

#adrianogianini.com.br



#Caderno de Exercícios

Algumas palavras do seu querido Professor...

Se você começar a leitura deste exercício, dizendo para si mesmo, não vou fazer ou sequer vou imprimir...você já perdeu, desista do Google Ads ou terceirize para alguém, porque você vai jogar dinheiro fora.

Como você aprendeu a falar? Estudando e praticando.

Como você aprendeu sobre o que você faz? Estudando e praticando.

Você já nasceu sabendo falar e fazer o que você faz para viver? Claro que não, mas hoje você tem essas habilidades, concorda? E uma habilidade é algo que fazemos naturalmente, não parece ser algo que requer um grande esforço, afinal é uma habilidade, é natural.

Isso me faz refletir sobre o que é uma habilidade, ou seja, qual a definição daquilo que fazemos com tamanha naturalidade, mas que parece tão difícil para outras pessoas?

HABILIDADE = CONHECIMENTO, PRÁTICA E REPETIÇÃO

Tudo aquilo que você faz naturalmente, faz porque um dia aprendeu, praticou e repetiu tantas vezes que se tornou natural. Por isso lhe pergunto, por qual motivo seria diferente na hora de aprender a anunciar no Google?

Para que vender na Internet se torne algo natural, você precisa de conhecimento, prática e repetição. O conhecimento eu vou fornecer, a prática eu vou propor e muito, mas a repetição só você pode fazer.

O que está em jogo aqui neste momento? Sua empresa? Sua realização pessoal? Seu futuro profissional? Sensação de que você é realmente capaz? Admiração das pessoas ao seu redor? Bom, não sei se uma ou todas elas ao mesmo tempo, mas talvez pensar nelas em todos os momentos em que você pensar em desistir, te ajudem nesta Maratona.

Eu sou um profundo admirador e estudante de como nossa mente funciona. Poucos sabem, mas nossa mente foi feita para nos proteger, para cuidar da nossa sobrevivência, nos manter vivos.

Logo, sempre que estamos em uma zona de esforço muito grande ou por muito tempo, nossa mente liga um alerta, dizendo coisas para você do tipo:

está pesado demais, você merece descansar...

e se der errado? quanto tempo terá perdido? melhor desistir logo...

você já trabalha o dia inteiro e ainda estudar Google Ads? Não precisa...

Sua mente vai tentar lhe sabotar, mas não por maldade, é só ela fazendo o que foi feita para fazer. Por isso você precisa entender que **você não é a sua mente**, precisa entender que este é o esforço necessário para fazer você ir para outro nível de resultados.

O que estou te pedindo no final das contas? **COMPROMETIMENTO!** Não comigo, mas com você. Com sua empresa, com sua família e com todos que dependem do seu esforço para dias e resultados melhores.

Talvez seja sim pesado demais pra você neste momento...mas poderia ser bem pior se você estivesse sozinho nesta Maratona, mas não está...eu estou com você. Agora ninguém pode se comprometer por você, só você! Eu vou fazer a minha parte, você se compromete em fazer a sua?

Exercício 1 – Descreva as principais qualidades da sua empresa. Não apenas qualidades importantes para você, mas importantes para quem vai comprar de você e que podem ajudar na decisão da compra.

Não se preocupe com certo e errado, deixe sua mente livre para colocar aqui tudo aquilo que realmente achar relevante.

Exercício 2 – Descreva as principais qualidades do seu produto ou do seu serviço. Não apenas qualidades importantes para você, mas importantes para quem vai comprar de você e que podem ajudar na decisão da compra.

Novamente, não se preocupe com certo e errado, deixe sua mente livre para colocar aqui tudo aquilo que realmente achar relevante.

Exercício 3 – Você consegue vender para o Brasil inteiro de forma competitiva ou apenas em alguns estados e cidades? Caso sua resposta seja **apenas em alguns estados ou cidades**, liste todas as abaixo.

Ainda que você consiga vender e ser competitivo em todos os estados e cidades do Brasil, liste aqueles onde há maior facilidade para vender.

Exercício 4 – Em sua opinião, mesmo que sem nenhuma certeza da resposta, quais as palavras que seus potenciais clientes usariam para encontrar o seu produto ou o seu serviço? Liste abaixo até 10 palavras (ou combinação de duas ou mais palavras). Ao lado de cada palavra, dê uma nota de 1 a 10 para cada palavra, onde 10 indica muito interesse em comprar de você e 1 pouquíssimo interesse em comprar de você.

Exemplo para ajudar...

como vender na internet – 2

como anunciar no google – 4

anunciar no google é interessante? – 1

curso de google ads online – 10

Exercício 5 – Em sua opinião, quais palavras demonstrariam que as pessoas **NÃO ESTÃO** interessadas em comprar de você, mesmo que as palavras tenham alguma relação com o que você vende? Da mesma forma que na questão anterior, dê uma nota de 1 a 10 para cada palavra, onde 10 indica **TOTAL DESINTERESSE** em comprar de você e 1, **ALGUM GRAU** de interesse em comprar de você.

Exemplos para ajudar. Palavras ruins para quem tem uma pizzeria delivery...

receita de pizza calabresa – 10

pizza faz mal para saúde? – 10

qual a melhor pizzeria da região – 4

Exercício 6 – Liste abaixo seus 3 principais concorrentes diretos, aqueles que você sempre consegue vê-los nos resultados de busca do Google, quando pesquisa por suas palavras principais. De preferência, liste aqueles que sempre ganham de você, ou seja, que aparecem em uma posição melhor do que a sua nos resultados de anúncios pagos do Google.

Exercício 7 – Usando as respostas do **Exercício 4**, escolha uma palavra com nota 10 ou a mais próxima de 10, e escreva um anúncio conforme instruções abaixo. Seu desafio é vender seu produto ou serviço, da melhor forma, para quem fizer uma pesquisa pela palavra que você escolheu.

Exemplo de anúncio explicado:

Título com até 60 caracteres (já contando com espaços)

Descrição com até 90 caracteres (já contando com espaços)

Exemplo de anúncio criado:

Aprenda e Vender Produto ou Serviço Anunciando no Google (56 caracteres)

Conheça o Treinamento que tem Ajudado Empresários a Venderem mais na Internet. Saiba mais. (90 caracteres)

Exercício 8 – Após escrever seu primeiro anúncio, faça uma busca no Google pela palavra para qual você escreveu o seu anúncio na questão anterior. Sua tarefa é analisar os anúncios dos seus concorrentes, que vão aparecer após fazer a pesquisa no Google. Faça anotações abaixo sobre os anúncios que encontrou e como pode aprender com eles, para melhorar o seu anúncio.

Exercício 9 – Se você tem um site e ele é parte importante no processo de vendas, responda as questões abaixo:

- a) É possível entender do que se trata o seu site, em apenas 5 segundos?
- b) Quando acessamos o seu site, ele é capaz de carregar em menos de 5 segundos ou demora uma eternidade para aparecer para o usuário?
- c) Caso seu cliente tenha o perfil de preferir falar com um atendente, seu site possui contato rápido por telefone, whatsapp ou chat online?
- d) Considerando os pontos cruciais que você descreveu nos **Exercícios 1 e 2**, é possível encontrá-los facilmente em seu site?

Exercício 10 – Usando os aprendizados dos **Exercícios 1, 2 e 9**, onde você listou os pontos importantes sobre sua empresa e seu produto (ou serviço), que ajudarão as pessoas a comprarem de você. Avalie agora se estes pontos levantados por você são usados não apenas na criação de anúncios e em seu site, mas em toda a comunicação da sua empresa. Desde o atendimento ao cliente até vendedores. Faça anotações seguindo os exemplos abaixo para te ajudar:

- a) Notei que meus atendentes/vendedores não passam para nossos potenciais clientes a experiência de 10 anos que temos no mercado e que isso faz muita diferença na qualidade do nosso trabalho
- b) Notei que meus atendentes/vendedores não explicam bem nossos diferenciais, por isso nossos potenciais clientes estavam achando caro
- c) Notei que meus atendentes/vendedores falam coisas importantes na hora da venda que não estou usando no site, mas deveria
- d) E assim por diante...