

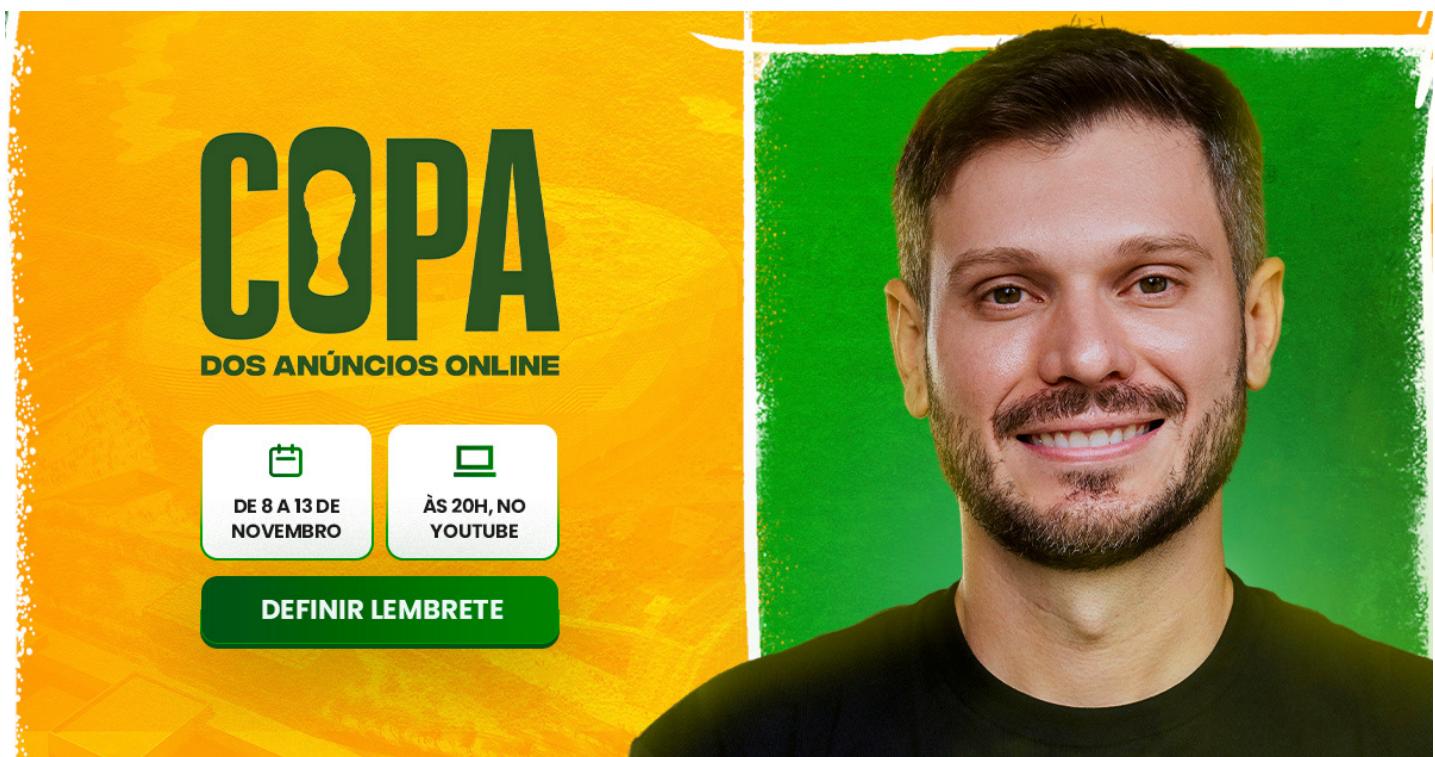
10 ERROS QUE VOCÊ NÃO PODE COMETER NO TRÁFEGO PAGO



LIVE MONSTRA #78

Prepare-se para a Copa dos Anúncios Online!

Uma semana de aulas ao vivo para você dominar as maiores ferramentas de vendas da internet.



Toque no link para garantir a sua vaga:
<https://www.conversaoextrema.com/copa/>

LIVE MONSTRA

INTRODUÇÃO

Aqui vamos ver 10 erros que você não pode cometer no tráfego pago de jeito nenhum!

Vou te dar um caminho do que você precisa fazer no Google e no Facebook Ads.

Não são erros de iniciantes, e sim de pessoas que estão anunciando a muito tempo.

Para começar..

O que é Tráfego Pago?

São os anúncios online. Esse anúncios online tem o poder de atrair mais clientes, vendas, visitas no seu site e lucro para o seu negócio.

Dominar o Tráfego Pago precisa ser o seu foco.

#01 – Não ter um processo de conversão

O que é um processo de conversão?

Nada mais é que um mapa para chegar no tesouro. É um passo a passo do que o seu cliente vai fazer até comprar o seu produto.

Você precisa construir um processo de conversão, isso te dará uma clareza do seu negócio.

Como fazer um processo de conversão?

Desenhe em um papel as etapas que o usuário vai percorrer até se tornar o seu cliente.

Quanto melhor for este processo, mais resultados eu tenho.

#02 – Não focar em criar campanhas de conversão que dê lucro

O nosso maior objetivo é ter ROI (retorno sobre o investimento).

Tipos de campanha que geram ROI:

CAMPANHAS DE CONVERSÃO

- Google
 - Rede de Pesquisa
 - Vídeo (conversão)
- Facebook
 - Venda
 - Cadastro

Você precisa ser bom em gerar conversão.

O que é conversão?

Transformar um clique em cliente.

#03 – Não ter uma landing page de alta conversão

A cada 10 empresas, apenas 2 tem uma landing page de alta conversão.

Se você não tiver uma landing page de alta conversão, você não vai ter resultados.

O que é uma landing page de alta conversão?

É uma página que fala de um produto ou serviço específico focada em gerar conversão (venda ou lead).

Essa página precisa ser focada em uma única ação. Direcione o usuário para o próximo passo.

Para quem tem ecommerce - a página do seu produto é uma landing page.

#04 - Não ter um funil de métricas

Funil de métricas é parte da otimização das suas campanhas

1. Criar as campanhas de tráfego pago
2. Otimizar para que gere cada vez mais resultado

Dados que precisam ser analisados:

- Impressões
- Cliques
- Leads
- Vendas

4 pilares para gerar resultado garantido no tráfego pago:

1. Landing page de alta conversão
2. Promessa ou oferta irresistível (copy)
3. Segmentação (público-alvo)
4. Anúncios chamativos

Se você não está gerando resultado, você está cometendo erro em algum desses pontos.

#05 – Não otimizar o que realmente precisa ser otimizado

Antes de apertar um parafuso, descubra qual parafuso apertar.

Você precisa analisar sempre os 4 pilares para ver quais pontos você precisa melhorar. Nem sempre é na plataforma (google/facebook).

Com os dados do funil de métricas, você consegue identificar a sua prioridade, ver o que está mais crítico.

A criação de uma campanha tem início, meio e fim, mas a otimização é eterna.

#06 - Não ser cuidadoso na hora de criar seus criativos (imagem, textos e vídeos).

Quando você for criar um criativo, faça o melhor que puder.

Porque o criativo é o primeiro contato do cliente com sua empresa.

Com um celular bom, você consegue bater fotos boas, gravar vídeos e editar.

Você precisa ter cuidado na hora de escolher a imagem, o vídeo, na hora de escrever o anúncio.

Precisa ser algo que chame a atenção, crie o desejo nas pessoas de comprar de você, que seja persuasivo.

Tráfego é teste!

Teste tipos de criativos, formatos, copy, etc.

#07 – Não escalar as suas campanhas

Se sua campanha tem lucro, aumente o investimento.

Missão no tráfego pago:

1. Criar campanha que dê lucro
2. Aumentar o investimento

Você não pode ter medo de investir.

Se você não está tendo lucro, não é o momento de escalar, e sim de otimizar.

#08 – Não ser um criador de demanda

Jornada de compra do cliente:

- Topo: pessoas inconscientes
- Meio: pessoas pouco conscientes
- Fundo: pessoas conscientes

Se você quer escalar e vender mais, você precisa ser um criador de demanda.

O que é um criador de demanda?

São pessoas que ativam um desejo ou apontam uma dor de um certo público.

Comece focando no fundo, e depois vá para o meio e topo.

Anunciar no Facebook/Instagram/Youtube com segmentações relevantes para criar o desejo de consumir o seu produto e avisar que o seu produto irá resolver o problema.

#09 – Não utilizar outros canais de tráfego pago qualificado

Se você quer gerar mais vendas, você precisa dominar, pelo menos, 3 canais:

- Rede de Pesquisa – Google Ads
- Facebook/Instagram
- Campanha de Vídeo – Google Ads

Você precisa cercar o usuário até ele se tornar um cliente.

#10 – Não testar até gerar resultado e desistir de anunciar

A principal palavra no tráfego pago se chama TESTE.

Não tem como você estar fora do Google/Facebook. Se você desistir, você está desistindo do seu negócio.

Se você não teve resultado, tudo o que você precisa fazer é ajustar, otimizar até dar certo.

FINAL

Esses foram os 10 erros que você não pode cometer no tráfego pago.

E dessa maneira, você está preparado para vencer a guerra.

Para vencer a guerra, você precisa se preparar.

E essa aula foi a preparação para você vencer.

#euvouvencer

Prepare-se para a Copa dos Anúncios Online!

Uma semana de aulas ao vivo para você dominar as maiores ferramentas de vendas da internet.



Toque no link para garantir a sua vaga:
<https://www.conversaoextrema.com/copa/>