



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ESTRATÉGIA NÍVEL 3 NA PRÁTICA!

Neste funil vamos criar uma campanha também de mensagem ou conversão para **somente os clientes que já frequentam a empresa**, vamos pedir a lista dos clientes para a empresa e criar essa lista no Facebook.

No anúncio vamos colocar um criativo indicando alguma promoção, data comemorativa, evento, combos. O objetivo é conscientizar os clientes da promoções e combos para que façam seu pedido, pois esses clientes já conhecem a empresa e já confiam no produto.

Essa estratégia funciona tão bem porque vamos lembrar as pessoas que já compraram do cliente, que elas podem comprar novamente dele, que ele está fazendo uma promoção. Muitas pessoas compram uma vez do seu cliente e elas não compram de novo, porque ele não aparece frequentemente para essas pessoas, ele não mostra as promoções dele, mas com essa estratégia você vai conseguir mostrar todas as promoções do seu cliente para essas pessoas que já compraram uma vez dele, é muito mais fácil nós vendermos uma segunda vez para quem já comprou do que nós vendermos para um público novo.