

SEJAM BEM-VINDOS!



Avisos iniciais:

- 1.** A aula terá duração de 1:30h a 2h;
- 2.** A gravação ficará disponível no portal com as minhas anotações PDF;
- 3.** Como vai funcionar a aula;
- 4.** Entra na comunidade exclusiva dos alunos;
- 5.** Sobre suporte e portal de alunos;

CONTATO@CONVERSAOEXTREMA.COM

- 6.** Imersão

Imersão Presencial em SP de JUNHO e JULHO **estão encerradas.**

Imersão ONLINE: NOVEMBRO/22

=====

TEMA: O QUE É BASE? COMO CONSTRUIR UMA CORRETAMENTE?

PARTE 1: O que é base?

PARTE 2: Passos iniciais para construção de base

PARTE 3: Maior aprendizado depois de gastar 500k em 30 dias em distribuição de conteúdo

=====

PARTE 1: O que é base?

A base nada mais é do que a sua audiência.

Se você está começando do zero, você não tem base.

Quem não tem base, provavelmente não terá resultados.

O cliente bater na sua porta todos os dias, provavelmente, você não terá resultados.

Se você, depende de indicações, provavelmente, você não terá resultado.

É muito mais fácil, você vender para quem te conhece do que, quem não te conhece.

Importância da base:

- Auxilia na escala;
Campanhas de tráfego;
Você consegue anunciar separadamente para base e para público frio.
(Recomendado)

Se você quer escalar ou está iniciando, você vai precisar dos pontos abaixo:

1. Oferta ou promessa sedutora/irresistível;
2. Distribuição do seu conteúdo (orgânico e pago);
- 3. Audiência certa;**
4. Criativos chamativos;
5. Novas fontes de tráfego (escala);
YouTube, Display, Tiktok, LinkedIn, Twitter...

Se você não tiver base, seu negócio pode não durar.

**Preocupe-se em construir a sua base no início do seu projeto.
(Tribo, pessoas fies, clientes satisfeitos).**

Fidelizar ao máximo a pessoa.

#RELACIONAMENTO

Com uma base bem formada, você nunca mais vai se preocupar com clientes. Pois a sua base, continuará consumindo de você.

A base precisa ser o coração do seu negócio.

=====

=====

PARTE 2: Passos iniciais para construção de base

1. O que você faz?
2. O que você faz, realmente muda a vida das pessoas?
3. Você vende um produto/serviço de necessidade ou desejo?
4. Conteúdo

A longo prazo, duradouro. Eu não aprender a faturar 100k em 30 dias.

Eu quero aprender a faturar 50k por 5 anos seguidos...

Conteúdo ele vem para transformar o seu negócio, em um projeto de longo prazo.

5. Qual linha editorial produzir?

YouTube

- 1 vídeo semana de 8 a 15min

Instagram

- Pelo menos 3 postagens por semana;
- Stories todos os dias;
- Reels pelo menos 2 vezes por semana;

1. Caminho seguro: Você vai criar uma base de 30 conteúdos;
2. Caminho arriscado: Fazer conteúdo num dia e postar no outro.

**TENHA UM CRONOGRAMA DEFIDO E
QUE VOCÊ NÃO FALHE.**

#CONSTÂNCIA OU CONSISTÊNCIA

**De produzir, postar, metrificar.
Produzir, postar, metrificar.
Produzir, postar, metrificar.
Produzir, postar, metrificar.
Produzir, postar, metrificar.**

CONSISTÊNCIA E COMPROMETIMENTO

Assista o documentário do Michael Jordan

YouTube (maior rede social de vídeos do mundo)

Instagram (maior rede social do mundo)

Qual a probabilidade do seu cliente não estar nessas redes?

Postagens, começar a colocar a mão na massa.

Postar, você vai ver qual dos tipos de conteúdo funciona melhor (antes de investir)

Esses títulos falam apenas com o TOPO do funil.

Eu não tenho seguidores o suficiente para engajar com meu post.

Existe uma forma de você aumentar diariamente os seus seguidores com tráfego pago.

O melhor objetivo de campanha para conseguir seguidores é o de

QUANDO EU FAÇO CAPTURA DE LEADS DIÁRIAS OU CAMPANHA DE VENDAS.

AUTOMATICAMENTE AS PESSOAS COMEÇAM A ME SEGUIR.

Captura de lead diariamente, mesmo não estando em lançamento?

VAMOS FAZER LIVES SEMANAIS.

Eu capturo leads todos os dias para lives.
Com isso, meu seguidores crescem todos os dias.

Taxa de conversão (Landing page)

Para produtos digitais = 60% a 70% (com escala esse número baixa para uns 45% a 50%)

Para serviços = 20 a 30%

Produtos = 4 a 10% venda direta

PARTE 3: Maior aprendizado depois de gastar 500k em 30 dias em distribuição de conteúdo

Uma das formas de criar base é criar conteúdo de valor e distribuir

Distribuir (Eu concordo em partes).

1. Você vai postar e vai esperar umas 24h para ver se o seu post deu resultado de forma orgânica. = bom.
2. Se ele é bom, você vai gastar dinheiro nele.
3. Se você gastar dinheiro nele, é garantido que você vai realizar vendas através dessa postagem? **NÃO**
4. Se você gastar dinheiro nele, é garantido que os seus seguidores vão aumentar? **NÃO**

DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO

SIM

SÓ QUE

NÃO ADOIDADAMENTE

A curto prazo, isso não faz diferença NENHUMA.

Você pode e deve distribuir conteúdo, só que, de forma controlada.

1.000,00

Uma % pequena desse valor e vou investir em distribuição.

Para sua audiência (seguidores, base - para manter o relacionamento).

Para pessoas novas (assim você aumenta a sua base consequentemente).

15% = 150,00 em 30 dias.

20% do valor vai para BASE;
80% para novos;

Porque o seu concorrente investe 0,00.

Ela vai auxiliar você a criar base e vender mais.

NUGGET (CONTEÚDOS CURTOS)

CONTEÚDOS LONGOS (PODCASTS)

LIVES (AULAS GRAVADAS)

A DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO NÃO É APENAS ENVOLVIMENTO.

MÉTRICAS: COMO SABER SE MINHA CAMPANHA ESTÁ DANDO BOA OU NÃO?

ENVOLVIMENTO (VIEW VÍDEO):
Métricas primárias: (colunas)

- Resultado nº de views ou engajamento
- Custo pelo resultado;
- Valor gasto;
- Frequência;
- Reprodução do vídeo de 95% 50% e 25%
- Custo de reprodução do vídeo de 95% 50%
e 25%
- Custo por mil impressão (CPM)

Curto: Você leva em consideração o View de 95% CPV 95%

Longo: Você leva em consideração o View de 25% CPV 25%

CONVERSÃO:

- Orçamento;
- Resultado; (quantos leads/vendas)
- Custo por resultado;
- Valor gasto;
- Clique no link;
- CPC (Custo por clique)

- CTR (Taxa de clique no anúncio);
- Frequência;

1. A % de verba para sua base tem que ser menor do que para público novo. Se não, a frequência vai estourar e o resultado ficará ruim.