



Como ter resultados com seus anúncios de prospecção

1. Primeiro

1.1. Defina um nicho

2. Segundo

2.1. Conheça a fundo quem é esse cliente que você vai prospectar

2.1.1. Idade

2.1.1.1. 23 a 35

2.1.2. Dores

2.1.2.1. Não consegue lotar a agenda

2.1.2.2. Não consegue clientes que pagam mais caro pelo seu serviço

2.1.2.3. Não tem tempo para dedicar as redes sociais e divulgar seu trabalho

2.1.3. Desejos imediatos

2.1.3.1. Quer lotar agenda

2.1.4. Desejos futuros

2.1.4.1. Quer limpar a agenda, ou seja, trabalhar menos e ganhar mais cobrando mais caro

2.2. Como descobrir isso?

2.2.1. Negócio Local

2.2.1.1. PÚblico dele

2.2.1.1.1. PÚblico Classe C e D

2.2.1.1.1.1. Dificuldade dele: esse pÚblico não compra produtos de primeira linha

2.2.1.2. Youtube

2.2.1.2.1. <https://www.youtube.com/watch?v=Rrskz9Nw9tM>

2.2.2. Prestador de Serviços

2.2.2.1. Youtube

2.2.2.1.1. <https://www.youtube.com/watch?v=RJrANDUzjJI>

2.2.3. Infoprodutor

2.2.3.1. Youtube

2.2.3.2. Páginas de vendas

2.2.3.3. Rede Social dos Players

3. Terceiro

3.1. Não invente