

Roteiro Comercial Marketing



Roteiro Comercial Marketing

1. Marketing

1.1. Maior gatilho é satisfação do cliente, baixo nível de turnover

1.2. A preocupação da empresa não está na beleza do perfil e sim no aumento do faturamento

1.2.1. Desde a reunião de onboarding o marketing está preocupado nos seguintes itens

1.2.1.1. Datas de baixa e alta demanda

1.2.1.2. Datas comemorativas

1.2.1.3. Onde está ganhando dinheiro

1.2.1.4. Onde está perdendo o dinheiro

1.3. Explicar para o cliente que no momento da adesão ele estará em um grupo de whatsapp com os seguintes especialistas

1.3.1. Um designer

1.3.2. Um editor de vídeo

1.3.3. Um gestor de tráfego

1.3.4. Um Social Media

1.3.5. Gestora da empresa

1.4. Objeções

1.4.1. Tempo de retorno do tráfego pago

1.4.1.1. Não tem como dar prazo

1.4.1.2. Quanto maior o ticket mais difícil a conversão do lead

1.4.2. Não vendemos Gerenciamento de Redes

1.4.2.1. Vendemos marketing digital

1.5. Produtos

1.5.1. Marketing Digital

1.5.1.1. a partir de R\$2.500,00

1.5.2. Landing Page

1.5.2.1. a partir de R\$1.000,00

1.5.3. Site Institucional

1.5.3.1. a partir de R\$6.000,00

1.5.4. E-commerce

1.5.4.1. a partir de R\$12.000,00

1.6. Trazer 3 soluções que solucionamos com o marketing