

Remarketing

O remarketing é um dos pontos mais importantes na conversão. Nele, você atinge pessoas que já tiveram contato com a sua página de vendas, perfil do instagram, facebook, quebrando todas as objeções. O segredo é direcionar o tráfego com a mensagem correta de acordo com cada etapa do funil.

Remarketing da página de vendas

Pessoas que chegaram na página de vendas e saíram sem comprar. Para essas pessoas você vai fazer um anúncio com vídeos que podem convencê-los a voltar para a página de vendas.

PÚBLICO: Pessoas que chegaram à página de vendas

EXCLUIR: Pessoas que chegaram no checkout 0 à 30 dias e compradores.

EXEMPLO DE ANÚNCIO: Vi que você chegou até o site do Descomplica Ads, mas ainda não garantiu sua vaga... Talvez você esteja na dúvida do conteúdo do curso e o que ele pode fazer por você.. Pensando nisso, eu gravei um vídeo mostrando o conteúdo completo do curso e todos os bônus que você terá acesso. Assista ao vídeo e clique em saiba mais para garantir sua vaga com o valor promocional de R\$ 49,90 (50% OFF)!

Remarketing de checkout

São pessoas que foram até a página de vendas e clicaram em comprar, chegando até o checkout, mas não compraram o produto. Esse é um público muito quente, pois as pessoas querem o seu produto, só não estão 100% convencidas ou tem alguma objeção. Seu papel é quebrar essas objeções através do remarketing.

PÚBLICO: Pessoas que chegaram no checkout 5, 10, 15, e 30 dias

EXCLUIR: Compradores

2

Tipos de anúncios

Anúncio 01: Curso por dentro

Nesse anúncio, você irá mostrar todo o conteúdo dentro do curso, através de um vídeo, gravado pelo seu computador. Incluindo área de membros, bônus e etc..

Quando usar: Checkout de 5 dias

Excluir: Compradores

Exemplo: Por algum motivo você não finalizou a sua inscrição no [CURSO/TREINAMENTO]. Para você não ficar com nenhuma dúvida, gravei esse vídeo mostrando todos os detalhes do [CURSO/TREINAMENTO]. Veja como funciona e porque você deve fazer a sua inscrição o mais rápido possível.

Headline: Conheça o curso por dentro

Anúncio 02: Aula Grátis

Este anúncio você pode mostrar como é uma aula do treinamento que você está vendendo, pois muitas vezes as pessoas não tem ideia de como é o curso e isso pode ser uma objeção. Esse vídeo pode ser uma aula mais curta do seu curso ou algum tópico que seja ensinado lá dentro.

Quando usar: Checkout de 5 dias

Excluir: Compradores

Exemplo: Estou te disponibilizando uma aula 100% gratuita do meu [CURSO/TREINAMENTO]. Conheça um pouco desse treinamento e garanta sua vaga ainda hoje.

Headline: Veja na prática [AULA X]

3

Anúncio 03: Depoimentos

Aqui você irá anunciar um vídeo de depoimento real de algum aluno do seu curso, quebrando possíveis objeções do prospecto.

Quando usar: Checkout de 10 dias

Excluir: Compradores e Checkout de 5 dias

Exemplo: Ainda na dúvida? Veja o que nossos alunos têm a dizer

Headline: Depoimentos reais dos nossos alunos

Anúncio 04: Garantia

Nesse anúncio você irá gravar um vídeo explicando como funciona a garantia do seu produto. Funciona muito bem para produtos de tickets mais altos, que causam uma certa objeção nas pessoas pelo valor, e essa objeção será quebrada através do vídeo explicando sobre a garantia incondicional.

Quando usar: Checkout de 15 dias

Excluir: Compradores e Checkout de 5 e 10 dias

Exemplo: Passando aqui rapidinho pra te mostrar como funciona nossa garantia incondicional de 7 dias.. Sem mais desculpas, veja o vídeo... [Vídeo Explicando a Garantia]

Headline: Garantia incondicional de 7 dias

4

Anúncio 05: Escassez

Chegou a hora de usar os gatilhos da escassez e urgência. Aqui você vai mostrar para a pessoa que as vagas são limitadas, e que ela tem pouco tempo para garantir a vaga.

Quando usar: Checkout de 30 dias

Excluir: Compradores e Checkout de 5, 10 e 15 dias

Exemplo: Em 8 horas vão se encerrar as inscrições neste valor! Essa oportunidade de 50% OFF está prestes a acabar e a sua chance de adquirir o [CURSO/TREINAMENTO] com DESCONTO também! Clique em saiba mais e garanta sua vaga!

Headline: Apenas 8 horas com o valor promocional

Exclusão de públicos:

5 dias > excluir compradores

10 dias > excluir compradores e checkout 5 dias

15 dias > excluir compradores, e checkout 5 e 10 dias

30 dias > excluir compradores, e checkout 5, 10 e 15 dias

Quando não fazer a exclusão?

Quando os seus públicos forem muito pequenos, pois estará acabando com eles.

5

