

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ESTRATÉGIA NÍVEL TRÊS

Nessa aula vou te mostrar a estratégia de vendas nível 3 é uma estratégia onde você vai fazer basicamente a mesma coisa da estratégia nível 2, porém um pouco diferente, você vai pegar a mesma lista de clientes compradores do seu cliente, vai criar um público personalizado dessa lista e vai rodar anúncios somente para as pessoas que já compraram um produto do seu cliente ou um serviço dele.

Por que que você vai fazer isso? Você vai criar anúncios com promoções ou datas comemorativas. Se, por exemplo, é uma data comemorativa, você pode criar um anúncio lembrando aquela pessoa que já comprou uma vez do seu cliente que está acontecendo tal promoção devido a uma festividade ou apenas uma nova promoção que seu cliente está fazendo na loja dele.

Essa estratégia funciona tão bem, porque eu vou lembrar as pessoas que já compraram do meu cliente, que elas podem comprar novamente dele e que ele está fazendo uma promoção. Muitas pessoas compram apenas uma vez do seu cliente 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 de nós do que nós vendermos para um público novo