



NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// CONHECENDO AS ESTRATÉGIAS DE VENDAS

Nessa aula eu vou te mostrar todas as estratégias de vendas que você pode estar utilizando com seu cliente para poder gerar resultados para ele.

A **primeira estratégia** que a gente utiliza hoje e é a mais utilizada. É a estratégia de engajamento, mensagens, ou seja, essa estratégia consiste basicamente em você vai criar um anúncio e esse anúncio tem o objetivo de levar pessoas seja pro WhatsApp do seu cliente ou pro direct do Instagram. Então esse anúncio ele tem que ter vários pontos e o principal ponto desse anúncio é a CTA que seria uma chamada para ação.

Por mais que seja algo simples, muitos anúncios, eles são ignorados pelas pessoas, porque justamente não possuem uma boa chamada para ação, o intuito dele é tirar a pessoa do Instagram do Facebook e levar ela pro WhatsApp do seu cliente ou pro direct. Lá no WhatsApp, ele vai montar um funil com todas essas pessoas que chegaram dessa estratégia de vendas, que é mais utilizada.

A **segunda estratégia** é a de reconhecimento de marca / alcance é uma estratégia que consiste no seguinte, você vai criar um anúncio nesse anúncio, você vai mostrar o produto do seu cliente ou a loja dele como um todo, ou seja, você vai pedir para ele fazer um anúncio gravando a loja e nesse anúncio o intuito é mostrar a loja como um todo e focar também no endereço do seu cliente.

Nessa estratégia você vai pegar esse vídeo e vai rodar ele no máximo de 3 a 7 km de distância da loja do seu cliente, depois de rodar esse anúncio e as pessoas visualizarem esse vídeo, você vai ter ali uma campanha com várias visualizações e com isso você vai criar um público chamado de público personalizado. Fique tranquilo que nesse treinamento a gente vai te mostrar como criar esse público.

A **terceira estratégia** consiste, basicamente. Tem um formulário de cadastro? Que é onde você vai fazer um formulário, vai criar um anúncio baseado em um formulário e as pessoas que visualizarem esse anúncio, elas vão entrar em contato com o formulário, ou seja, elas vão deixar os dados delas em um formulário.

Essa estratégia de vendas é mais utilizada no caso de imobiliárias ou empresas que possuem um tíquete mais alto, ou seja, para não chegar leads desqualificados no WhatsApp do seu cliente, você vai utilizar essa campanha de cadastro para evitar ali que pessoas que é não possuam ali a condição financeira ou pessoas que não possuem realmente interesse naquele produto.

A **quarta estratégia** de vendas é a estratégia de conversão/compras no site. É uma estratégia baseada em cima do site do seu cliente, ou seja, essa estratégia você vai utilizar ela, somente o seu cliente possui um site ou uma landing page. Caso ele não possua site ou landing page, essa estratégia não pode ser utilizada com o seu cliente.

Essa estratégia ela é para marcar e rastrear todos os eventos que acontecem no site do seu cliente, seja ele uma compra ou um cadastro. Então, com essa estratégia de vendas, você consegue levar pessoas qualificadas para dentro do site do seu cliente e ali fazer com que essas pessoas efetuam uma compra ou entre em contato com seu cliente, preencha um formulário através daquele site.

Todas essas foram as estratégias que você pode utilizar com seu cliente, o que a gente mais utiliza aqui é a estratégia de engajamento. A primeira estratégia, juntamente com a segunda, porque as 2 fazem uma junção perfeita e você vai conseguir gerar um impacto excelente para o seu cliente.