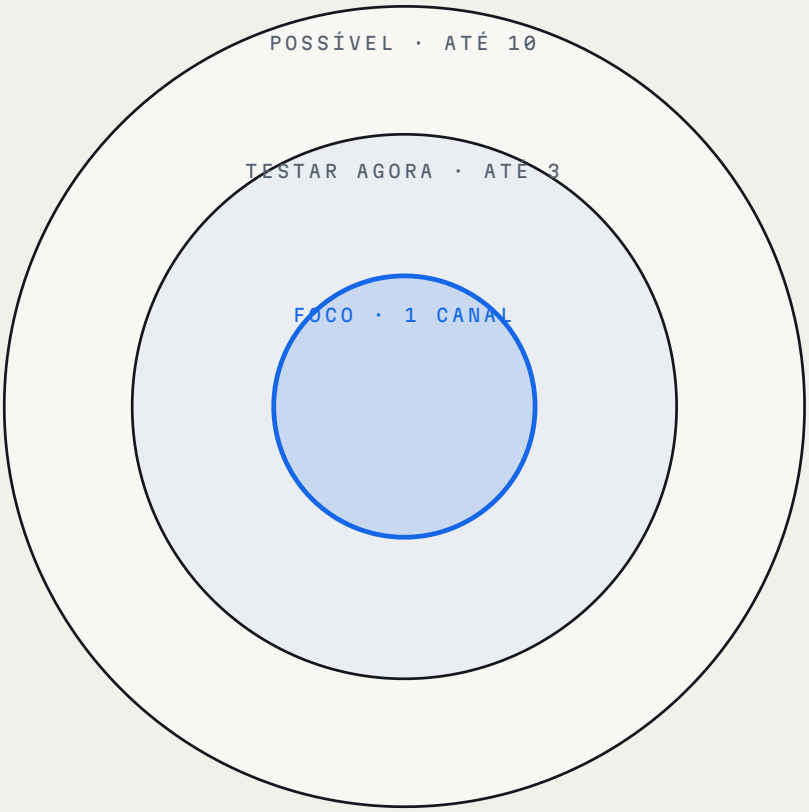
FERRAMENTA · VERSÃO PRA PREENCHER

O seu alvo de canais.

São 33 canais e ninguém precisa de todos. Escolha um foco, até três testes e deixe o resto pra depois. Escreva dentro dos anéis ou nas linhas abaixo.



FOCO
O canal com mais chance de trazer cliente primeiro.

TESTAR AGORA
Testes baratos, ao lado do foco. No máximo três.

POSSÍVEL
Fazem sentido, mas esperam a vez. No máximo dez.

PASSO 1 · MARQUE OS CANAIS

Os 33 canais.

Abaixo de cada canal está o momento em que ele liga. Marque **F** no foco, **T** nos testes e **P** nos possíveis. Sem marca quer dizer agora não.

01 · GOOGLE E BUSCA

- **Busca orgânica** — Desde o começo. É lento e acumula. (F T P)
- **Perfil da empresa no Google** — No primeiro dia de qualquer negócio com endereço. (F T P)
- **Anúncio no Google** — Quando existe busca pelo que você vende. (F T P)
- **Google Shopping** — Quando você vende produto em loja online. (F T P)

02 · REDES SOCIAIS

- **Instagram** — Sempre, no ritmo que você aguenta manter. (F T P)
- **Facebook** — Quando o seu cliente compra no bairro e na cidade. (F T P)
- **Anúncio no Instagram e Facebook** — Quando a oferta se entende em 3 segundos. (F T P)
- **TikTok** — Quando você consegue gravar sempre. (F T P)
- **LinkedIn** — Quando você vende pra empresa. (F T P)

03 · CONTEÚDO ACHADO DEPOIS

- **YouTube** — Quando o cliente pesquisa antes de comprar. (F T P)
- **Pinterest** — Quando o produto se escolhe pela foto. (F T P)
- **Blog** — Quando o cliente tem perguntas antes de comprar. (F T P)
- **Podcast** — Quando o assunto pede explicação. (F T P)

04 · MENSAGEM DIRETA

- **WhatsApp** — Quando você já tem base de clientes. (F T P)
- **E-mail** — Quando você vende de novo pro mesmo cliente. (F T P)
- **SMS** — Quando o aviso tem hora: consulta, entrega, reserva. (F T P)
- **Notificação push** — Quando o cliente volta sempre. (F T P)

05 · CLIENTE QUE TRAZ CLIENTE

- **Indicação** — Quando o cliente atual sai satisfeito. (F T P)
- **Programa de fidelidade** — Quando o cliente compra com frequência. (F T P)
- **Comunidade** — Quando o produto junta gente com o mesmo interesse. (F T P)
- **Afiliados** — Quando a margem paga a comissão. (F T P)

06 · PÚBLICO E VITRINE DE OUTRO

- **Parcerias** — Quando alguém tem o seu público e não concorre com você. (F T P)
- **Influenciadores** — Quando ela fala com o seu cliente, e não só com muita gente. (F T P)
- **Marketplaces e apps** — Quando o cliente já compra por lá. (F T P)
- **Imprensa** — Quando você precisa de autoridade ou tem uma novidade pra contar. (F T P)

07 · CARA A CARA E NA RUA

- **Eventos e feiras** — Quando o ticket paga o estande. (F T P)
- **Mídia fora da internet** — Quando o seu público está na rua. (F T P)
- **Fachada e ponto de venda** — Quando você tem porta pra rua. (F T P)
- **Venda ativa** — Quando cada cliente vale muito. (F T P)

08 · MARTECH

- **Site e landing page** — Antes do primeiro anúncio. (F T P)
- **CRM** — Quando contato se perde entre o WhatsApp e a planilha. (F T P)
- **Automação de mensagens** — Quando a mesma mensagem é mandada à mão todo dia. (F T P)
- **Chatbot** — Quando as perguntas se repetem. (F T P)

PASSO 2 · DECIDA E PLANEJE

Quatro perguntas e 30 dias.

Em dúvida entre dois canais? Responda na ordem. Depois escreva o que vai ser feito em cada semana.

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.

O MEU PLANO DE 30 DIAS

SEMANA 1
Arrumar o foco
O primeiro passo do canal de foco, feito até o fim.

SEMANA 2
Medir
O número que vai dizer se o foco está funcionando.

SEMANA 3
Abrir os testes
Um passo pequeno em cada canal de teste.

SEMANA 4
Decidir
Pelo número: o que continua, o que sai, o que entra.

FERRAMENTA GRATUITA
QUER QUE A FERRAMENTA MONTE O ALVO?
9 perguntas, o alvo se forma na tela e o plano sai pronto. links.cartella.com.br/bullseye