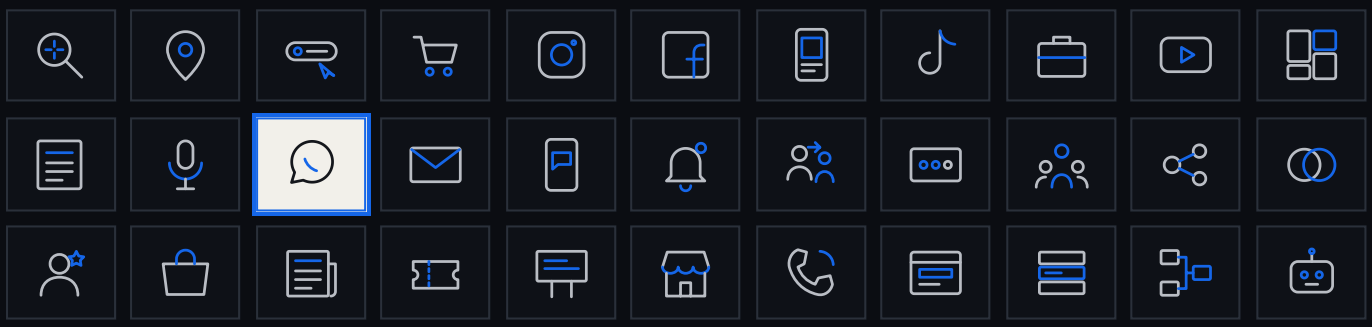
GUIA · 33 CANAIS · 8 GRUPOS

33 CANAIS DE COMUNICAÇÃO. MAS NINGUÉM PRECISA DE TODOS.

Como cada canal funciona, quando ele liga, o primeiro passo, o número pra acompanhar e o erro mais comum.



O QUE TEM DENTRO

01	Google e busca	p. 03
02	Redes sociais	p. 04
03	Conteúdo achado depois	p. 05
04	Mensagem direta	p. 06
05	Cliente que traz cliente	p. 07
06	Público e vitrine de outro	p. 08
07	Cara a cara e na rua	p. 09
08	Martech	p. 10

FERRAMENTA GRATUITA · BULLSEYE

Não sabe por qual canal começar?

MONTE O SEU ALVO.

links.cartella.com.br/bullseye

COMO USAR ESTE GUIA

Ninguém precisa dos 33.

Quase todo negócio começa com 2 ou 3 canais que conversam com a fase em que está. O resto espera. Use o mapa pra enxergar o todo e as páginas de cada grupo pra decidir.

01 · GOOGLE E BUSCA
Busca orgânica · Perfil da empresa no Google · Anúncio no Google · Google Shopping

02 · REDES SOCIAIS
Instagram · Facebook · Anúncio no Instagram e Facebook · TikTok · LinkedIn

03 · CONTEÚDO ACHADO DEPOIS
YouTube · Pinterest · Blog · Podcast

04 · MENSAGEM DIRETA
WhatsApp · E-mail · SMS · Notificação push

05 · CLIENTE QUE TRAZ CLIENTE
Indicação · Programa de fidelidade · Comunidade · Afiliados

06 · PÚBLICO E VITRINE DE OUTRO
Parcerias · Influenciadores · Marketplaces e apps · Imprensa

07 · CARA A CARA E NA RUA
Eventos e feiras · Mídia fora da internet · Fachada e ponto de venda · Venda ativa

08 · MARTECH
Site e landing page · CRM · Automação de mensagens · Chatbot

COMO LER CADA CANAL

COMO FUNCIONA	A mecânica do canal, em uma ou duas frases.
LIGA QUANDO	O momento do negócio em que o canal começa a fazer sentido.
PRIMEIRO PASSO	O que fazer na primeira semana.
NÚMERO PRA OLHAR	A métrica que diz se está funcionando.
ERRO COMUM	O que mais vemos dar errado.

GRUPO 1 DE 8

Google e busca

Quem já está procurando o que você vende.



Busca orgânica PÁGINA COMPLETA →

SEO, AEO e GEO: aparecer no Google e ser citado por ferramentas de IA. A base é a mesma: uma página clara e rápida que responde a pergunta do cliente.

LIGA QUANDO	**Desde o começo. É lento e acumula.**
PRIMEIRO PASSO	Liste as 10 perguntas que o cliente faz antes de comprar e responda cada uma numa página do site.
NÚMERO PRA OLHAR	Cliques e impressões no Google Search Console.
ERRO COMUM	Escrever pra robô, repetindo palavra-chave, em vez de responder a dúvida.



Perfil da empresa no Google PÁGINA COMPLETA →

O que aparece no mapa quando alguém busca perto. O Google ordena por relevância, distância e destaque.

LIGA QUANDO	**No primeiro dia de qualquer negócio com endereço.**
PRIMEIRO PASSO	Verificar a ficha e preencher categoria, horário, endereço e fotos atuais.
NÚMERO PRA OLHAR	Ligações, rotas e cliques no site, no painel do Perfil.
ERRO COMUM	Cadastrar uma vez e nunca mais atualizar horário, foto e respostas.



Anúncio no Google PÁGINA COMPLETA →

Aparece pra quem já está procurando. Você paga pelo clique.

LIGA QUANDO	**Quando existe busca pelo que você vende.**
PRIMEIRO PASSO	Começar com poucas palavras de quem já quer comprar: o serviço com o nome da cidade, ou “perto de mim”.
NÚMERO PRA OLHAR	Custo por contato: ligação, mensagem ou formulário.
ERRO COMUM	Palavras amplas demais, que trazem clique de quem só está pesquisando.



Google Shopping PÁGINA COMPLETA →

O produto aparece na busca com foto, preço e loja. Precisa do catálogo no Merchant Center.

LIGA QUANDO	**Quando você vende produto em loja online.**
PRIMEIRO PASSO	Subir o catálogo com fotos boas e o mesmo preço do site.
NÚMERO PRA OLHAR	Retorno por produto, não só da campanha inteira.
ERRO COMUM	Preço ou estoque diferente do site, que reprova o produto.

GRUPO 2 DE 8

Redes sociais

Quem não está procurando, mas pode querer.

Instagram PÁGINA COMPLETA →

Feed, reels, stories e direct. É onde o cliente olha antes de comprar.

LIGA QUANDO	**Sempre, no ritmo que você aguenta manter.**
PRIMEIRO PASSO	Escolher um ritmo que dá pra manter por três meses e responder todo direct no mesmo dia.
NÚMERO PRA OLHAR	Salvamentos, compartilhamentos e mensagens recebidas.
ERRO COMUM	Postar todo dia por duas semanas e sumir.

Facebook PÁGINA COMPLETA →

Página, grupos e Marketplace. Nos grupos da cidade e no Marketplace muita gente pede indicação e compra perto.

LIGA QUANDO	**Quando o seu cliente compra no bairro e na cidade.**
PRIMEIRO PASSO	Entrar nos grupos onde o cliente pede indicação e anunciar os produtos no Marketplace.
NÚMERO PRA OLHAR	Mensagens vindas do Marketplace e dos grupos.
ERRO COMUM	Postar propaganda em grupo que não permite.

Anúncio no Instagram e Facebook PÁGINA COMPLETA →

Aparece pra quem não está procurando. A plataforma escolhe quem vê pelo comportamento de cada pessoa.

LIGA QUANDO	**Quando a oferta se entende em 3 segundos.**
PRIMEIRO PASSO	Um anúncio com a oferta clara no começo e um destino pronto: WhatsApp ou página.
NÚMERO PRA OLHAR	Custo por conversa ou por venda. Curtida não paga conta.
ERRO COMUM	Impulsionar post pra ganhar curtida esperando venda.

TikTok PÁGINA COMPLETA →

A distribuição olha mais o vídeo do que o tamanho de quem posta.

LIGA QUANDO	**Quando você consegue gravar sempre.**
PRIMEIRO PASSO	Gravar dez vídeos curtos antes de publicar o primeiro.
NÚMERO PRA OLHAR	Quanto do vídeo as pessoas assistem.
ERRO COMUM	Repostar o vídeo do Instagram sem adaptar o começo.

LinkedIn PÁGINA COMPLETA →

Onde quem decide compra em empresa lê.

LIGA QUANDO	**Quando você vende pra empresa.**
PRIMEIRO PASSO	Deixar ativo o perfil pessoal do dono antes da página da empresa.
NÚMERO PRA OLHAR	Conversas iniciadas com quem decide.
ERRO COMUM	Usar como mural de vaga e de data comemorativa.

GRUPO 3 DE 8

Conteúdo achado depois

O que continua trazendo gente meses depois.

YouTube PÁGINA COMPLETA →

Também é busca. O vídeo segue sendo achado meses depois.

LIGA QUANDO	**Quando o cliente pesquisa antes de comprar.**
PRIMEIRO PASSO	Gravar a resposta das perguntas mais comuns, uma por vídeo, com o título igual à pergunta.
NÚMERO PRA OLHAR	Visualizações que vêm da busca.
ERRO COMUM	Título bonito que ninguém pesquisa.

Pinterest PÁGINA COMPLETA →

Busca por imagem de quem planeja casa, festa, roupa.

LIGA QUANDO	**Quando o produto se escolhe pela foto.**
PRIMEIRO PASSO	Conta comercial e pins com link direto pro produto.
NÚMERO PRA OLHAR	Cliques no link do pin.
ERRO COMUM	Imagem sem link: inspira, mas não leva a lugar nenhum.

Blog PÁGINA COMPLETA →

Texto no seu site que responde dúvida e traz busca.

LIGA QUANDO	**Quando o cliente tem perguntas antes de comprar.**
PRIMEIRO PASSO	Um texto por pergunta frequente, com a resposta logo no primeiro parágrafo.
NÚMERO PRA OLHAR	Visitas da busca e contatos vindos desses textos.
ERRO COMUM	Escrever sobre a empresa quando a busca é sobre o problema do cliente.

Podcast PÁGINA COMPLETA →

Conversa longa, ouvida no carro e no treino.

LIGA QUANDO	**Quando o assunto pede explicação.**
PRIMEIRO PASSO	Ser convidado em programas que o seu cliente ouve, antes de criar o seu.
NÚMERO PRA OLHAR	Gente que chega dizendo que ouviu.
ERRO COMUM	Lançar programa próprio sem ritmo pra manter.

GRUPO 4 DE 8

Mensagem direta

Falar direto com quem já te deu o contato.



WhatsApp PÁGINA COMPLETA →

Lista de clientes e status. Mensagem um a um, nunca disparo em massa.

LIGA QUANDO	**Quando você já tem base de clientes.**
PRIMEIRO PASSO	Salvar todo cliente com nome e data da última compra.
NÚMERO PRA OLHAR	Respostas e vendas por mensagem enviada.
ERRO COMUM	Disparo em massa, que gera denúncia e pode bloquear o número.



E-mail PÁGINA COMPLETA →

A lista é sua, não da plataforma. Cabe conteúdo longo.

LIGA QUANDO	**Quando você vende de novo pro mesmo cliente.**
PRIMEIRO PASSO	Pedir o e-mail na compra e mandar uma mensagem por mês.
NÚMERO PRA OLHAR	Cliques e vendas por envio.
ERRO COMUM	Comprar lista pronta.



SMS PÁGINA COMPLETA →

Mensagem curta que chega sem internet. Serve pra lembrete e aviso.

LIGA QUANDO	**Quando o aviso tem hora: consulta, entrega, reserva.**
PRIMEIRO PASSO	Usar só pra aviso com hora marcada: confirmação, lembrete, retirada.
NÚMERO PRA OLHAR	Faltas e atrasos antes e depois do lembrete.
ERRO COMUM	Usar como canal de promoção.



Notificação push PÁGINA COMPLETA →

Aviso no celular de quem instalou o seu app ou aceitou receber pelo site.

LIGA QUANDO	**Quando o cliente volta sempre.**
PRIMEIRO PASSO	Pedir permissão depois que a pessoa fez algo, e não logo na entrada.
NÚMERO PRA OLHAR	Cliques por envio e quantos desativam.
ERRO COMUM	Mandar todo dia até a pessoa desligar.

GRUPO 5 DE 8

Cliente que traz cliente

Quem já comprou trabalhando a seu favor.



Indicação PÁGINA COMPLETA →

Cliente que traz cliente. Funciona melhor com um motivo pra indicar.

LIGA QUANDO	**Quando o cliente atual sai satisfeito.**
PRIMEIRO PASSO	Pedir a indicação na hora em que o cliente elogia.
NÚMERO PRA OLHAR	Clientes novos que chegaram por indicação no mês.
ERRO COMUM	Esperar a indicação acontecer sozinha.



Programa de fidelidade PÁGINA COMPLETA →

Benefício pra quem volta: cartão, pontos, cashback.

LIGA QUANDO	**Quando o cliente compra com frequência.**
PRIMEIRO PASSO	Uma regra simples, que cabe numa frase.
NÚMERO PRA OLHAR	Tempo entre uma compra e a próxima.
ERRO COMUM	Regra tão complicada que ninguém lembra.



Comunidade PÁGINA COMPLETA →

Clientes conversando entre si: grupo, clube, encontro.

LIGA QUANDO	**Quando o produto junta gente com o mesmo interesse.**
PRIMEIRO PASSO	Um encontro ou grupo com um tema, e não com promoção.
NÚMERO PRA OLHAR	Quantos participam sem você puxar a conversa.
ERRO COMUM	Criar grupo só pra mandar oferta.



Afiliados PÁGINA COMPLETA →

Outras pessoas vendem por você e ganham comissão por venda.

LIGA QUANDO	**Quando a margem paga a comissão.**
PRIMEIRO PASSO	Um link ou cupom por afiliado, pra saber quem vendeu.
NÚMERO PRA OLHAR	Vendas por afiliado e a margem depois da comissão.
ERRO COMUM	Comissão que come a margem.

GRUPO 6 DE 8

Público e vitrine de outro

Usar a audiência e o espaço que outra pessoa construiu.



Parcerias PÁGINA COMPLETA →

Negócio vizinho que atende o mesmo cliente com outro produto.

LIGA QUANDO	**Quando alguém tem o seu público e não concorre com você.**
PRIMEIRO PASSO	Listar cinco negócios que atendem o seu cliente antes ou depois de você.
NÚMERO PRA OLHAR	Clientes vindos de cada parceiro, por cupom ou pergunta no atendimento.
ERRO COMUM	Parceria sem combinado de como cada um divulga o outro.



Influenciadores PÁGINA COMPLETA →

Você empresta a confiança que outra pessoa construiu.

LIGA QUANDO	**Quando ela fala com o seu cliente, e não só com muita gente.**
PRIMEIRO PASSO	Olhar quem comenta nos posts da pessoa, e não o número de seguidores.
NÚMERO PRA OLHAR	Vendas com o cupom ou o link dela.
ERRO COMUM	Escolher pelo tamanho, e não pelo público.



Marketplaces e apps PÁGINA COMPLETA →

iFood, Mercado Livre, Booking: você aluga a vitrine de outro.

LIGA QUANDO	**Quando o cliente já compra por lá.**
PRIMEIRO PASSO	Fotos boas, descrição completa e resposta rápida desde o primeiro dia.
NÚMERO PRA OLHAR	Margem depois da taxa da plataforma.
ERRO COMUM	Esquecer a taxa na hora de fazer o preço.



Imprensa PÁGINA COMPLETA →

Jornal, rádio e portal local falam de você sem custo quando existe notícia.

LIGA QUANDO	**Quando você precisa de autoridade ou tem uma novidade pra contar.**
PRIMEIRO PASSO	Uma lista com o contato de cinco jornalistas da cidade.
NÚMERO PRA OLHAR	Matérias publicadas e buscas pelo seu nome na semana.
ERRO COMUM	Mandar propaganda e chamar de notícia.

GRUPO 7 DE 8

Cara a cara e na rua

O que acontece fora da tela.



Eventos e feiras PÁGINA COMPLETA →

Contato cara a cara. Muita venda fecha depois do evento.

LIGA QUANDO	**Quando o ticket paga o estande.**
PRIMEIRO PASSO	Combinar antes como pegar o contato de quem passar no estande.
NÚMERO PRA OLHAR	Contatos coletados e vendas fechadas até 30 dias depois.
ERRO COMUM	Voltar do evento sem lista de contatos.



Mídia fora da internet PÁGINA COMPLETA →

Rádio, muro, outdoor, panfleto.

LIGA QUANDO	**Quando o seu público está na rua.**
PRIMEIRO PASSO	Um número, cupom ou link exclusivo pra cada peça.
NÚMERO PRA OLHAR	Contatos que chegam pelo número ou cupom da peça.
ERRO COMUM	Peça sem jeito de medir.



Fachada e ponto de venda PÁGINA COMPLETA →

A loja também é anúncio: placa, vitrine, o que se vê da calçada.

LIGA QUANDO	**Quando você tem porta pra rua.**
PRIMEIRO PASSO	Olhar a fachada do outro lado da rua: dá pra entender o que você vende em 3 segundos?
NÚMERO PRA OLHAR	Gente que entra sem ter marcado.
ERRO COMUM	Placa com nome bonito que não diz o que vende.



Venda ativa PÁGINA COMPLETA →

Você vai até o cliente: ligação, visita, mensagem.

LIGA QUANDO	**Quando cada cliente vale muito.**
PRIMEIRO PASSO	Uma lista dos 50 clientes ideais, com o nome de quem decide.
NÚMERO PRA OLHAR	Conversas por semana e propostas enviadas.
ERRO COMUM	Falar do produto antes de entender o problema do cliente.

GRUPO 8 DE 8

Martech

As ferramentas que ligam os canais e guardam o histórico.



Site e landing page PÁGINA COMPLETA →

Onde todo canal desemboca. Uma página por oferta, rápida, com um botão claro.

LIGA QUANDO	**Antes do primeiro anúncio.**
PRIMEIRO PASSO	Uma página por oferta, com WhatsApp e formulário logo no topo.
NÚMERO PRA OLHAR	Contatos por visita na página.
ERRO COMUM	Mandar anúncio pra home que fala de tudo.



CRM PÁGINA COMPLETA →

Cada contato vira histórico: de onde veio, o que pediu, se comprou.

LIGA QUANDO	**Quando contato se perde entre o WhatsApp e a planilha.**
PRIMEIRO PASSO	Registrar de onde veio cada contato.
NÚMERO PRA OLHAR	Contatos que viraram venda, por origem.
ERRO COMUM	CRM que ninguém atualiza.



Automação de mensagens PÁGINA COMPLETA →

Mensagem que sai sozinha na hora certa: boas-vindas, lembrete, pós-venda.

LIGA QUANDO	**Quando a mesma mensagem é mandada à mão todo dia.**
PRIMEIRO PASSO	Automatizar primeiro a mensagem de pós-venda.
NÚMERO PRA OLHAR	Respostas e recompras vindas da automação.
ERRO COMUM	Automatizar antes de saber o que funciona à mão.



Chatbot PÁGINA COMPLETA →

Responde no WhatsApp, no Instagram ou no site a qualquer hora e passa pra uma pessoa quando precisa.

LIGA QUANDO	**Quando as perguntas se repetem.**
PRIMEIRO PASSO	Responder as cinco perguntas mais comuns e passar o resto pra uma pessoa.
NÚMERO PRA OLHAR	Tempo até a primeira resposta.
ERRO COMUM	Robô sem saída pra falar com gente.

PRA DECIDIR

Quatro perguntas.

Responda na ordem. Cada resposta aponta um grupo. Os seus 2 ou 3 primeiros canais costumam aparecer aqui.

1 **O seu cliente já procura o que você vende?**

Sim: comece por **Google e busca**. Não: comece pelas **Redes sociais**, que criam a vontade.

2 **Você tem porta pra rua?**

Sim: **Perfil da empresa no Google** e **Fachada** vêm antes de qualquer anúncio.

3 **Você já tem clientes?**

Sim: **Mensagem direta** e **Cliente que traz cliente** custam menos do que buscar gente nova.

4 **Você consegue gravar com frequência?**

Sim: **Conteúdo achado depois** e **TikTok**. Não: escolha canais que não dependem de você na frente da câmera.

OS MEUS CANAIS

1	Canal	Número que vou olhar
2	Canal	Número que vou olhar
3	Canal	Número que vou olhar

Quer a resposta em 3 minutos? Monte o seu alvo em **links.cartella.com.br/bullseye**. Ficou em dúvida entre dois? Me chama no direct do @lucas2pcosta ou no WhatsApp da Cartella, (53) 98102-7770.

FERRAMENTA GRATUITA · BULLSEYE

AGORA DESCUBRA QUAL É O SEU.



Você viu os 33 canais. A ferramenta mostra por qual começar no seu negócio e monta um plano de 30 dias.

01 **RESPONDA 9 PERGUNTAS**
Sobre o que você vende, quem compra e o que dá pra investir. Leva uns 3 minutos.

02 **VEJA O ALVO SE FORMAR**
Os 33 canais se organizam em três anéis: um foco, até três testes e os que ficam pra depois.

03 **SALVE E ABRA O PLANO**
O primeiro passo, o número pra olhar e o roteiro das próximas 4 semanas.

CLIQUE AQUI PRA ABRIR

MONTAR O MEU ALVO →

links.cartella.com.br/bullseye

OU APONTE A CÂMERA

Prefere conversar? Chama no WhatsApp da Cartella, (53) 98102-7770, ou no direct do @lucas2pcosta.