

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ESTRATÉGIA NÍVEL DOIS

Nessa aula eu vou te mostrar a estratégia nível 2 de vendas. Ela consiste basicamente no seguinte, você vai criar uma campanha de conversão ou de mensagens e você vai pegar a lista de compradores aí do seu cliente e fazer um público dessa lista, com essa lista você consegue fazer vários tipos de segmentações.

Você consegue tanto criar um público para você poder excluir, ou seja, você vai pegar essa lista e vai segmentar no seu anúncio e vai falar para o Facebook não mostrar esse meu anúncio para essas pessoas que já compraram do seu cliente. Quero que mostre o meu anúncio só para as pessoas que ainda não compraram desse cliente, pessoas novas.

A segunda opção, para utilizar a lista é você criar um público semelhante dessa lista onde você vai pegar e vai rodar um anúncio para as pessoas parecidas com as pessoas que já compraram na loja do seu cliente.

Por que que isso é tão bom e funciona tão bem? É porque, basicamente são pessoas ali que tem o mesmo interesse, o mesmo comportamento de pessoas que já efetuaram uma compra de um produto do seu cliente ou serviço.