




Adam Araujo

DO GESTOR DE TRÁFEGO AO GESTOR DE NEGÓCIOS

15K EM 30 DIAS

*Como Conseguir **3 Novos Clientes em 30 Dias**
Sem Investir 1 Centavo em Tráfego Pago!*

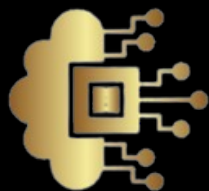
*1 Reunião Agendada Para Cada 10 Scripts Enviados
3 Novos Clientes Para Cada 10 Reuniões Agendadas*



15K EM 30 DIAS

**A JORNADA DO GESTOR DE TRÁFEGO AO
GESTOR DE NEGÓCIOS**


Adam Araujo



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

Caro leitor,

*Imagine conseguir 3 novos clientes em apenas 30 dias e faturar entre **7k e 15k**, sem gastar um centavo em campanhas de tráfego pago ou passar horas intermináveis criando conteúdo. Vou mostrar como isso é alcançável e transformar sua carreira de gestor de tráfego para gestor de negócios.*

adamaraujo.com.br/gestorgold

TÓPICOS

CONTEÚDO

- 1. OS 5 PILARES ESSENCIAIS PARA ATRAIR CLIENTES QUALIFICADOS ATRAVÉS DE SEU CÍRCULO SOCIAL**
- 2. 5 TÉCNICAS DE SOCIAL SELL QUE NÃO CUSTAM 1 CENTAVO EM TRÁFEGO PAGO**
- 3. ESTRUTURANDO FUNIS DE VENDAS COMPLETOS QUE AGREGAM MAIS VALOR AO SEU SERVIÇO**
- 4. AS MAIORES DIFICULDADES EM ATRAIR NOVOS CLIENTES**
- 5. PRECIFICAÇÃO INADEQUADA E FALTA DE VALORIZAÇÃO**

TÓPICOS

CONTEÚDO

6. DEPENDÊNCIA EXCLUSIVA DE CAMPANHAS PAGAS

7. IMPACTO NEGATIVO

8. RAÍZES DO PROBLEMA

9. MENTALIDADE DE GESTOR DE TRÁFEGO VS. GESTOR DE NEGÓCIOS

10. COMO GERAR CAIXA RÁPIDO E FECHAR 3 CLIENTES EM 30 DIAS

11. APRESENTAÇÃO DA MENTORIA



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

No início de 2023, eu estava sem clientes, mesmo após tentar algumas estratégias de tráfego. Eu estava completamente desanimado com o mercado e confesso que até mesmo com o futuro do meu negócio.

Eu tinha pouca grana de tráfego para poder trabalhar e sabemos que para conseguir clientes com anúncios, a gente precisa ter uma quantidade significativa de dinheiro para gerar dados e só depois disso, através dos dados, tomar melhores decisões.

Dois mil reais não dava para fazer isso.

Lembrei-me de uma técnica de aquisição de clientes que aprendi lá em 2008, onde criávamos uma lista de possíveis clientes. Em 30 a 40 minutos, criei uma lista com 100 nomes, incluindo amigos, parentes, conhecidos e contatos das redes sociais.

Comecei a entrar em contato com essas pessoas, falando sobre meus serviços de marketing digital e pedindo indicações. Logo, as primeiras reuniões foram agendadas.

adamaraujo.com.br/gestorgold

Utilizei uma técnica de vendas chamada GPCT, que aprendi na Rock Content em 2017 e que eu ajudei a implementar na equipe de vendas da Samba Tech.

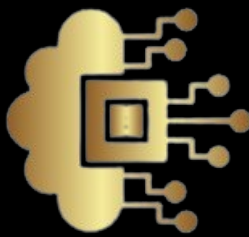
Essa técnica envolve duas reuniões: na primeira, extraio informações sobre o negócio do cliente, e na segunda, apresento uma solução clara. Meu percentual de fechamento utilizando o GPCT é de 30%, ou seja, para cada 10 possíveis clientes que levo para a segunda reunião, 3 se tornam clientes.

Em apenas um mês, meu faturamento saltou de 3k para 15k, sem gastar um centavo em anúncios. E o mais interessante disso tudo é que 2 dos 3 clientes que fiz, vieram de indicação da mesma pessoa, meu bom e velho amigo Felipe Ducatti.

Jogamos futebol americano juntos e nos tornamos grandes amigos.

Ele me indica clientes até hoje.

1. Os 5 Pilares Essenciais Para Atrair Clientes Qualificados Através de Seu Círculo Social



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

adamaraujo.com.br/gestorgold

Os 5 Pilares Essenciais Para Atrair Clientes Qualificados Através de Seu Círculo Social

Amigos e Família:

1. Comece pelo seu círculo mais próximo. Explique claramente o que você faz e como seu serviço pode beneficiar o negócio deles ou das pessoas que eles conhecem. Use exemplos práticos para mostrar o valor do seu trabalho.

Amigos dos Amigos:

2. Peça a seus amigos e familiares para apresentá-lo a seus contatos que precisam dos seus serviços. Utilize a técnica de "boca a boca" para criar oportunidades de negócios.

Comércios Locais:

3. Visite lojas, cafés, academias e outros estabelecimentos locais. Explique como você pode ajudá-los a atrair mais clientes e aumentar as vendas através de campanhas de marketing digital.

Conhecidos nas Redes Sociais:

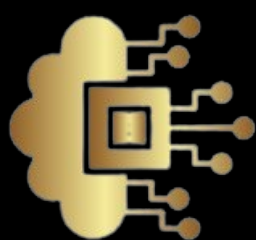
4. Utilize suas redes sociais para identificar possíveis clientes. Conecte-se com pessoas que trabalham em setores que podem se beneficiar de suas habilidades de gestão de tráfego.

Participação em Eventos e Comunidades:

5. Participe de eventos de networking e se envolva em comunidades locais, tanto online quanto offline, para aumentar sua visibilidade e conhecer potenciais clientes.

adamaraujo.com.br/gestorgold

2. 5 Técnicas de Social Sell que Não Custam 1 Centavo em Tráfego Pago



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

adamaraujo.com.br/gestorgold

2. 5 Técnicas de Social Sell que Não Custam 1 Centavo em Tráfego Pago

Networking no LinkedIn:

1. Otimize seu perfil, conecte-se com profissionais relevantes e envie mensagens personalizadas destacando como você pode ajudar.

Participação em Grupos e Comunidades Online:

2. Participe ativamente de grupos no LinkedIn e Facebook, oferecendo conselhos práticos e compartilhando conteúdo valioso.

Publicação de Conteúdo Valoroso:

3. Escreva artigos e crie vídeos que abordem as dores e desafios do seu público-alvo, oferecendo soluções práticas.

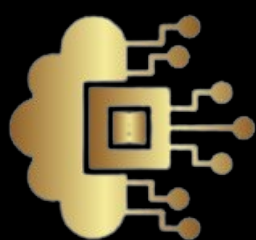
Mensagens Diretas de Scripts com Copy Personalizada:

4. Envie mensagens diretas personalizadas para potenciais clientes, mostrando como suas estratégias podem resolver problemas específicos.

Webinars e Workshops Online:

5. Organize webinars gratuitos para mostrar seu conhecimento e construir um relacionamento com potenciais clientes.

3. Estruturando Funis de Vendas Completos que Agregam Mais Valor ao Seu Serviço



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

adamaraujo.com.br/gestorgold

3. Estruturando Funis de Vendas Completos que Agregam Mais Valor ao Seu Serviço

Compreensão das Necessidades do Cliente:

1. Entenda profundamente as necessidades e dores do seu cliente para personalizar o funil de vendas.

Criando Ofertas Irresistíveis:

2. Ofereça conteúdo gratuito valioso, descontos exclusivos e provas sociais.

Segmentação e Personalização:

3. Utilize ferramentas de automação para segmentar os leads com base em seu comportamento e interesses.

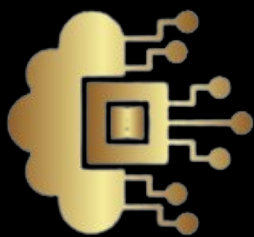
Nutrição de Leads:

4. Mantenha os leads engajados com conteúdo educativo e atualizações relevantes.

Provas Sociais e Testemunhos:

5. Inclua estudos de caso e depoimentos ao longo do funil para construir credibilidade.

4. As Maiores Dificuldades em Atrair Novos Clientes



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

4. As Maiores Dificuldades em Atrair Novos Clientes

Desânimo e Frustração:

Sem clientes, não há como demonstrar seu valor, levando a um ciclo vicioso de desânimo e frustração.

Invisibilidade no Mercado:

A luta para se destacar em um mercado saturado é real, tornando difícil convencer novos clientes.

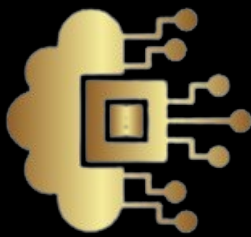
Pressão Financeira:

Sem receita, as contas acumulam, criando um ambiente de estresse constante.

Isolamento e Falta de Suporte:

Sem uma rede de apoio, cada desafio parece maior, agravando a sensação de isolamento.

5. Precificação Inadequada e Falta de Valorização



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

5. Precificação Inadequada e Falta de Valorização

Trabalho Duro, Pouca Recompensa:

A insegurança na hora de cobrar leva a preços baixos, desvalorizando seu trabalho.

Desvalorização do Serviço:

Cobrando preços baixos, você atrai clientes que não valorizam seu trabalho, dificultando aumentos futuros.

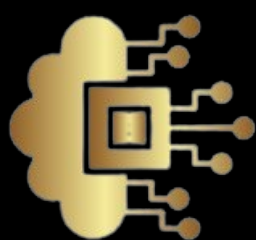
Impacto na Reputação:

A precificação inadequada afeta sua reputação profissional, dificultando a conquista de clientes valiosos.

Dificuldade em Escalar o Negócio:

Preços baixos tornam o negócio insustentável, levando ao esgotamento e impedindo o crescimento.

6. Dependência Exclusiva de Campanhas Pagas



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

adamaraujo.com.br/gestorgold

6. Dependência Exclusiva de Campanhas Pagas

Investimentos Sem Retorno:

Campanhas pagas podem drenar suas finanças sem garantir retorno consistente.

Ciclo Vicioso de Desespero:

A tentativa de recuperar investimentos perdidos pode levar a um ciclo vicioso de gastos.

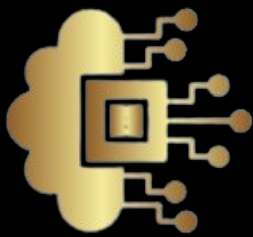
Falta de Sustentabilidade:

A dependência de campanhas pagas não é sustentável a longo prazo.

Esgotamento e Frustração:

A pressão constante pode levar ao esgotamento e frustração, afetando sua criatividade e iniciativa.

7. Impacto Negativo



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

7. Impacto Negativo

Limitação dos Ganhos:

Dificuldade em atrair clientes e precificação inadequada criam barreiras ao aumento de renda.

Frustração Constante:

A luta contínua para conseguir clientes gera uma frustração constante.

Estagnação na Carreira:

A falta de orientação e dependência de métodos ineficazes levam à estagnação.

Isolamento e Desconexão:

A falta de uma rede de apoio aumenta a sensação de isolamento.

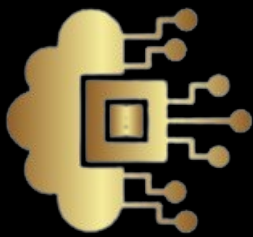
Impacto Psicológico:

A luta para validar seu valor no mercado pode levar a altos níveis de estresse e ansiedade.



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

8. Raízes do Problema



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

8. Raízes do Problema

Foco Restrito em Tráfego:

Concentração em métricas superficiais sem considerar conversões e ROI.

Desconexão com os Objetivos do Negócio:

Falta de entendimento das metas e desafios dos clientes.

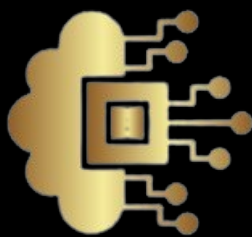
Falta de Planejamento Estratégico:

Execução de campanhas de forma reativa sem considerar o impacto a longo prazo.

Ignorância do Valor dos Funis de Vendas:

Subestimação do poder dos funis de vendas bem estruturados.

9. Mentalidade de Gestor de Tráfego vs. Gestor de Negócios



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

adamaraujo.com.br/gestorgold

9. Mentalidade de Gestor de Tráfego vs. Gestor de Negócios

Entendimento Superficial vs. Compreensão Profunda do Negócio:

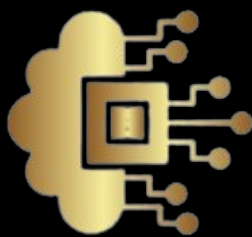
Foco em trazer visitantes vs. criação de estratégias alinhadas com os objetivos de longo prazo do cliente.

Táticas Isoladas vs. Soluções Integradas:

Implementação de táticas isoladas vs. desenvolvimento de funis de vendas completos.

Execução de Tarefas vs. Parceria Estratégica: Gestor de tráfego como executor vs. gestor de negócios como parceiro estratégico.

10. Como Gerar Caixa Rápido e Fechar 3 Clientes em 30 Dias



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

adamaraujo.com.br/gestorgold

10. Como Gerar Caixa Rápido e Fechar 3 Clientes em 30 Dias

Aproveitar o Círculo Social:

Utilize seu círculo de amizades, redes sociais e contatos profissionais para agendar reuniões.

Utilizar um Deck de Vendas Infalível:

Apresente suas soluções de marketing digital com confiança, usando um deck de vendas eficaz.

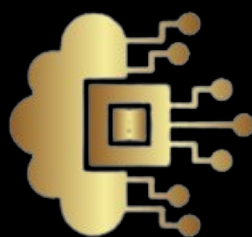
Identificar Oportunidades de Upsell e Cross-sell:

Pesquisa aprofundada sobre o negócio do cliente para identificar novas oportunidades.

Construir Relacionamentos Duradouros:

Transforme clientes satisfeitos em parceiros de longo prazo.

11. Apresentação da Mentoria



ADAM ARAUJO
ESTRATEGIAS DIGITAIS

11. Apresentação da Mentoria

Gestor GOLD +20k Mês

Como Se Transformar em Gestor de Negócios e Cobrar Caro Pelos Seus Serviços

Na mentoria, você aprenderá:

- Atração de clientes qualificados sem gastar em campanhas pagas.
- Estratégias de precificação que reflitam o valor real dos seus serviços.
- Como se destacar em um mercado saturado com funis de vendas completos.
- Construção de uma LISTA GOLD de possíveis clientes. Técnicas avançadas de Social Sell no LinkedIn.

Toque no link abaixo para acessar

adamaraujo.com.br/gestorgold