



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// ESTRATÉGIA NÍVEL QUATRO

A estratégia de nível 4 é um pouquinho mais complexa, demanda um pouquinho mais de tempo para fazer ela, mas ela também traz um ótimo resultado se for feita da maneira correta. Basicamente, como é que a gente vai começar essa estratégia? Primeiro, é obrigatório que a gente tenha um vídeo da empresa ou do produto, de preferência tem que ser um vídeo apresentando o lugar.

O vídeo não pode ser um vídeo muito longo, um vídeo curtinho de no máximo um minuto, já está ótimo, a gente vai criar uma campanha de alcance ou visualização de vídeo e vai deixar essa campanha e rodar por alguns dias. Porque a gente vai precisar de muitas visualizações no início? por que a próxima etapa desse funil se a gente não tiver uma grande quantidade de visualização, a gente não vai conseguir passar.

Então, deixa esse vídeo rodando para que a gente consiga captar muitas visualizações, o que a gente vai fazer antes de ir para a próxima etapa desse funil é criar uma lista personalizada dentro do Facebook, uma lista de visualização de vídeo, onde somente as pessoas que visualizaram mais de 50% daquele vídeo e a gente vai fazer um anúncio para elas.

Deve ser um anúncio de mensagem ou conversão novamente, isso vai depender do seu cliente. O seu cliente tem um site, o seu cliente tem uma landing page, então a gente vai usar uma campanha de conversão, o seu cliente quer apenas mensagens para WhatsApp, então a gente vai criar uma campanha de mensagem.

O que a gente vai fazer nessa campanha? A gente **não vai segmentar a região** e nem nada. A única coisa que a gente vai fazer é segmentar para a lista que a gente criou de mais de 50% de visualização daquele vídeo anterior. A gente vai criar essa lista e vai fazer o anúncio do produto que foi apresentado no vídeo para esse público, sempre com um desconto ou com algo que chame a atenção daquele público.

De preferência algum, combo, algum desconto, algo que dê valor ao seu criativo, algo que deixe o seu cliente com o seguinte pensamento, "nossa, vale mais a pena eu pedir aqui pelo meu celular por este anúncio do que ligando ou indo até o local, porque eu vou ganhar isso de benefício".

É extremamente necessário que para esse anúncio, para essa lista que a gente criou, seja um anúncio de desconto, ou seja, um anúncio de algum evento que esteja acontecendo que vai chamar bastante atenção deles. Você vai demorar ali alguns dias para colocar em prática. Até porque a gente vai precisar de um tempo de alguns dias para a campanha de visualização de vídeo ou campanha de alcance, rodar e captar muitas visualizações e depois fazer a campanha de mensagem ou conversão.

Mas essa é uma estratégia muito usada no mercado e o público que vai mandar mensagem para o seu cliente é um público extremamente qualificado, porque ele veio daquela lista de pessoas que assistiram mais de 50% do seu vídeo, é um público que vem bem mais quente no WhatsApp do seu cliente.