

- ***Próprio*** (Seus contatos já existentes – A receita varia de acordo com a quantidade e engajamento desses contatos com o seu produto. Pode trazer lucro alto pois não há investimento em prospecção);
- **Orgânico** (É acessado apenas por quem lhe encontra casualmente. A receita é baixa pois não há investimento em prospecção sendo assim seu lucro é alto porém sem perspectivas de quando ocorrerá nem é escalável);



- **Pago (Acessado por uma quantidade maior de pessoas e também qualificadas a se interessarem por seu produto. A receita é alta e o lucro menor pois houve investimento nas prospecções. Esse lucro aumenta de acordo com o que houver de recorrência vinda dos contatos prospectados na primeira venda.)**



Infeliz ou felizmente, sem tráfego pago seu negócio dificilmente prosperará na internet.



Entendendo as mídias:



Google é mídia de NECESSIDADE.

Quem entra é porque precisa e procura por algo. Se seu produto estiver no radar ai sim você é encontrado. Geralmente prestação de serviços são os maiores pesquisados pelo gogole.

Isso significa que se esse é seu caso, é no Google que deve concentrar seu maior percentual de investimento no tráfego.



Já ao contrário o Instagram é mídia de OPORTUNIDADE.

Ideal para apresentação de produtos. Os anúncios permitem que você vá em busca do público que pode vir a se interessar no que tem a oferecer entretanto na maioria das vezes, diferente do Google essas pessoas não estão procurando por você.



Impulsionar seus anúncios lhe proporciona maiores chances disso acontecer trazendo efetivação de negócios.

Uma boa dica é trabalhar anúncios focados nos benefícios que seu produto entrega. Instigar ao visitante entrar em contato com você pelo whatsapp por exemplo.



Deixando a oferta apenas para esse momento de uma conversa direta.

Falamos aqui apenas dessas duas mídias, obviamente existe um número bem maior que isso. Mas em qualquer que seja a sua escolha, é válido ressaltar aqui a importância de se investir em tráfegos pagos.

Eles são a melhor opção de conseguir ampliar as chances de ser encontrado nesse universo que são os anúncios feitos pela internet.



O lucro começa a aumentar a partir do momento em que houve a fidelização daquela primeira venda. Pense que não precisará mais investir em anúncios para quem passou a ser seu cliente recorrente.

