



◀ AULA 4

# COMO CRIAR UM SITE QUE VENDE MAIS QUE A CONCORRÊNCIA

POR @TIAGOTESSMANN

• JORNADA •  
DOS ANÚNCIOS ONLINE



# **SAIBA TUDO SOBRE A MENTORIA** **CONVERSÃO EXTREMA**

**Segunda-feira agora, dia 18 de Setembro, às 8h da manhã (em ponto), eu vou abrir vagas para a minha turma de mentoria.**

**A Mentoria Conversão Extrema é um programa completo 100% online para quem deseja acelerar seu aprendizado, crescer seus negócios mais rápido e ir para o seu próximo nível de faturamento.**

**Se você quer saber tudo sobre a Mentoria Conversão Extrema, clique no botão abaixo e leia a carta que preparei pra você.**

**VEJA COMO FUNCIONA A MENTORIA**



# • JORNADA •

## DOS ANÚNCIOS ONLINE

**DE 11 A 17 DE SETEMBRO**

 **YouTube**



### **AULA 1**

**GRAVAÇÃO DISPONÍVEL**

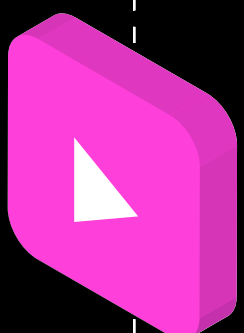
Como anunciar no Google e  
**atrair muitos clientes.**



### **AULA 2**

**GRAVAÇÃO DISPONÍVEL**

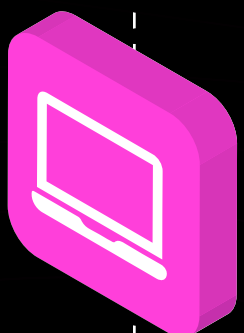
Como vender muito com anúncios  
no Instagram e Facebook.



### **AULA 3**

**GRAVAÇÃO DISPONÍVEL**

Como gerar vendas no YouTube  
mesmo sem ter um canal.



### **AULA 4**

**GRAVAÇÃO DISPONÍVEL**

Como criar um site que vende  
mais que a concorrência.



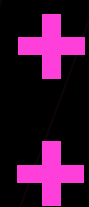
### **AULA 5**

**DOMINGO • 20H • NO YOUTUBE**

Como superar os 4 maiores obstáculos  
nos anúncios online e evitar o fracasso.

## **TODOS OS DIAS DA SEMANA:**

**11h - Entrevistas com alunos CE (no Instagram).**



# DESAFIOS DA AULA

## INSCREVA-SE NO YOUTUBE

<https://www.youtube.com/tiagotessmann>

## FAÇA A PROVA DA AULA #4

Preencha o formulário do desafio e faça a prova da Aula 4 no link abaixo.

<https://link.conversaoextrema.com/jornadaprova4>

## ATIVE O LEMBRETE DA AULA #5

Ative o lembrete da Aula #5 no link abaixo.

<https://youtu.be/oMzSV1udCc0>







◆ PARTE 1

# ELEMENTOS NECESSÁRIOS PARA TER UM SITE QUE VENDE

POR @TIAGOTESSMANN

◆ JORNADA ◆  
DOS ANÚNCIOS ONLINE

1. Naquele mesmo dia, Jesus saiu de casa e assentou-se à beira-mar.
2. Reuniu-se ao seu redor uma multidão tão grande que, por isso, ele entrou num barco e assentou-se. Ao povo reunido na praia.
3. Jesus falou muitas coisas por parábolas, dizendo: "O semeador saiu a semear.
4. Enquanto lançava a semente, parte dela caiu à beira do caminho, e as aves vieram e a comeram.
5. Parte dela caiu em terreno pedregoso, onde não havia muita terra, e logo brotou, porque a terra não era profunda.
6. Mas, quando saiu o sol, as plantas se queimaram e secaram, porque não tinham raiz.
7. Outra parte caiu no meio dos espinhos, que cresceram e sufocaram as plantas.
8. Outra ainda caiu em boa terra, deu boa colheita, a cem, sessenta e trinta por um.

**Tráfego = Semente**

**Landing Page = Terra**

Sua landing page precisa ser como uma terra boa para que o tráfego gere bons resultados.

“

**LEMBRE-SE:**

**SE VOCÊ QUER VENDER NA  
INTERNET, SE PREOCUPE EM  
TER UMA TERRA BOA ANTES DE  
JOGAR A SEMENTE. TRÁFEGO  
BOM NÃO CURA SITE RUIM.**

*É até possível você anunciar sem site, mas você terá um resultado menor por não conseguir contabilizar conversões corretamente e fazer remarketing para os visitantes.*

# **3 MOTIVOS PARA VOCÊ NÃO ANUNCIAR PARA UM LUGAR QUE NÃO SEJA O SEU SITE:**

**01**

**Não é possível instalar a tag do Google e pixel do Facebook sem um site;**

**02**

**Não é possível fazer campanhas de remarketing com base em visitantes do site;**

**03**

**Não é possível obter informações do público que acessa e converte no seu site.**

Você até pode anunciar para perfil no Instagram, Google meu Negócio, Fanpage no Facebook, Canal do Youtube, etc. **Mas o melhor caminho é fazer um site simples e melhorá-lo com o tempo conforme resultados.**



# **PERGUNTAS BÁSICAS:**

## **SITE INSTITUCIONAL:**

É um site com várias páginas, que geralmente possui informações que não são relevantes para a conversão do usuário em leads ou vendas.

Um site institucional é usado para apresentar a empresa e não para vender. Por isso, sites institucionais não costumam vender tanto quanto uma página criada com foco na venda de um produto ou serviço.

## **HOME:**

É a página inicial do seu site. Geralmente a página inicial de um site institucional.

# LANDING PAGE:

É uma página específica do seu site que fala de um determinado produto ou serviço, geralmente focada em uma única ação.

Nesse tipo de página, ajustamos a comunicação para vender mais. **Incluimos headlines chamativas, provas sociais de clientes, informações de contato visíveis, uma boa oferta do produto ou serviço, benefícios, garantias, etc. Informações relevantes para a conversão de um usuário em lead ou venda.**

Do ponto de vista de construção técnica, uma landing page e um site são construídos da mesma forma, o que difere um do outro é o conteúdo da página, que na landing page é pensando em conversão.

# **4 PILARES VITAIS PARA VOCÊ TER RESULTADOS NOS ANÚNCIOS**

**01**

**Landing Page: é uma página específica do seu site com foco em uma única ação (ação de conversão);**

**02**

**Segmentação: é saber definir o público correto nas campanhas;**

**03**

**Anúncio chamativo: é um anúncio que chama atenção e recebe cliques;**

**04**

**Oferta ou Promessa: é o que está sendo ofertado para pessoa comprar ou ganhar.**

## **Para que serve o ANÚNCIO?**

Chamar atenção e receber os cliques.

## **Para que serve a SEGMENTAÇÃO?**

Direcionar o anúncios para o público qualificado (pessoas que vão realmente comprar de você).

## **Para que serve a LANDING PAGE e OFERTA?**

Para converter o visitante em cliente (venda/lead).



# O PRIMEIRO PASSO PARA CONSTRUIR A LANDING PAGE É DEFINIR A SUA META

Definir a sua META.

**Meta 1:** Incentivar os clientes a comprar no local da sua empresa (fisicamente);

**Meta 2:** Incentivar os clientes a entrarem em contato com você (Telefone/WhatsApp);

**Meta 3:** Incentivar os clientes a realizar conversões no seu site (lead/compra/ação que você quer ele faça);

**Meta 4:** Incentivar os clientes a fazer o download do seu aplicativo.

Com a meta definida, você irá criar uma página no seu site que foque unicamente na meta.

Por exemplo, se sua meta é incentivar o cliente a entrar em contato com você por meio do WhatsApp para solicitar um orçamento gratuito, todos os botões e link do seu site terão como foco esse objetivo.

Diferente de um site institucional onde o usuário pode navegar por várias páginas informativas, em uma landing page você terá apenas 1 link de saída, enviando para o objetivo que você deseja.

Ou o usuário fecha a página, ou cumpre o objetivo desejado. Não existe outra opção.

# O QUE É UMA LANDING PAGE DE ALTA CONVERSÃO?

**É uma página que vende.** Você envia tráfego frio (pessoas que nunca ouviram falar de você) e eles compram.

**Exemplo:**



**Fotógrafo galinha**

Envia o tráfego pra home onde explica tudo, menos o que a pes<sup>a</sup> tem interesse.



**Fotógrafo porco**

Cria uma página específica para cada serviço e anuncia com assertividade, encontrando o público exato para cada página.

**01**

Página 1: Casamento;

**02**

Página 2: Festa de 15 anos;

**03**

Página 3: Fotografia corporativa.

Quanto mais específico você for, e quanto mais seu anúncio estiver alinhado com sua página, mais resultados você vai ter.

# TAMANHO DA LANDING PAGE: CURTA OU LONGA?

Não existe um padrão específico para todo mundo.

Alguns serviços e produtos são mais simples e precisam de pouca explicação, outros serviços são mais complexos e necessitam de uma explicação maior.

Logicamente, quanto mais você precisa explicar algo, mais conteúdo vai ter na sua página e mais longa ela vai ficar.

Além disso, captar um lead é mais fácil que fazer uma venda direta, visto que para solicitar um orçamento o usuário não precisa pagar nada, já para comprar um produto ele precisa tirar dinheiro do bolso.

Em resumo, quanto mais difícil é o objetivo da sua página, mais longa ela vai ficar.

Páginas que entregam algo gratuitamente são mais curtas.

Páginas que vendem algo são mais longas.



# 3 NÍVEIS DE CONSCIÊNCIA

01

**Inconsciente:** Não sabe do problema e nem da solução;

02

**Pouco consciente:** Sabe que tem um problema, porém não sabe como resolver;

03

**Consciente:** Sabe do problema e como resolver.

Entender o nível de consciência do seu público pode te ajudar a criar melhores landing pages.

Um cliente consciente do problema que tem, procura pela solução de forma mais objetiva, enquanto um cliente pouco consciente precisa ser convencido de que sua solução vai resolver o problema dele.

# 4 PERGUNTAS QUE VOCÊ PRECISA FAZER PARA CONSTRUIR UMA LANDING PAGE DE ALTA CONVERSÃO

01

O que eu quero que o usuário faça ao entrar na Landing page?

02

Tudo está sendo direcionado para o objetivo que quero eu alcançar?

03

Quais informações não são relevantes para o objetivo que eu quero alcançar?

04

O que acontece depois que o usuário faz a ação desejada na landing page?

# 4 DICAS BÁSICAS PARA CRIAR UMA LANDING PAGE DE ALTA CONVERSÃO

01

Imagine-se sempre no lugar do cliente, tenha empatia e preze pela experiência do usuário.

02

Compare a sua LP com a LP da concorrência e tente fazer melhor. Veja 4 ou 5 referências, modele o que funciona, mas faça melhor.

03

Induza a pessoa a fazer aquilo que ela tem que fazer por meio da comunicação da sua página;

04

Leve SEMPRE a sua mensagem para urgência (pessoas costumam adiar suas ações).

VEJA COMO ARTHUR SAIU DO ZERO  
E ALCANÇOU MAIS DE **R\$30 MIL DE**  
**FATURAMENTO** COM E-COMMERCE  
DE CAFÉS ESPECIAIS.



ELE SAIU DO ZERO  
E VENDEU 30 MIL  
COM E-COMMERCE DE  
CAFÉS ESPECIAIS

ASSISTIR ESSA HISTÓRIA





## CHECKLIST

# 10 ELEMENTOS PARA CONSTRUIR UMA LANDING PAGE DE ALTA CONVERSÃO

POR @TIAGOTESSMANN

• JORNADA •  
DOS ANÚNCIOS ONLINE

# 10 ELEMENTOS PARA CRIAR UMA LPAC

- ☐ Foque em uma única ação (venda/lead);
- ☐ Crie uma Headline chamativa (título);
- ☐ Coloque as informações principais no topo;
- ☐ Coloque o botão de ação antes da dobra;
- ☐ Insira depoimentos de clientes (prova social);
- ☐ Tenha elementos de escassez e urgência;
- ☐ Mostre resultados (prova científica);
- ☐ Se tiver, mostre garantia;
- ☐ Crie um FAQ (perguntas e respostas);
- ☐ Cuide bem dos seus próximos passos (pós-venda).

# CRIE UMA PASTA DE IDEIAS

Uma pasta de ideias nada mais é do que uma pasta com referências para você usar durante a criação da sua landing page.

## **Passo a passo para criar uma pasta de ideias:**

1. Entre na Chrome Web Store e baixe o Fireshot;
2. Entre em uma LP e clique em capturar a página inteira;
3. Guarde essa landing no seu Swipe File.

A partir de hoje, toda vez que você entrar em uma LP que você achou muito boa, salve ela na sua pasta de ideias. **Essa pasta servirá de referência para suas páginas.**


# COMO CRIAR LANDING PAGES MAIS RAPIDAMENTE

Crie uma landing page boa e replique para os demais produtos. Mude as fotos e os textos apenas. Assim você conseguirá criar várias landing pages rapidamente, sem muito trabalho.





**DENTRO DA MENTORIA CONVERSÃO EXTREMA,  
DISPONIBILIZAMOS DIVERSOS MODELOS  
EDITÁVEIS DE LANDING PAGES PARA QUE VOCÊ  
TENHA SUA PÁGINA NO AR EM POUCAS HORAS.**



**LOGOTIPO**  
Sua empresa aqui

(41) 3090-9090

Olá, sou **[Nome do especialista]**, especialista em Google Ads.

- Mais de 5 anos de experiência com Google Ads
- Experiência em dezenas de segmentos do mercado
- Mais de 15 milhões de reais gerenciados no Google
- Profissional certificado Google

[Entrar em contato](#)

**ESPECIALISTA EM**

**Pesquisa**

Ajuda a não deixar do mesmo jeito que algum concorrente por você.

**Video**

Ajuda a mais pessoas a conhecer as vantagens de vídeo no YouTube.

**Display**

Ajuda a em diversos sites, com anúncios de imagem e textos.

**Shopping**

Ajuda a se destacar do seu concorrente no tipo de produtos do Google.

**Apps**

Ajuda a sua app com campanhas para download de apps.

**LOJA DE ROUPAS**

**+ 200% DE AUMENTO NO FATURAMENTO EM APENAS 2 MESES DE CAMPANHAS**

**CONTABILIDADE**

**DOBROU O NÚMERO DE CLIENTES EM APENAS 6 MESES**

**EXPERIÊNCIA COMPROVADA**

Já ajudei clientes de dezenas de segmentos do mercado.

**Prestação de serviços**

Consultorias, design, fotografia, edição de vídeo, criação de sites, tráfego pago, etc.

**Negócios locais**

Lojas, campanhas, materiais de comunicação, limpeza, pedras, suplementos, colônias, etc.

**Infoprodutores**

Afiliação, lançamentos de cursos e materiais online, venda de e-books, venda de arquivos digitais.

**Lojas virtuais**

Educação em cursos, vendas, eletrônicos, dropshipping, produtos em volume etc.

LOGOTIPO LOGOTIPO LOGOTIPO LOGOTIPO LOGOTIPO LOGOTIPO

**COMO POSSO TE AJUDAR**

**Venda mais, atraia mais clientes e aumente seu faturamento com anúncios no Google Ads.**

Crie campanhas com foco em vendas, visitas ou reconhecimento de marca para e-commerce, produtores digitais, negócios locais e prestadores de serviços.

[Entrar em contato](#)

**COMO FUNCIONA**

**Veja como é simples vender mais:**

**01**

**Entendimento da necessidade do cliente**

O primeiro passo é agendar uma consultoria onde eu farei uma análise gratuita do seu negócio para entender a sua real necessidade.

**02**

**Estratégia personalizada**

Depois de entender sua necessidade, eu te enviarei uma **proposta personalizada** de acordo com as necessidades verificadas durante a etapa anterior.

**03**

**Primeiros resultados em poucos dias**

Com a proposta aprovada, coletarei alguns dados da sua empresa necessários para o aumento do serviço e darei início às campanhas que estarão no ar em **poucos dias**.

**CONECTE SE COMO**

**Conecte-se comigo também no Instagram e YouTube.**

YouTube Instagram

**PERGUNTA ALGUMA DÚVIDA?**

**Confira algumas Perguntas Frequentes**

Assim que você encontrar respostas para algumas perguntas, frequentemente respondidas. Caso tenha alguma dúvida sobre o serviço, você também pode entrar em contato enviando uma mensagem no WhatsApp ou pelo formulário logo abaixo.

**Quanto tempo leva para ver resultado?**

O tempo de maturação da estratégia pode levar de 2 a 4 meses, porém, na grande maioria dos anúncios o resultado já está sendo notado no primeiro mês. Vale lembrar que o processo tem um bom side e um processo bem definido no empresa.

**Preço de um site para anunciar?**

[illegible]



UMA SEMANA  
DOS ANÚNCIOS ONLINE 2023

Uma semana de aulas ao vivo para  
você **dominar os anúncios no  
Google, Facebook, YouTube e  
Instagram** - As maiores  
ferramentas de vendas da internet.

De 10 a 16 de Julho

100% online e gratuito

Inscira o seu e-mail abaixo para participar:



10 a 16  
de Julho



100% Online  
e Gratuito



Do Zero ao  
Avançado



Aulas Práticas  
(Passo a Passo)



Testes e  
Desafios



Material das  
Aulas em PDF



TIAGO TESSMANN

Conteúdo direto do  
**Campo de Batalha**

Marque na sua agenda:

**10.07**

SEGUNDA, ÀS 20H

AULA 1

• AO VIVO

**Como anunciar no Google e atrair muitos  
clientes investindo pouco**

Você dará os passos iniciais para lucrar mais no Google investindo pouco, mesmo  
que nunca tenha criado uma campanha de anúncios na vida.

**11.07**

TERÇA, ÀS 20H

AULA 2

• AO VIVO

**Como vender muito com anúncios no  
Instagram e Facebook**

Descubra como usar as maiores redes sociais do mundo para atrair clientes e gerar  
vendas. O passo a passo de criação e gerenciamento de campanhas no Facebook e  
Instagram.

**12.07**

QUARTA, ÀS 20H

AULA 3

• AO VIVO

**Como gerar vendas no YouTube, mesmo  
sem ter um canal**

Aprenda a gerar vendas com campanhas inteligentes de vídeos, mesmo que você  
não tenha um canal ou experiência na ferramenta.

**13.07**

QUINTA, ÀS 20H

AULA 4

• AO VIVO

**Como criar um site que vende mais que a  
concorrência**

Descubra quais são os elementos necessários que um site ou uma landing page de  
alta conversão precisam ter para gerar vendas todos os dias.

**16.07**

DOMINGO, ÀS 20H

AULA 5

• AO VIVO

**Evite o fracasso superando os 4 maiores  
obstáculos nos anúncios online**

Depois de analisar com profundidade milhares de contas de anúncios, identifiquei os  
4 obstáculos mais comuns que podem impedir o sucesso de qualquer pessoa nos  
anúncios online. Não há meio-termo: ou você os supera, ou fracassa.



UMA SEMANA  
DOS ANÚNCIOS ONLINE 2023

**Domine as maiores ferramentas  
de vendas da internet.**

Um evento com 5 aulas ao vivo para você aprender a **gerar mais  
vendas, atrair mais clientes e aumentar o seu lucro** através dos  
anúncios no Google, YouTube, Facebook e Instagram.

# FERRAMENTAS QUE EU USO NA CONSTRUÇÃO DOS MEUS SITES E LANDING PAGES

Aqui na empresa usamos **WordPress** com o plugin [Elementor](#) PRO para criar todas as nossas páginas.

Caso opte por usar **WordPress + Elementor**, você precisará adquirir uma hospedagem para realizar a instalação do WordPress. Recomendamos a [TurboCloud](#) (melhor custo benefício) que oferecem uma ótima performance, além de alguns plugins em seu pacote, como o Elementor Pro (que usamos para a criação), e o WP Rocket (que serve para otimizar sua página e tornar o carregamento muito mais rápido).



# OUTRAS FERRAMENTAS PARA CRIAR SITES E LANDING PAGES

Existem diversas ferramentas de criação de sites e landing pages disponíveis no mercado. Escolha a que mais se adequar ao seu negócio. É possível ter um bom site independente da ferramenta usada.

01

WordPress + Elementor (o que eu uso);

02

Webflow;

03

Framer;

04

Greatpages;

05

Wix;

06

Hotmart pages (para infoprodutores);

# FERRAMENTAS PARA CONSTRUÇÃO DE LOJAS VIRTUAIS

Se você vende um produto físico e entrega no Brasil todo, talvez você não precise de uma landing page, mas sim de uma loja virtual. Nesse caso, a página do produto da sua loja fará o papel de landing page.

Veja algumas ferramentas de lojas virtuais:

01

Shopify;

02

Loja Integrada;

03

DLoja Virtual (Hostgator);

04

Tray ;

05

WooCommerce (plugin do WordPress);

06

Nuvem Shop;

07

Dooca Commerce.

Existem centenas de boas ferramentas de criação de sites e landing pages no mercado e seria impossível citar todas elas.

Independente da ferramenta escolhida, sempre atente-se aos fatores abaixo antes de decidir qual ferramenta você irá utilizar:

- A ferramenta tem todas as funcionalidades que você vai precisar no seu site?
- A ferramenta possibilita a instalação das tags do Google e Pixel do Facebook de forma facilitada?
- Os sites criados nessa ferramenta possuem um bom desempenho de velocidade?
- A ferramenta oferece opções de edição do layout que não limitem demais a criação da sua página?

**Aplicando tudo o que mostrei nessa aula e nesse pdf, a ferramenta é o que menos influencia para você ter grandes resultados.**





# DEFINA O LEMBRETE DA PRÓXIMA AULA

TIAGO TESSMANN · JORNADA DOS ANÚNCIOS ONLINE

JORNADA  
DOS ANÚNCIOS ONLINE

## AULA 05.

17/09

20H



ATIVE A NOTIFICAÇÃO



TOQUE AQUI E ATIVE A NOTIFICAÇÃO

POR @TIAGOTESSMANN

