



WORKBOOK

SEMANA DE PREPARAÇÃO

MISSÃO: DIA 02



HACKERS DO
MARKETING

Checklist da missão:

- ☐ Assistir a aula explicativa na área de membros
- ☐ Crie a pesquisa no google forms seguindo o vídeo
- ☐ Faça um stories divulgando a pesquisa ou poste em grupos no facebook ou faça um anúncio
- ☐ Colha as respostas
- ☐ Identifique em busca do que eles mais estão
- ☐ Poste no grupo: MISSÃO CONCLUÍDA.

PERGUNTA 1

Minha audiência é grande o suficiente para suportar meu negócio?

☐ SIM ☐ NÃO

A resposta foi sim? Avance para a próxima pergunta. Caso seja não, sugiro buscar outra audiência ou alterar um pouco a idade, ou interesse da audiência antes de prosseguir.

PERGUNTA 2

Esse público demonstra apetite existente pelo tipo de produto que quero vender?

☐ SIM ☐ NÃO

A resposta foi sim? Avance para a próxima pergunta. Caso seja não, sugiro buscar uma algo para ensinar que essa audiência já tenha apetite por isso.

PERGUNTA 3

**Esse público se reúne em algum lugar?
(Blog, grupo no facebook, youtube de quem eles seguem, instagram que eles seguem?)**

PERGUNTA 4

Esse público constantemente INVESTE na sua fome por mais?

☐ SIM ☐ NÃO

A resposta foi sim? Avance para a próxima pergunta. Caso seja não, altere a audiência para uma audiência que constantemente invista dinheiro nesse tópico que ela busca.

Exemplo: Pessoas do marketing digital constantemente compram mais cursos. Ou seja, eles são um público que é consumidor ativo do tema marketing. Busque uma audiência que constantemente invista nesse tema mesmo que não seja online.

Se é nicho de cuidados com o cabelo. Essa mulher investe sempre na sua fome por mais. Muitas vezes não é online mas está constantemente comprando shampoos novos, tratamentos e fazendo tratamentos em salão.

PERGUNTA 5

Esse público tem dinheiro disponível?

☐ SIM ☐ NÃO

Se sua audiência não tem dinheiro disponível, por exemplo: Crianças. Você terá um negócio difícil, sofrido. Altere sua audiência para falar com os pais das crianças.

PERGUNTA 6

Você consegue acessar esse público com facilidade pela internet?

☐ SIM ☐ NÃO

Existem nichos que não estão constantemente na internet. Só em momentos e por isso é mais difícil anunciar para eles. Nichos para idosos/ Nichos para fazendeiros acima de 50 anos são um exemplo. Você precisa alterar sua audiência para falar com os filhos dos fazendeiros.

Script para vídeo / post da pesquisa:

Oi ____ (Tipo de pessoa)

Você está passando por _____ (situação específica que ela vive)?

ou está passando por _____ (outra situação específica que ela passa)?

ou ____ (outro exemplo de situação que ela passa)?

e vive acontecendo _____ (outro exemplo de situação que ela passa)?

Se sim, deixa eu te ajudar...

Na maior parte das vezes isso acontece por que _____
(Justifique com argumentos novos e diferentes o por que aquele problema anda acontecendo)...

E na maior parte das vezes, isso não é tão difícil assim de resolver.
Aliás, é o que eu tenho feito com várias _____ (tipo de pessoa que você ajuda).

Meu nome é _____ e eu ajudo _____ (Tipo de pessoa que você ajuda) a _____ (desejo da audiência) sem _____ (Frustração/dor/medo).

E eu tenho uma notícia boa para te dar!

Eu estou construindo um treinamento com o passo a passo de como resolver exatamente esse problema, e eu quero fazer uma troca com você.

Se você me responder 3 perguntas, em menos de 1 minuto sobre quais as maiores dificuldades que você tem tido com ____ (problema que você ajuda a resolver), esse treinamento será seu, de graça.

Sim! De graça!

E por que?

É simples. Quando você me ajuda respondendo essa pergunta eu não apenas entendo como te ajudar melhor mas como ajudar centenas de _____ (pessoa que você ajuda) que estão vivendo uma situação igual à sua.

Topa? basta clicar no link e responder. (ou pode ser outro CTA, falando para comentar abaixo)

Aviso legal e termos de uso

Todas as páginas da web e publicidade são protegidas por direitos autorais pelos proprietários originais. Você pode pegar emprestadas as “ideias” desses anúncios e páginas, mas NÃO pode usar como publicidade real ou designs.

Você não tem direitos de revenda ou direito de oferta para qualquer parte desta Publicação.

Apenas clientes que compraram esta publicação estão autorizados a visualizá-la.