te apresentar um plano prático para que todas essas perguntas sejam respondidas e para que seus sonhos sejam possíveis.

A seguir vai entender como é possível **faturar de 5 a 10 mil por mês com anúncios online** através de um método que eu desenvolvi ao longo dos últimos 8 anos como gestor de tráfego.

MAS ANTES DE PROSSEGUIRMOS: O QUE APRENDEMOS DURANTE AS ÚLTIMAS 4 AULAS?

- **Aula 1:** Como funcionam os anúncios online: o guia definitivo
- **Aula 2:** Como anunciar no Instagram para vender o que você quiser
- **Aula 3:** Como aparecer no topo da pesquisa do Google
- **Aula 4:** Como prospectar, precificar e fechar os melhores clientes de tráfego pago

Se você já estiver devorando essa tonelada de conteúdo que [eu já disponibilizei no SubidoFlix](#), eu tenho certeza que você já está largando na frente de um monte de gente que veio só para assistir às aulas.

Mas se você ainda está paralisado, entenda de uma vez por todas: **não tem como mudar sua vida, se você continuar fazendo as coisas do mesmo jeito.** É fácil querer um futuro melhor; o difícil é colocar em prática tudo o que eu te ensinei nas últimas aulas. E em momento algum eu prometi que seria fácil. Tráfego pago é simples, mas exige constância.

“Mas, Pedro, o que eu faço agora que eu recebi um ‘sim’ de um potencial cliente?”

É sobre isso que vamos trabalhar nas próximas páginas!

COMO VENDER MAIS: O PLANO PRÁTICO PARA FATURAR ATÉ 10 MIL POR MÊS

Existem **três maneiras para vender mais**:

- Vender para mais pessoas;
- Vender mais caro para as mesmas pessoas;
- Vender outros serviços para as mesmas pessoas.

E para faturar até 10 mil por mês o plano prático é simples:

- Feche com 1 cliente que te paga R\$1000,00;
- Feche com 2 clientes que te paguem R\$5000;
- Feche com 5 clientes que te paguem R\$2000;
- Feche com 10 clientes que te paguem R\$625,00;
- Feche com 20 clientes que te paguem R\$500,00.

“Poxa, Pedro, só isso?”

É simples mesmo, mas para alcançar esse objetivo eu te aconselho a:

1. Ter uma meta;
2. Definir o processo;
3. Jogar fora a meta e focar no processo.

A primeira coisa que você precisa ter em mente, com muita clareza, é onde você quer chegar. Porém, apenas isso não basta. Você precisa entender o

processo que vai fazer você alcançar esse objetivo.

Este é o ponto dois: **extraia o processo e entenda o que precisa ser feito todos os dias para conquistar sua nova rota.** E depois de entender cada passo, coloque todas as suas energias no novo processo.

Entenda também que existe uma equação na prospecção:

$$\mathbf{1 \text{ cliente} = x \text{ reuniões} = y \text{ mensagens respondidas} = w \text{ abordagens} = z \text{ perfis selecionados}}$$

No final das contas o processo se resume em entrar em contato com mais pessoas. Quanto mais pessoas você abordar, maiores são suas chances de conseguir fechar mais contratos.

“Mas como fechar mais contratos, Pedro?”

Lembre-se que se você aplicar tudo o que eu te mostrei no material da aula 4, as chances de fechar mais clientes aumentam muito. **Porém, não adianta fazer o dever de casa e entregar uma reunião ruim.**

FAÇA A MELHOR REUNIÃO DE VENDAS POSSÍVEL COM ESTES PASSOS

As orientações que vou compartilhar com você agora eu ainda uso todas as vezes que vou fechar com algum cliente:

>> Garanta que seu cliente esteja na reunião

Assim que o cliente responder que deseja agendar uma reunião com você, envie uma mensagem, via e-mail e WhatsApp, confirmando a data e o dia do encontro.

Nesta mensagem, faça alguns pedidos como:

- Confirme, por gentileza, que você recebeu a mensagem;
- Não se atrase, pois tenho muitas informações para compartilhar com você e uma reunião na sequência da nossa;
- Caso tenha sócios, fique à vontade para convidá-los para nossa reunião;
- A reunião será gravada para que eu possa fazer a ata posteriormente;
- Anote suas dúvidas sobre anúncios e traga para a reunião para que possamos discutir.

>> Envie uma mensagem confirmando a reunião

No dia do encontro, envie outra mensagem para confirmar a reunião. Pode ser algo como:

“Olá, estou passando para confirmar nossa reunião hoje, às 10 horas”.

>> Caso o cliente não apareça, envie outra mensagem no horário a reunião

Não fique com raiva, caso você tome um bolo e nem esqueça o cliente de uma vez por todas. **Envie uma mensagem educada, algo como:**

“Olá, fiquei esperando por você no horário que agendamos. Sei que imprevistos acontecem e, por isso, caso queira reagendar, por favor me avise”.

>> Use a regra dos 11 não

Não ache que estas regras são desatualizadas porque elas podem garantir seu bom desempenho na hora da reunião:

- Não se atrase;
- Não pense que as aparências não importam;
- Não seja genérico;
- Não deixe de fazer a lição de casa;
- Não use a voz da derrota;
- Não pareça desesperado;
- Não seja arrogante;
- Não force intimidade;
- Não use “eu acho”;
- Não deixe de sorrir;
- Não dispense o seu roteiro.

>> Comece a sua consultoria e dê o seu melhor

Eu sei que na hora de fazer a consultoria você vai ficar nervoso, mas acredite: isso é normal. **Tenha em mente que nesta reunião você precisa cumprir com alguns objetivos:**

- Gerar valor gratuitamente;
- Entender a situação do cliente;
- Identificar gargalos e problemas através do método SPIN (Situação, Problema, Implicação, Necessidade);
- Mostrar que você resolve o problema do cliente;
- Agendar / fazer a proposta comercial.

“Nossa, Pedro, eu ainda me sinto inseguro nesse processo de montar uma reunião com o cliente?”

Calma! Eu não ia deixar você sem instruções. Como eu sou um pai e não um padrasto, eu preparei o **modelo de proposta de parceria e você pode baixar agora no SubidoFlix.**

Com este modelo em mãos, você não vai se perder dentre tantos pontos importantes que devem ser trabalhados neste encontro importante. **Além disso, com este material você poderá deixar mais claro para o seu cliente o seu compromisso com o negócio dele.**

Se depois de toda conversa ele quiser fechar uma parceria, eu aconselho que você marque uma nova reunião para que a proposta comercial seja apresentada de forma detalhada. **O modelo de proposta comercial pode ser acessado no SubidoFlix agora mesmo.**

E não use um contrato fixo. Grave as reuniões para usar este material como um respaldo para suas decisões e para que as obrigações do cliente não sejam esquecidas.

PEDRO, SERÁ QUE EU ESTOU PRONTO PARA ENCARAR ESTA RESPONSABILIDADE?

Não, você não está!

E eu estou sendo sincero porque eu não sou como muitos na internet que dizem “*você pode começar agora de qualquer jeito que vai dar certo*”. Não é assim que funciona.

Quantas pessoas você conhece que trabalham duro todos os dias e mesmo assim estão na mesma situação? Com certeza você conhece muitas assim. Isso significa que não basta dar duro todos os dias.

Para viver uma mudança de vida através do tráfego pago você precisa entender como **executar o seu trabalho com excelência, conhecimento técnico e aprimoramento contínuo.**

E é com esse objetivo que eu criei a Comunidade Sobral de Tráfego.

A Comunidade é o ambiente perfeito para você se tornar um gestor que fatura de 5 a 10k por mês.

E para quem NÃO é a Comunidade Sobral de Tráfego?

A Comunidade não é para os acomodados que acham que a vida vai trazer tudo em uma bandeja com um Toddynho gelado do lado. **Não é para quem se contenta com pouco, nem para aqueles que ainda não**

alinham suas expectativas sobre os próximos passos. Se você é alguém que aceita o que a vida te dá, a Comunidade não é para você.

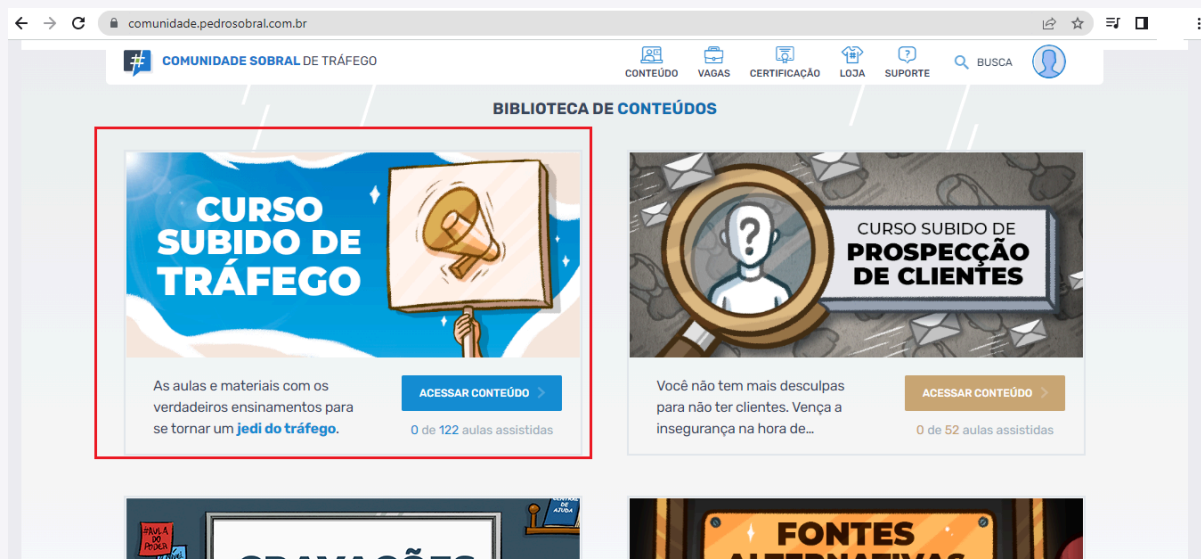
Então, para quem é a Comunidade Sobral de Tráfego?

É para quem quer se tornar gestor de tráfego ou para aqueles que querem fazer a gestão do tráfego do próprio negócio. **É para aqueles que não têm tempo a perder e querem chegar lá mais rápido.** Se você não quer ficar errando sozinho, mas deseja aprender com quem já trilhou esse caminho, então vem que a Comunidade te espera!

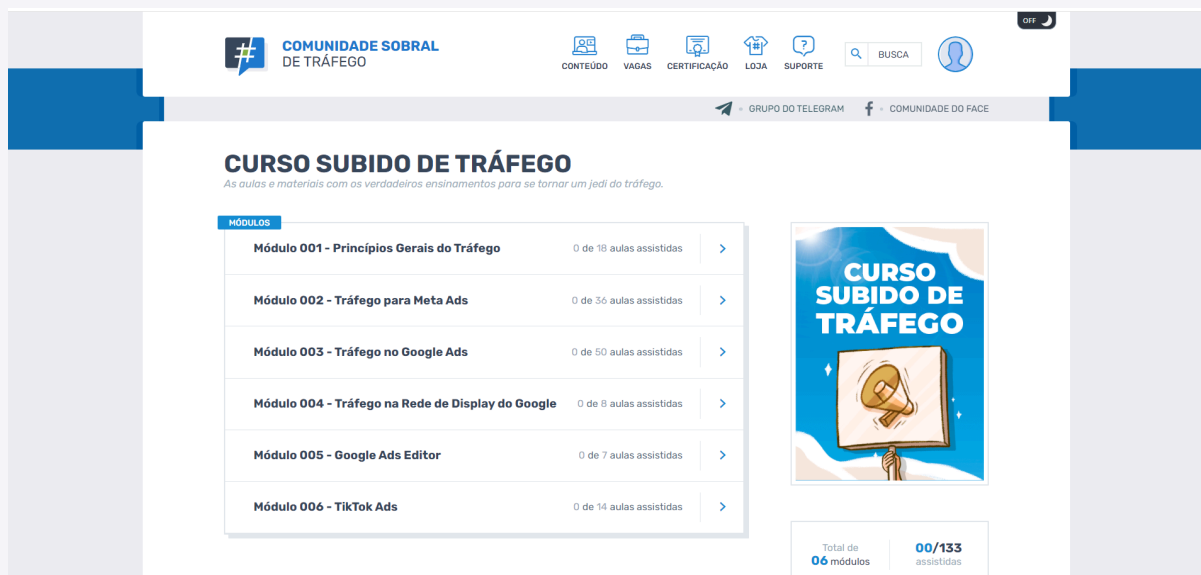
Entenda que a maioria dos professores que você vai encontrar por aí no mercado compartilham apenas teoria sobre o tráfego pago, mas dentro da Comunidade Sobral você vai encontrar teoria e prática.

E o que tem dentro da Comunidade Sobral de Tráfego Pago?

A espinha dorsal da Comunidade é o **Curso Subido de Tráfego**. Esse curso se debruça sobre as principais fontes de tráfego atualmente. E sem medo de errar, eu te afirmo que este é o curso mais completo na internet sobre tráfego pago. Você não vai encontrar outra plataforma tão completa quanto esta:



Não importa se você é um iniciante porque o curso é a jornada do 0 ao avançado. Você vai compreender **como fazer as configurações dentro do Meta Ads, Google Ads, na Rede de Pesquisa, no YouTube, na Rede de Display do Google e no Google Ads Editor**. Eu configuro as campanhas junto com você para que a teoria e prática sejam nítidas no seu processo de aprendizagem:

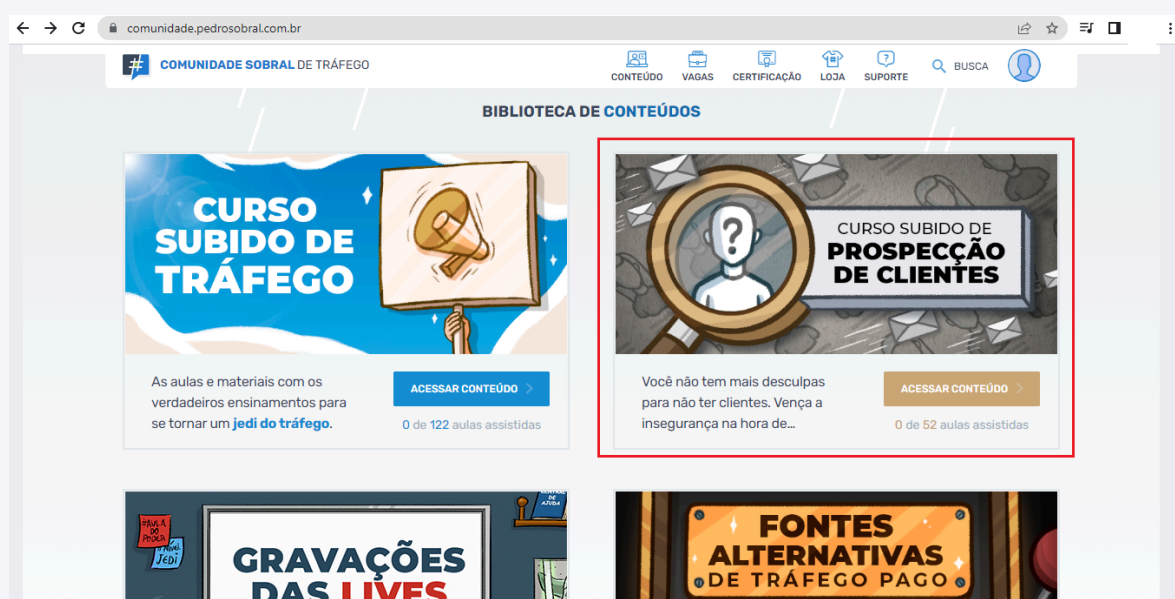


Cada aula é acompanhada por um material de apoio em PDF com o passo a passo da configuração das ferramentas, caso você prefira estudar

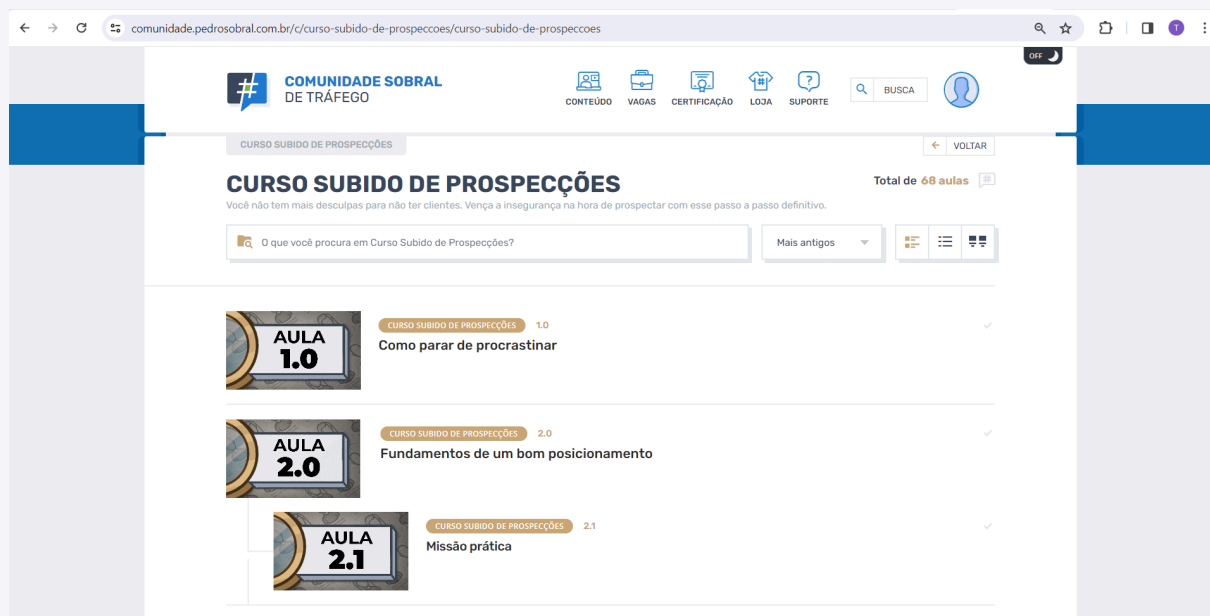
através da leitura. Imagine poder contar com um PDF como este em cada aula assistida? Pois é! Dentro da Comunidade você terá acesso:



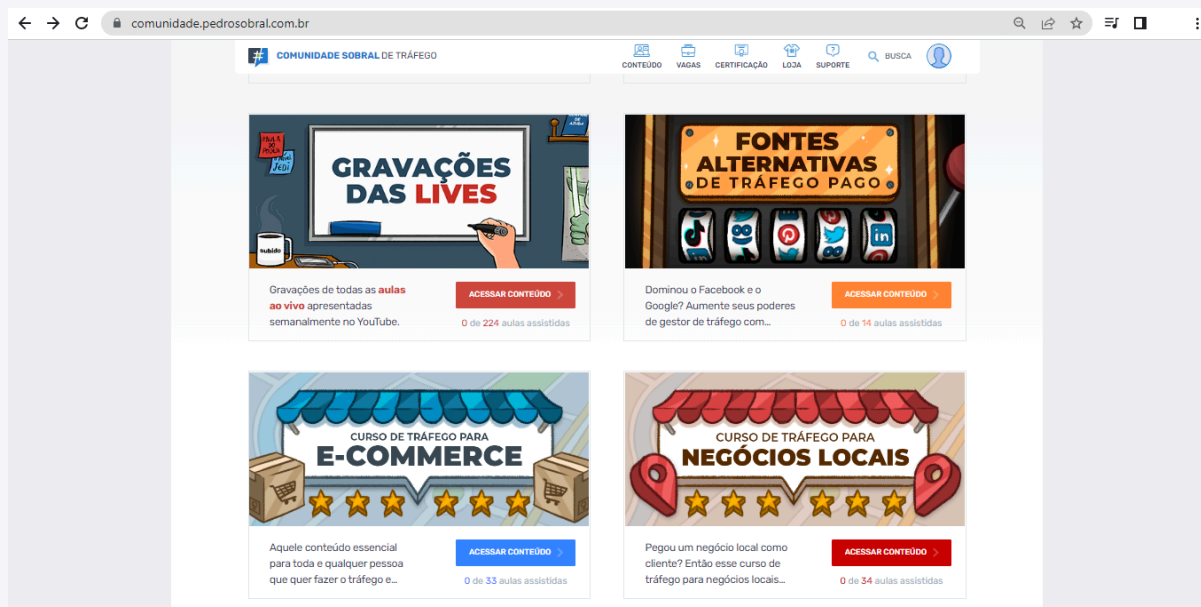
Só esse curso já valeria a pena. Mas eu não quero só te ensinar tráfego pago. O meu compromisso aqui é te fazer nadar de braçada em piscinas cada vez maiores. E para cumprir com esse compromisso, dentro da Comunidade você poderá acessar o **Curso Subido de Prospecção de Clientes**:



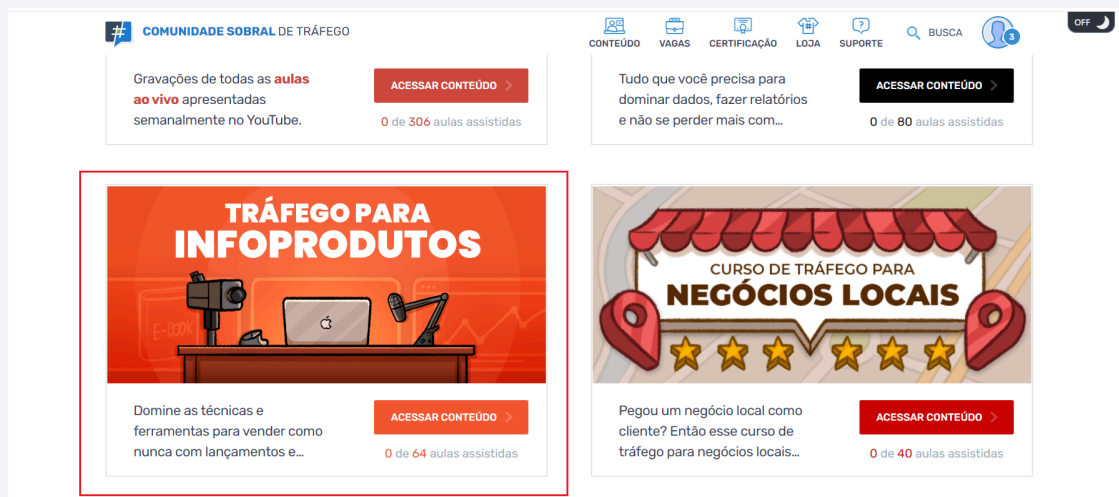
São 68 aulas explicando todo o meu método de prospecção, ou seja, você vai entender como construir uma boa abordagem, vai conhecer melhor o que você vende, os nichos que pagam bem, quais são os métodos de prospecção existentes (e como usá-los), além de conhecer métodos para precificar seu trabalho. **Nesse curso eu vou te ensinar a encontrar seus clientes e cada aula tem uma missão prática para você já partir para o campo de batalha:**



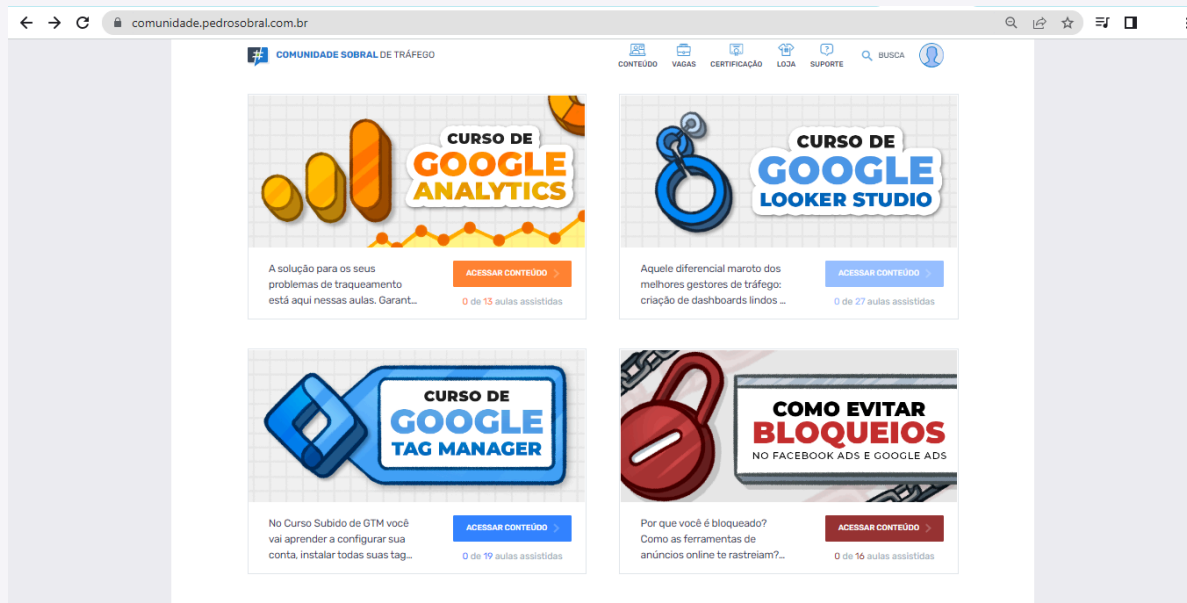
Só esses dois cursos já valeriam e MUITO a compra da Comunidade Sobral de Tráfego. Porém, eu entrego muito mais do que eu prometo para servir de exemplo para você. **Dentro da Comunidade você vai encontrar todas as gravações das 304 aulas que eu já dei aqui no YouTube,** um Curso sobre as Fontes Alternativas de Tráfego Pago (TikTok Ads), Curso de Tráfego para E-commerce e para Negócios Locais:



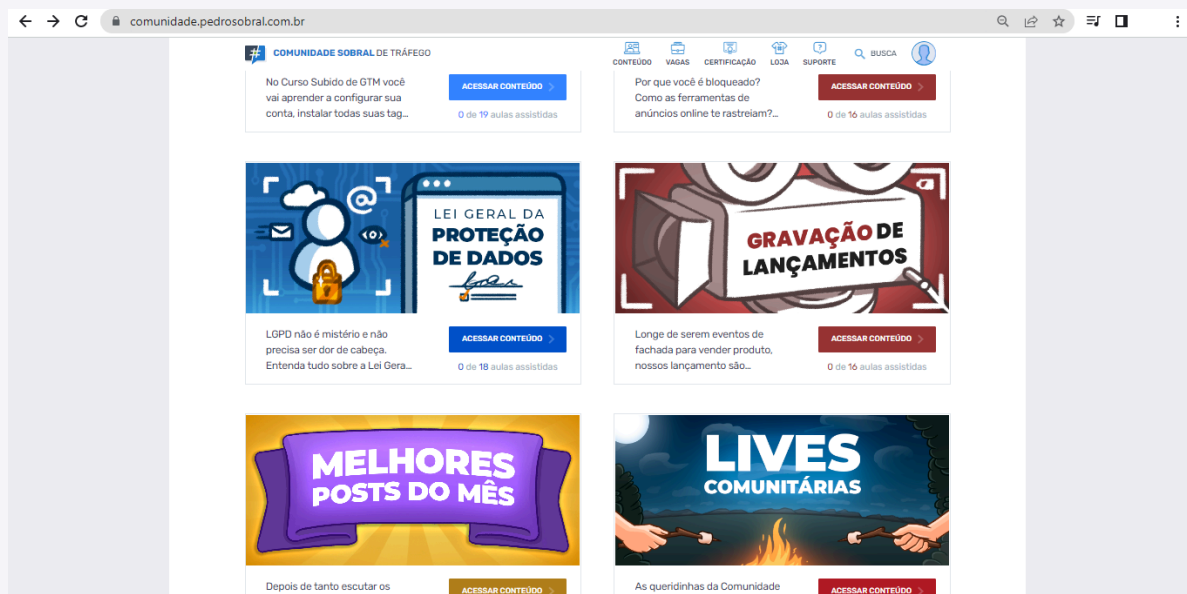
Há pouco disponibilizamos o **Curso de Tráfego para Infoprodutos**. Nele você vai encontrar dois módulos: **Tráfego pago para lançamentos e Tráfego pago para Perpétuo**. Em 64 aulas você vai dominar as técnicas que dão mais retorno financeiro no mercado digital:



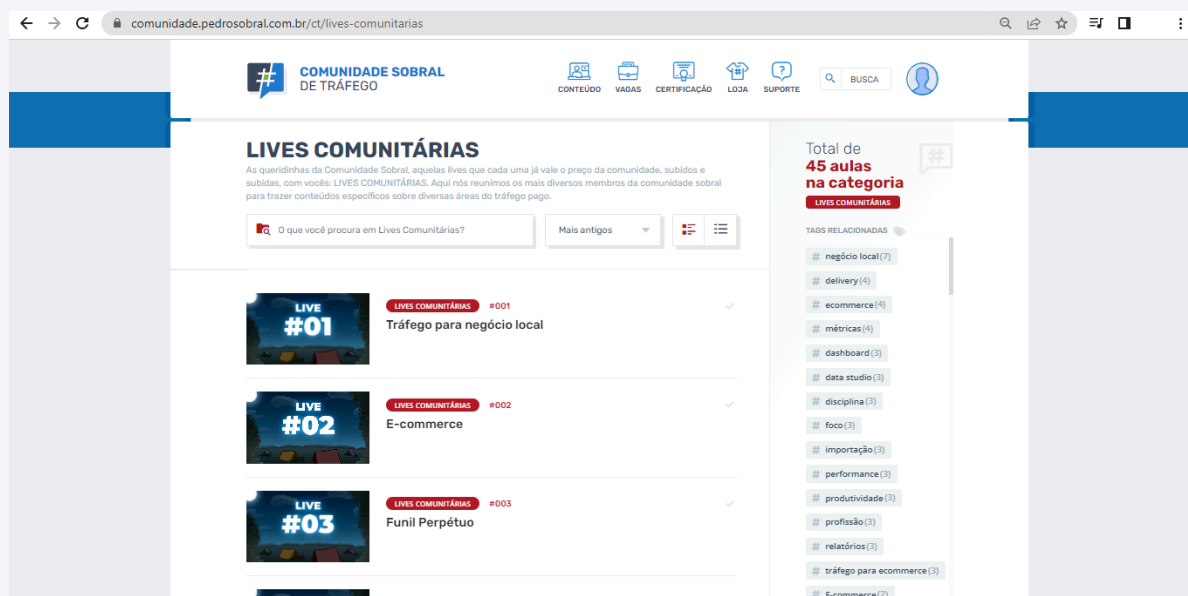
Além disso, você vai encontrar cursos para resolver problemas pontuais dentro das fontes de tráfego pago:



Você vai poder estudar e aprimorar seus conhecimentos sobre a Lei Geral de Proteção de Dados, como também vai poder assistir aos lançamentos já realizados. Além disso, as **Lives Comunitárias acontecem semanalmente e são uma oportunidade para aprender** com outros colegas dentro da Comunidade que já estão no campo de batalha:



Nas Lives Comunitárias você vai conhecer o trabalho de outros gestores de tráfego em nichos de mercado específicos e com certeza muitos *insights* vão surgir:

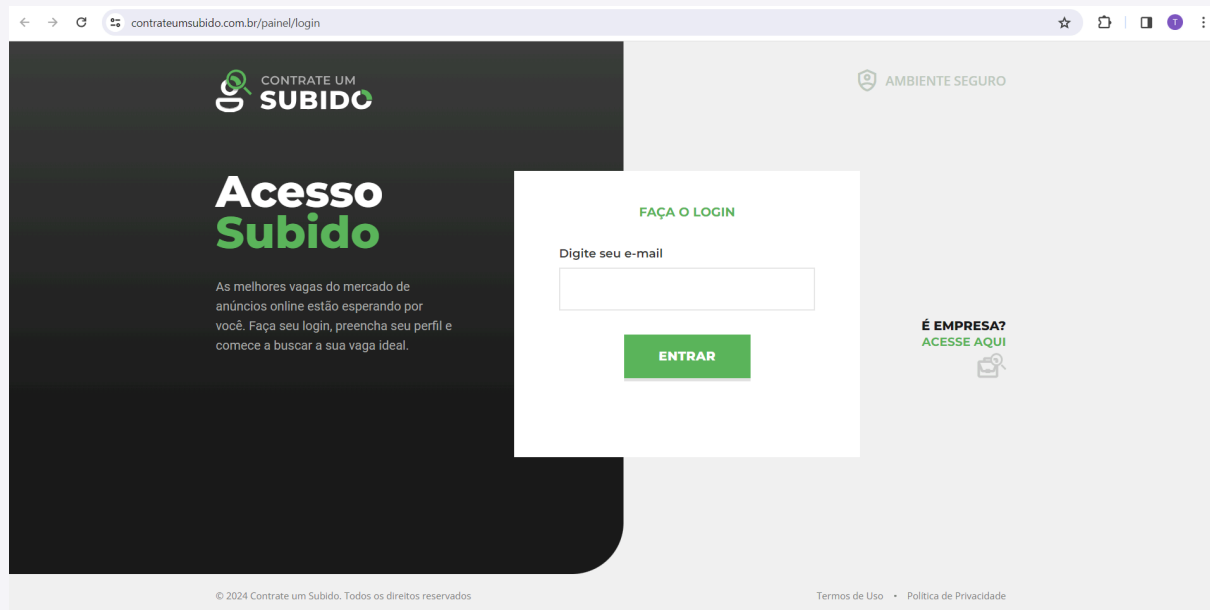


Você poderá receber sua **Certificação Subido de Tráfego** tanto do **Facebook Ads**, quanto do **Google Ads** ao se submeter às provas. Muitas empresas consideram essa aprovação como mais importante do que os próprios certificados das fontes de tráfego:



“Mas, e se eu não conseguir um emprego?” Não se preocupe. Nós temos um sistema de vagas dentro da Comunidade: o **portal Contrate um**

Subido. Dentro dele você vai poder acessar vagas, como também oferecer seus serviços como gestor de tráfego:



Você poderá acessar a Comunidade no Facebook com mais de 50 mil alunos ativos. Dentro dessa comunidade você vai tirar suas dúvidas, aprender com outros gestores, compartilhar suas vitórias e crescer todos os dias.

“E quanto custa tudo isso, Pedro?”

Toda essa tonelada de conteúdo custa apenas R\$1.997,00. Mas você pode adquirir a Comunidade Subido de Tráfego com R\$300,00 de desconto. Então, entre em contato com a nossa equipe e já garanta a sua vaga, pois esse desconto estará disponível por tempo limitado.

Te espero dentro da Comunidade Sobral de Tráfego!