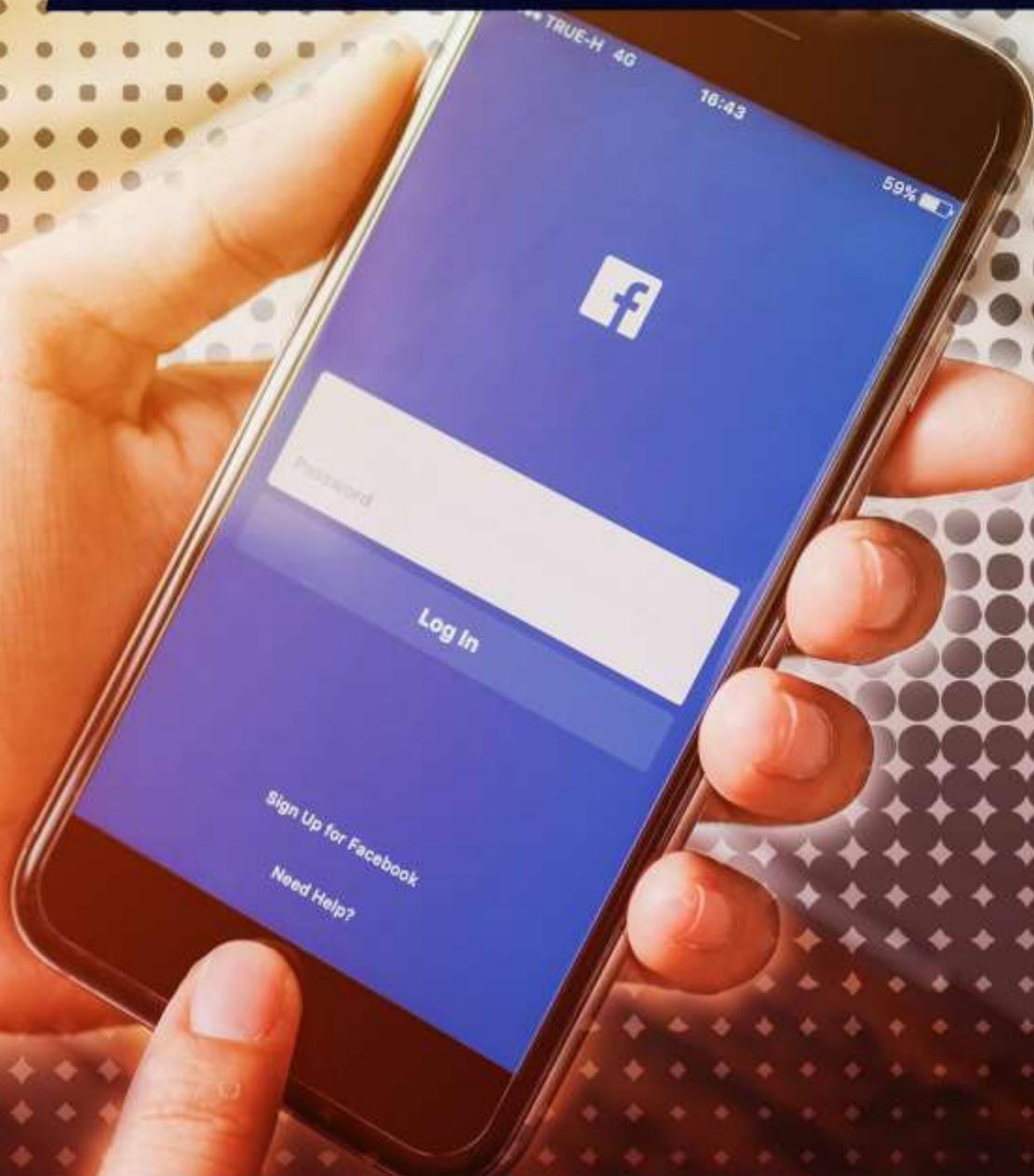


DESVENDANDO OS BOTS DE **FACEBOOK MESSENGER**



DESCUBRA COMO USAR ESSA FERRAMENTA
PARA **MULTIPLICAR SEU FATURAMENTO**

[100% Atualizado] Como um Iniciante Fez 789 Vendas e Gerou 8.145 Leads Segmentados em 90 Dias Com Um Software Exclusivo e o Método Usado por 9 entre 10 dos Maiores Afiliados do Brasil



Quer Saber Como? Clique agora:

<https://socibot.info/descubra>

INTRODUÇÃO



É fato comprovado! O Facebook Messenger revolucionou a forma como os profissionais de marketing interagem com seu público e facilitou bastante o processo para de geração de uma lista altamente lucrativa em qualquer nicho.

Se você está em busca de uma maneira de transformar o Facebook em uma verdadeira máquina de gerar dinheiro é preciso entender que essa rede social é um ambiente complexo e repleto de propriedades relacionadas (como o Instagram e o Whatsapp), além de ter ligação com diversos sites parceiros (você já teve ter feito login em algum site usando sua conta do Facebook, certo?).

Esses fatores de expansão colaboram muito com o aumento do alcance do Facebook fora dos domínios da rede social e o tornam praticamente onipresente em toda internet.

Além disso a rede de anúncios do Facebook (Facebook Ads) já é a segunda maior rede de anúncios do mundo (só perdendo para o Google) em termos de alcance e tamanho.

Se você deseja receber muito tráfego grátis para o seu site, o primeiro passo é criar uma estratégia coerente de compartilhamento de conteúdo no Facebook.

4

Só que agora com o Facebook Messenger e sua capacidade de trabalhar com bots (robôs) um mundo de grandes oportunidades se abriu para nós, profissionais de marketing on-line em termos de geração de tráfego e realização de muitas vendas.

Neste ebook, vou ensinar como o Facebook Messenger funciona, como você pode criar bots que automatizem a sua comunicação com o cliente, além de táticas para que você possa aumentar sua audiência, gerar lista, além do mais importante: como direcionar tráfego qualificado para seu site ou página de vendas.

Um **Bot de Facebook Messenger** nada mais é do que um software que usa Inteligência Artificial para simular conversas com clientes em potencial e os já existentes.

Usar os Bots do Facebook messenger permite que QUALQUER NEGÓCIO possa melhorar sua interação e engajamento com alguns dos mais de 1,3 bilhão de usuários mensais do Facebook.



Em 2018, o Facebook tinha cerca de 300.000 bots ativos. Um número infinitamente maior do que o visto em 2017. E a previsão é que isso cresça mais a cada dia e que ter campanhas de Bots do Facebook se tornem vitais para qualquer profissional de marketing.

E depois dessa breve introdução eu quero que você assuma o compromisso de estudar e se especializar nessa nova tecnologia que te dará a oportunidade de automatizar seu relacionamento com público dessa rede social e vender muito mais.

5

CAPÍTULO 01

O QUE É O FACEBOOK MESSENGER E COMO ISSO PODE TE FAZER GANHAR DINHEIRO?



Alguns anos atrás, o Facebook anunciou o lançamento do seu serviço Facebook Messenger. E o ponto-chave desse processo de relançamento da ferramenta foi o seu poder de escala.

E grande parte do sucesso dessa empreitada se deve a capacidade de:

- ⇒ Automação;
- ⇒ Uso de scripts;
- ⇒ Uso de robôs;

Você sabe, o processo para você usar o Messenger é extremamente simples. Tudo que você deve fazer para usá-lo é clicar na página ou no perfil de alguém e iniciar uma conversa através de texto, voz ou vídeo.

Nada diferente do que você encontra em outras plataformas por aí como como WhatsApp, Viber, WeChat entre outras.

Mas o que realmente torna o Messenger único e tão especial é o fato dele estar conectado ao Facebook. O Facebook tem bilhões de usuários ativos. E com isso você ganha uma porta de entrada para poder conversar com todo esse universo de pessoas prontas para receber sua mensagem e comprar o que você tem para vender.

7

Independente do seu nicho de atuação e do seu tipo de negócio, você pode ter certeza que pessoas que se interessam pelo seus produtos ou pelo assunto que você deseja propagar estão nessa enorme rede social.

É por isso que quando pensamos no marketing digital ou no marketing de afiliados, pensar em uma estratégia de Facebook é primordial. Não importa se você está tentando gerar tráfego para o site de uma clínica odontológica no seu bairro ou se está tentando vender um treinamento sobre adestramento de cães ou um remédio para emagrecimento... o Facebook te ajudará a receber mais clientes e a vender mais.

E dentro desse universo enorme, o Facebook Messenger se tornou uma das peças mais importantes em qualquer estratégia de marketing. Pois através dele você pode automatizar todo atendimento e relacionamento com qualquer pessoa que tenha interesse em sua empresa ou no seu produto. E a chave disso se chama: comunicação instantânea.

Quando uma pessoa encontra a página do Facebook da sua empresa (ou do personagem que você criou para poder vender como afiliado) elas podem obter com facilidade informações básicas, como horários de funcionamento, se você está aberto ou fechado no momento, mapas e rotas até o seu escritório, além de um resumo do que você pode oferecer.

8

Mas você sabe que para uma venda ser concretizada e você ganhar dinheiro, é necessário haver algum tipo de contato pessoal. A pessoa que procura os serviços ou mercadorias que você está vendendo geralmente quer obter mais informações ou pode ter certas dúvidas específicas que sua página simplesmente não pode oferecer logo de cara.

Você pode até ter um FAQ dentro da sua página, mas sempre existirão perguntas específicas e dúvidas que só uma conversa pode resolver. E é aqui que entra o Facebook Messenger.

Por mais que você domine um determinado nicho jamais será possível antecipar todas as dúvidas que os clientes em potencial terão sobre isso.

E é aí que o jogo começa a ficar interessante. O Facebook Messenger é a ferramenta ideal para você começar a criar o seu banco de perguntas e respostas que levará você a ter um sistema de vendas e de atendimento automático incrível.

Obviamente, no começo, você fará um trabalho manual de atendimento. E depois de algumas interações você estará apto a

entender quais são as dúvidas mais comuns no seu mercado. E então, depois desse processo, você conseguirá automatizar o seu processo de atendimento com muita facilidade.

Pode parecer algo novo, mas é exatamente o mesmo conceito por trás de um sistema de atendimento call center. Porém, para você que está começando agora ter um call center ou algo do gênero é fora de cogitação. Além de ser muito mais caro e complicado, tenho certeza que grande parte dos seus clientes em potencial prefere trocar mensagens escritas no Facebook do que perder tempo valioso ligando para uma central.

Tenho plena convicção que se você configurar o seu robô do Facebook corretamente você conseguirá antecipar grande parte das dúvidas dos seus clientes em potencial e poderá realizar vendas todos os dias de forma bem prática. E lembrando que você sempre poderá fazer um atendimento mais próximo e conversar manualmente com o seu lead se suas respostas padrão não forem satisfatórias.

Usar o Facebook Messenger e o automatizar através dos bots será um grande diferencial para o seu negócio. 9 entre 10 dos maiores afiliados do Brasil estão usando essa tática.

Ter uma estrutura própria (páginas de captura, autoresponder, serviços de chatbot) e ter uma presença robusta em plataformas de mídia social como o Facebook, Instagram e YouTube não é mais opcional. Você é obrigado a ter uma estrutura como essa. Na verdade, se você não pensar nesse sentido seu negócio

naufragará. E isso não é nenhuma surpresa. Basta olhar ao seu redor e ver que todo mundo está acessando a internet pelo celular. E a cada dia que passa mais pessoas compram pela internet ou ao menos a utilizam para uma pesquisa prévia antes de fazer uma compra.

No mercado de afiliado isso também é uma regra. Antes de comprar um treinamento, um softwares ou suplementos o cliente comumente realiza buscas afim de tirar as suas dúvidas. E nesse momento, se você tiver uma sequência de chatbot bem organizada e fizer um bom atendimento, com certeza ele comprará através do seu link e você ganhará ótimas comissões.

10

Muitos produtores não oferecem um atendimento em seus sites ou páginas do Facebook e isso abre uma grande oportunidade para você suprir essa lacuna. Basta você criar anúncios para esses produtos e fornecer todo tipo de informação que o cliente em potencial deseja. Na sequência você só precisa passar o seu link de afiliado e pronto... será a venda mais fácil que você fará. E acredite em mim, te muita gente ficando milionária com isso.

Além disso, existe outra grande vantagem quando você insere uma estratégia envolvendo ChatBot em suas estratégias de marketing. Estou falando da criação de listas. Toda vez que você interage com alguém usando essas ferramentas, automaticamente você captura os dados dessa pessoa e daí em diante pode se comunicar com ela sempre que quiser. Mostrando mais ofertas e vendendo mais.

Existe uma frase famosa que diz que “o dinheiro está na lista”. E é verdade. Ter uma lista de clientes em potencial é o maior ativo que um profissional do marketing pode ter. Por isso, acredite em mim. Comece ainda hoje sua estratégia pois os chamados robôs do Facebook serão a próxima grande tendência do mercado.

Por ser um assunto relativamente novo, ainda é baixo a quantidade de profissionais explorando essa poderosa ferramenta. Mas como eu já disse anteriormente, usar ferramentas de ChatBot já faz parte do arsenal de 9 entre 10 dos maiores afiliados do Brasil.

11

E se você ainda não está convencido com a minha argumentação, separei alguns fatos que farão você mudar de ideia:

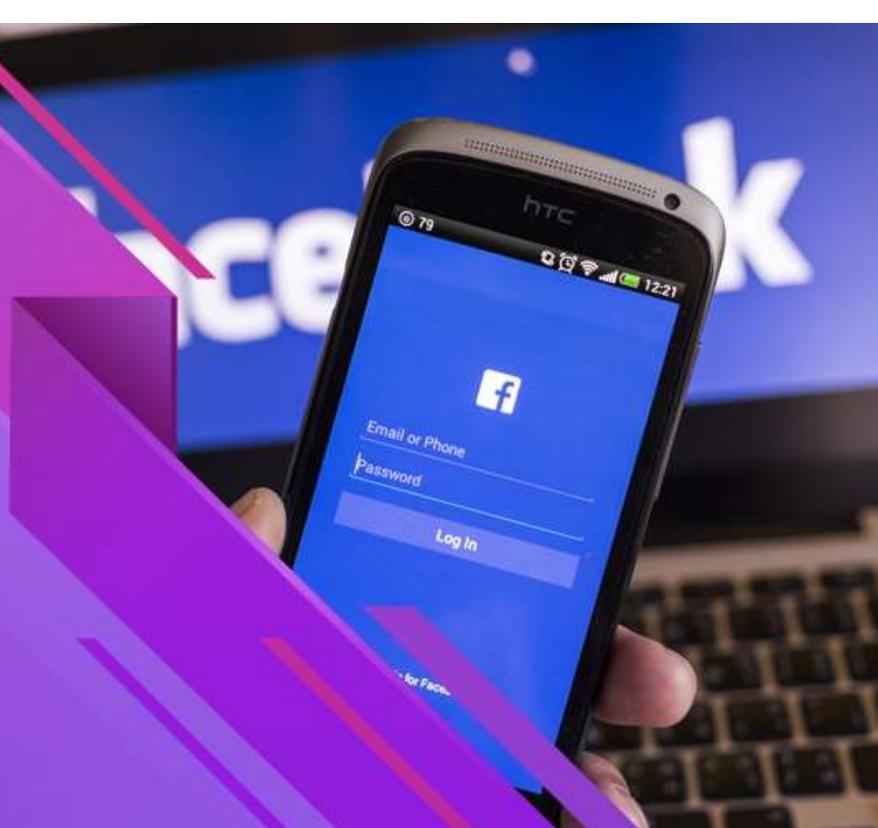
- ⇒ A taxa de abertura de mensagens do Facebook é pelo menos 4 vezes maior que a do e-mail;
- ⇒ Gere lista facilmente e automatize seu relacionamento com leads e clientes;
- ⇒ Esteja disponível 24 horas por dia e 7 dias por mês;
- ⇒ Crie funis que direcionam os seus leads diretamente para a conversão
- ⇒ Clientes se mantêm mais engajados no messenger do que quando vão direto para a página de vendas;
- ⇒ Ofereça outras ofertas para quem não comprou o primeiro produto que você ofereceu;
- ⇒ Mais proximidade com o cliente;



- ⇒ Aumente a qualidade do lead usando tags;
- ⇒ Crie relacionamento com os leads e faça sua "marca" se tornar mais conhecida;

CAPÍTULO 02

UM OLHAR MAIS PROFUNDO SOBRE OS BOTS DO MESSENGER



Quando falamos em BOTs do Facebook (Chatbot) não se assuste. Muita gente ao ouvir essa palavra acaba ficando com o pé atrás. Afinal por muito tempo a palavra BOT foi associada coisas desagradáveis. Esse termo antigamente era relacionado a virus ou spywares que se espalhavam por aí destruindo computadores e arquivos alheios.

Também pensamos em hackers que instalam software de bots em computadores sensíveis para perpetrar crimes e destruir arquivos. Além disso, quando pensamos em bots, pensamos em pedaços de código maliciosos e aparentemente autônomos que criam todo tipo de destruição.

Finalmente, algumas pessoas que procuram por namoro na internet estão muito familiarizadas com os bots e não têm uma visão muito favorável sobre eles.

Em aplicativos de namoro, como Tinder e Grindr, muitas vezes são criados perfis falsos de namoro. E aí quando alguns usuários tentam se conectar com seus “matches” aparentemente atraentes, eles acabam sendo levados a algumas enrascadas graças a scripts falsos.

Para explicar isso melhor, depois de um usuário ter perdido um bom tempo achando que está “conversando” com uma pessoa, ele acaba percebendo que na verdade está falando com um “robô” que simplesmente foi programado para reagir a qualquer palavra-chave digitada com algum script ou diálogo pré-gravado.

14

E qual é o objetivo por trás dessa tática que engana tantas pessoas por aí? Simples! O objetivo é fazer com que se estabeleça um diálogo e um nível básico de confiança, uma certa dose de descontração até o ponto de clicar em um link. E esse link geralmente leva a pessoa até um show de striptease online ou um serviço de encontros pagos. Em outras palavras, esse tipo de BOT de namoro é apenas mais uma forma de enganar inocentes na internet.

Como você pode imaginar, dadas todas esses usos pejorativos, muitos consumidores on-line não têm exatamente uma visão muito favorável de softwares de comunicação automatizada. Mas a boa notícia é que os chamados bots não são todos ruins, os do Facebook são prova viva disso.

Os robôs do Facebook Messenger aproveitam os recursos de automação dessa plataforma para facilitar tanto a sua vida quanto a vida do seu cliente em potencial.

Em sua última grande atualização o Facebook Messenger se tornou totalmente automatizado. Através de scripts ou serviços como o Manychat, você pode programar seu aplicativo para enviar textos pré-determinados para as pessoas que o contatarem. É como ligar para o número de atendimento ao cliente e ser solicitado a pressionar diferentes botões, dependendo da natureza da sua consulta.

15

Mas, em vez de prompts de voz, você faz isso com, cliques, palavras-chave ou frases.

Por exemplo, se você tiver uma loja de sapatos on-line e as pessoas estiverem interessadas em determinados atributos, elas poderão digitar o nome da marca e o modelo ou qualquer outra informação de identificação e você poderá configurar o bot do Facebook Messenger para tirar as dúvidas mais comuns dos seus clientes, como disponibilidade, preço e variações que podem estar em estoque.

Recursos comuns do Facebook Messenger Bot

Atualmente existem diversos tipos diferentes de bots do Facebook, mas a sua maioria possui características comuns:

- **Totalmente Receptivo**

Os bots do Messenger só enviarão uma mensagem se o cliente der o primeiro passo. Se alguém acessa sua página do Facebook e clica no ícone do messenger porque está interessado em seu catálogo on-line ou na descrição do serviço, ele automaticamente está te dando autorização para você começar um relacionamento.

16

Mas o primeiro passo deve obrigatoriamente ser dado pelo cliente. Você não pode usar seu bot para enviar mensagens para pessoas que não demonstraram interesse em conversar com você. O seu grande trabalho se concentra em despertar a atenção do cliente em potencial e o estimular a puxar papo com você.

- **Baseado em Gatilhos**

Como os bots do Facebook Messenger são receptivos, eles filtram consultas com base em certas palavras-chave. Em muitos casos, os administradores das fanpages do Facebook oferecem um pequeno menu com palavras-chave para que os clientes em potencial tenham mais facilidade para iniciar uma conversa.

Voltando ao exemplo da loja de calçados on-line, posso colocar na minha página do Facebook "entre em contato conosco hoje mesmo. Digite "disponibilidade" ou digite "tipo / marca de calçados" para obter mais informações."

Basicamente, estou dando algumas dicas para compradores em potencial sobre como usar meu bot do Facebook Messenger.

Quando eles digitam essa informação, eles recebem informações de volta. Se eles digitarem as informações erradas ou não solicitarem o feedback correto, eu posso colocar uma mensagem genérica que avisa que eu a mensagem foi lida e uma vez que o horário comercial seja retomado, entraremos em contato com ele para tirar todas as suas dúvidas.

- **Facebook Messenger é guiado por regras**

Outra grande coisa sobre os bots do Facebook Messenger é que você pode automatizá-los com base em regras. Assim, dependendo de como o cliente responde às informações que você envia, o que em si é uma resposta à sua consulta inicial, você pode criar uma árvore de decisão que envia mensagens diferentes dependendo da interação.

Isso não é muito diferente de ligar para um call center. Quando você liga para uma central de atendimento, você é encaminhado por um sistema de triagem inicial e, dependendo da sua pergunta ou consulta, você é enviado para outros especialistas.

Isso é extremamente comum em assuntos bancários ou quando você liga para a sua empresa de telefonia. Antes de te passar para o lugar certo você deve responder pequenos questionamentos que facilitam o atendimento. Isso é o que costumamos chamar de

árvore de decisão. E você pode usar uma abordagem semelhante com o seu bot do Facebook Messenger.

Limitações do Facebook Messenger bot

Por mais impressionantes que sejam os recursos comuns da maioria dos bots do Facebook Messenger, eles têm um grande número de limitações. Se você está animado com o uso desta tecnologia de mensagens do Facebook para expandir seus negócios, você precisa entender que essa é uma tecnologia relativamente nova que não faz absolutamente tudo sozinho (a supervisão humana ainda é muito necessária).

18

Então é importante que você seja o mais realista possível, pois, por mais incríveis que os robôs de bate-papo sejam, eles têm sérias limitações.

- **Eles não podem ler mentes**

Por favor, entenda que a tecnologia de bate-papo ainda é uma tecnologia que está sendo aprimorada. Ainda não chegamos a um ponto em que você pode postar uma palavra ambígua e esperar que o bot saiba automaticamente sobre o que você está falando.

Basicamente, você precisa guiar seus clientes para usar determinadas palavras-chave e frases para iniciar a conversa adequadamente, de modo a acionar as informações corretas ou percorrê-las no processo da árvore de decisão, de modo que elas

alimentem o robô com as informações corretas visando acionar a resposta correta.

Isso pode ser bastante complicado, dependendo do tamanho da sua árvore de decisão e de quantas informações alternativas estão disponíveis.

- **Não é fácil criar um sistema de bot**

Se você quer um bot realmente profissional no Facebook Messenger, você precisa de alguém que possa codificá-lo usando os comandos do Facebook de maneira robusta. Embora você não precise necessariamente ter habilidades de codificação para criar um, se você quiser que ele seja personalizado, robusto e escalável, você pode precisar de ajuda profissional.

Isso pode custar bastante dinheiro, pois os programadores que dominam a automação de bots do Facebook Messenger não são exatamente baratos.

Porém essa é uma preocupação desnecessária, pois já existem ferramentas prontas, excelentes e de baixo custo que podem te ajudar muito nesse processo.

- **Os bots do Facebook Messenger precisam estar em conformidade com os termos de serviço do Facebook**

O Facebook está sob uma enorme pressão legal atualmente. Nós todos sabemos sobre os problemas que Mark Zuckerberg está enfrentando em termos de dados e privacidade do usuário. E além desses problemas bastante familiares, o processo de automação do Facebook é uma área muito sensível.

É por isso que o Facebook é claro. Você pode usar o Messenger apenas como um sistema receptivo. Você não pode transformá-lo em algum tipo de máquina de spam que basicamente envia mensagens para pessoas que não estão interessadas nelas.

20

É obrigatório haver algum tipo de interesse da parte do usuário em receber suas mensagens. E você sempre deve solicitar na mensagem de boas vindas de o usuário realmente deseja receber seus contatos.

Outra dica importante e valiosa é que você deve oferecer sempre uma forma do seu prospect deixar de receber suas mensagens, mais ou menos daquela maneira que você já está acostumado nos e-mails: se você deseja parar de receber mensagens clique aqui.

Mas o ponto crucial e mais importante é que você não envie mensagens invasivas para quem não deseja recebe-las.

Você jamais deve dar o primeiro passo no contato e nem pensar nos chatbots como ferramentas de comunicação em massa, pois o Facebook enxergará isso como spam.

Outra limitação relacionada que o Facebook impõe como parte de seus termos de serviço envolve o tempo. Quando uma pessoa interage com sua página no Facebook, você tem até 24 horas para enviar para ela um primeiro contato e logo em seguida é permitido enviar uma nova mensagem de acompanhamento. Qualquer coisa fora disso pode ser encarado como ilegal e sua conta pode sofrer penalidades.

A única maneira de contornar isso, é claro, é se o seu cliente entrar em contato com você novamente através do Messenger e, em seguida, você tem outra oportunidade de enviar uma nova mensagem automatizada e, em seguida continuar a fazer o seu processo de acompanhamento.

Mantenha esta regra em mente. Eles têm que dar o primeiro passo e então você tem o direito de responder. E depois você deve ter cuidado e moderação no envio de novas mensagens. É importante que a sua comunicação estimule a interação do usuário, de maneira que você possa continuar enviando mensagens.

Isso pode parecer bastante simples, mas se você está procurando uma maneira agressiva de se relacionar com seus clientes essas limitações podem ser um verdadeiro balde de água fria.

CAPÍTULO 03

COMO OS BOTS DO FACEBOOK MESSENGER PODEM AUMENTAR A SUA AUDIÊNCIA



Primeiro de tudo, entenda que os bots do Facebook Messenger não são ferramentas de spam.

Sei que é muito chato eu passar o tempo todo aqui falando isso. Mas grande parte das pessoas acreditam que só porque o Facebook abriu sua plataforma do Messenger para a automação, esse espaço virou terra de ninguém e tudo está permitido.

Nada disso! Se você enlouquecer e não seguir as regras, o Facebook não apenas bloqueará você, mas cancelará sua conta. E, pode até mesmo bani-lo para sempre.

O Facebook não tolera SPAM. Não importa o que você está fazendo... spam em páginas, em grupos, em comentários ou usando bots no messenger, essa não é uma estratégia que fará você ganhar dinheiro a médio e longo prazo.

Se você quiser realmente ganhar dinheiro no Facebook, você tem que fazê-lo da maneira legal. Isso significa construir uma marca e seguir o mais alto nível de profissionalismo e integridade. Em outras palavras, use o Facebook como uma grande empresa usaria.

Eu só estou enfatizando isso, porque diariamente profissionais de marketing me procuram com ideias malucas, simplesmente porque pensam que a automação do Facebook Messenger é uma espécie de atalho ou brecha para obter uma enorme quantidade de tráfego.

Mas em nosso mercado não existem atalhos. Se você usar os bots de maneira responsável poderá construir um negócio sustentável e lucrativo no longo prazo.

Claro, que ao usar as técnicas que vou compartilhar com você abaixo, você pode obter um volume menor de tráfego em comparação a uma estratégia de spam. Mas se você está querendo construir um negócio sustentável, este é o caminho a percorrer.

O que desejo, é que você construa uma base sólida de leads, que realmente tenham interesse em receber as suas mensagens. Quero que você se relacione com essa lista oferecendo não apenas produtos e fazendo vendas, mas sim oferecendo entretenimento e informação.

Eu quero que a sua lista tenha prazer em receber a sua mensagem e que você se torna uma espécie de amigo próximo. Quando isso acontece, o Facebook passa a te entender como um aliado e você jamais terá uma conta bloqueada.

Isso é o que eu chamo de negócio sustentável. O que é exatamente o oposto do que spammers fazem. Pessoas que tentam usar o Facebook da forma errada estão condenadas a passar seus dias buscando formas de burlar o sistema e recebendo bloqueios atrás de bloqueios.

Fuja dessa postura. Não é assim que você construirá o tipo de marca on-line que fará você ganhar dinheiro por anos a fio.

A melhor maneira de usar os bots do Facebook para aumentar o seu público é começar criando uma Fanpage ou trabalhando com uma página que você já tem. E depois disso precisamos elaborar estratégias para que as pessoas venham até você. E isso será possível através de campanhas de tráfego pago ou de divulgação orgânica.

E com essa fanpage criada o nosso objetivo passa a ser automatizar o seu engajamento. Mais uma vez, de forma receptiva. Sempre reagindo rapidamente a comunicação do prospect. Sempre respondendo a quem deseja falar com você e não ao contrário.

Algumas pessoas enxergam nessa abordagem menos agressiva algo que não funciona ou menos poderoso. Na verdade, acontece

justamente o oposto. Essa abordagem menos invasiva e correta aumenta a probabilidade de o visitante ter uma visão favorável da sua marca e de sentir mais confortável em criar um relacionamento.

A maneira mais comum de usar os bots do Facebook Messenger é quando alguém posta um comentário em sua página do Facebook. Se a sua página é grande e tem bastante fãs, você deve saber que responder todo mundo é uma tarefa quase impossível, certo? Sem utilizar os robôs você acaba deixando os comentários se acumular e quando sobra um tempinho aparece por lá para resolver. Mas isso não funciona! Ao optar por essa comunicação reativa e lenta você está perdendo clientes e dinheiro.

25

Mas se você usar uma estratégia de chatbot tudo muda. No momento em que alguém deixa um comentário no seu post na sua página, o Facebook Messenger envia automaticamente uma resposta e depois que o seu prospect te responder, você terá a porta aberta para enviar outra mensagem. Depois desse ponto, se o prospect gostar da sua resposta você pode manter uma conversa e fechar a sua venda.

Esse é o ponto chave que você deve ter em conta na hora de criar as suas estratégias. Essa proximidade e velocidade na hora de responder qualquer dúvida te aproximam e encantam o cliente.

A grande notícia é que grande parte dos clientes tem as mesmas dúvidas:

- ⇒ Quanto custa?
- ⇒ Qual é o valor do frete?
- ⇒ Você tem o código de rastreamento?
- ⇒ Meu pedido já foi enviado?

Com o passar do tempo você terá uma grande base de respostas prontas e isso economizará uma enorme quantidade de tempo e dinheiro para você, além de gerar muito mais vendas.

26

Essa automação baseada em páginas também pode gerar uma tonelada de vendas. Quando alguém deixa um comentário nas informações do produto na sua página, você pode responder automaticamente com as opções disponíveis do produto e um link para checkout. Simples, não achou?

Esta é uma oportunidade muito poderosa porque cerca de 80% de todos os usuários usam dispositivos móveis como celulares e tablets para acessar a Internet. Seu negócio estará dando um tiro no pé se trabalhar apenas com foco em usuários de desktop ou laptops.

Ao iniciar, processar e fechar a venda usando o Facebook Messenger, praticamente tudo ocorre em um ambiente móvel. É por isso que os números dessa tecnologia só crescem. A cada dia que passa os celulares ficam mais poderosos e a velocidade da internet também evoluem a passos largos.

Use os bots de Facebook para qualificar seus leads

O sonho de qualquer profissional do marketing é que todos que curtiram sua fan page se tornem compradores reais. Mas se você tem ao menos um pouco de experiência nesse mercado, sabe que isso não é verdade. Você sabe que isso é uma fantasia.

Na maior parte, a grande maioria das pessoas na sua página está um pouco confusa. Eles não estão muito claros sobre o que realmente estão procurando ou o que precisam. Eles têm muitas perguntas. Esta é uma tremenda oportunidade. Pois as ferramentas de Bot podem te ajudar a filtrar essas pessoas.

Talvez de cada cem pessoas, dez acabem comprando. Ainda assim, você poderia perder essas dez vendas se não tivesse realizado algum processo de filtragem.

Use seu Bot do Facebook Messenger para qualificar seu cliente em potencial respondendo às suas perguntas, criando algum tipo de árvore de decisão para suas respostas e, se ele for o tipo certo de pessoa com a necessidade certa no momento certo, você pode fechar o negócio diretamente no Facebook Messenger.

Em outras palavras, o seu papel será o de fornecer a resposta que eles estão procurando precisamente no momento em que eles estão mais interessados em comprar o serviço ou mercadoria que você está promovendo.

Use o poder dos comentários e ganhe muito dinheiro

Você sabia que o simples ato de deixar comentários em blogs que usam o plug-in de comentários do Facebook pode fazer você gerar muitas vendas?

Eu sei que isso soa estranho para muitas pessoas. Afinal, 99% das pessoas perdem seu tempo usando o espaço dos comentários para brigar ou ofender os outros. Mas e se você pudesse fazer parte dos 1% que ganham dinheiro com comentários?

28

Bem, se você fizer os comentários usando a página da sua empresa ou do seu negócio, isso pode funcionar bem. Se os demais leitores dos comentários gostarem do que você escreveu e acharem que você agrega valor à conversa isso trará benefícios para a sua imagem.

Dessa forma, grande parte dos leitores gostarão do seu conteúdo, verão que você domina determinado tema e estarão mais propensos a clicar no seu perfil e visitar sua página no Facebook.

Uma vez que eles estão na sua página do Facebook, eles podem conversar com você através do widget ou ícone do chat.

Para turbinar este processo, você deve compartilhar conteúdo de alta qualidade em todos os seus comentários em posts que estão intimamente relacionados ao seu nicho que usam o plug-in de comentário do Facebook.

Não deixe de usar sempre que possível chamadas para ação nos seus comentários. Você deve finalizar seus comentários com um texto como: "e se você concorda comigo clica no meu perfil e vamos conversar na minha página. Lá eu posso te passar mais dicas exclusivas. Me chame o bate-papo que estou disponível".

Isso pode parecer um pouco apelativo, mas na verdade funciona muito bem se você publicar conteúdo de alta qualidade. Se o seu conteúdo o posicionar como algum tipo de especialista ou autoridade com credibilidade na sua área de especialização, as pessoas aceitarão sua oferta.

Por favor, entenda que existem poucos especialistas por aí dispostos a colaborar com discussões em alto nível em posts de blog. Essa é uma grande chance para você se destacar.

Quando é evidente que você sabe do que está falando, as pessoas se interessarão pela sua página no Facebook. E a partir daí, elas podem interagir com você de maneira automatizada, bastando para isso clicar no ícone do Messenger na sua página.

Quando as pessoas aceitam seu chamado à ação, o que você pode fazer? Bem, como eu mencionei acima, você pode enviar mais conteúdo. Você também pode oferecer algum produto relacionado ao seu nicho de atuação. E com isso você pode ganhar dinheiro.

Há muitas maneiras de fazer isso. O importante é que eles entrem em contato com você primeiro.

Isso é a porta de entrada. Isso não é você fazendo spam e puxando as pessoas em um bate-papo. Você está fazendo com que eles deem o primeiro passo e depois disso você comandará o show.

A partir daí, eles podem tomar certas decisões que acionam respostas pré-programadas específicas de seu bot e isso pode levar você a fazer vendas ou levar o cliente em potencial a visualizar mais conteúdo que mais tarde os qualificará para conversão.

30

Onde você pode postar seus comentários com sua chamada à ação

Você pode fazer isso em posts de blogs do seu nicho que usam o plug-in de comentários do Facebook, como mencionei acima. Você também pode usar em páginas ou grupos do Facebook. Você pode postar usando o Facebook com o perfil da sua empresa / ou negócio.

Em alguns casos você pode colocar links que acionam automaticamente o seu robô do Facebook. Mas esse é um assunto um pouco mais avançando, que você pode aprender facilmente através de tutoriais no YouTube.

CAPÍTULO 04

O QUE FAZER E O QUE NÃO FAZER NO MARKETING ATRAVÉS DOS BOTS DE FACEBOOK MESSENGER



Observe as regras de etiqueta a seguir ao usar o bot de bate-papo do Facebook Messenger para interagir com os membros do seu público-alvo.

Como mencionei anteriormente, você deve estar sempre em conformidade com os termos de serviço do Facebook. Se você jogar o jogo rápido e sem regras, não se surpreenda quando for bloqueado ou tiver a sua conta cacenlada.

Isso é uma má notícia. E, infelizmente, acontece o tempo todo. Mas isso é importante, pois tira do mercado supostos impostores e dá a oportunidade para gente que joga limpo, como você, se destacar e prosperar.

Se você quer ser sério e gerar um negócio legítimo no Facebook, você tem que jogar pelas regras que você encontra nos termos de serviço da plataforma.

Etiqueta dos Bots do Messenger:

⇒ Seja profissional em todos os momentos

Você não deve nunca presumir que seus visitantes já conhecem tudo sobre o seu negócio. Você tem que basicamente supor que eles têm muito pouco conhecimento do seu negócio, então sua mensagem deve guiá-los suavemente através da ampla gama de opções de informação que seu bot disponibiliza.

Você não pode simplesmente presumir que eles sabem sobre o que é sua empresa e toda a sua gama de serviços e mercadorias e que eles terão facilidade para digitar apenas as palavras-chaves certas que os guiarão rapidamente ao destino desejado.

Na verdade pouquíssimos usuários do seu bot do Messenger conhecem a fundo o seu negócio e saberão as suas particularidades. Por isso sempre que você for criar as suas estratégias foque em uma comunicação simples e com foco nos iniciantes.

Se você não agir assim você estará desperdiçando uma enorme quantidade de oportunidades, pois cometerá um erro muito comum que é assumir que as pessoas que se encontram na sua fanpage já estejam em um estágio avançado de conhecimento e sabem exatamente o que estão procurando.

A maioria dos consumidores não sabe o que está procurando. Mesmo que eles se encontrarem na sua fanpage e até mesmo estiverem interessados no que você tem a oferecer, você precisa segurá-los pela mão.

Isso não é uma dor de cabeça nem é um aborrecimento. Na verdade, você deve olhar entender que essa é oportunidade de ouro.

33

Quando alguém está meio confuso sobre o que precisa, ele acaba sendo muito mais sugestionável. Isso significa que você pode guiar a conversa de tal forma que ele pode comprar algo que normalmente não compraria ou que acabe comprando mais produtos do que tinham a intenção de comprar.

Você vê como isso funciona? É uma grande oportunidade.

O grande segredo é imaginar o seu robô de mensagens como uma grande ferramenta de vendas e que guie o seu cliente em potencial até o momento da compra. Hoje em dia 90% das páginas da Facebook simplesmente tem uma mensagem de boas vindas e nada mais. O ideal é que você crie uma estrutura lógica e que permita que com poucos cliques o seu usuário encontre respostas para suas dúvidas mais comuns.

⇒ **Como evitar spam**

É extremamente importante garantir que você se atenha aos termos de serviço do Facebook. Sua principal regra é que, uma vez que seu cliente inicie contato com seu bot de bate-papo do Facebook Messenger, você poderá enviar uma resposta automática. E depois que você receber uma resposta poderá enviar uma nova mensagem. Você pode (e deve) enviar mais mensagens na sequência, mas não exagere.

Você tem que ter isso claro na sua mente em todos os momentos. Você não pode violar as regras do Facebook. Você não pode tentar enganar o Mark Zuckerberg e achar que sairá ileso.

É muito importante garantir que, seja qual for a mensagem enviada, ela deve ser estritamente relacionada ao seu negócio. Isto é muito importante. Não pode ser um spam qualquer sem relação ao seu tema. Ou seja, se você tem uma página sobre adestramento de cães, não envie propaganda de um produto para emagrecimento. E a sua primeira mensagem deve ser sempre a mais importante e mais impactante. Pois você só tem uma chance de causar uma ótima primeira impressão.

Se você enviar mensagens fora do contexto e sem sentido, seu cliente sentirá que você está desperdiçando o seu precioso tempo e duas coisas acontecerão: ele pedirá para sair da sua lista ou te denunciará ao Facebook. Seja direto ao ponto e ofereça sempre conteúdo de valor em suas mensagens.

Isso é crucial. Qualquer mensagem que você enviar deve agregar valor à vida do seu lead. Tenha isso em mente e você terá uma avalanche de leads satisfeitos.

Todo mundo tem problemas, tem necessidades e dúvidas. Se você oferecer conteúdo que trate esses pontos para sua lista a sua taxa de abertura e cliques subirá muito e você ganhará mais dinheiro.

35

Assim, vá direto ao ponto. De que forma você pode colaborar positivamente para a vida da sua audiência? Não passe o tempo todo tentando vender. Analise sites de notícias, o YouTube e outras fontes e periodicamente envie conteúdo relevante que além de informar também desperte em sua audiência a vontade de comprar algo que você pode oferecer.

Seja qual for o caso, certifique-se de que tudo o que você diz para seus clientes potenciais agrega valor às suas vidas.

⇒ **Sempre deixe o cliente conduzir**

O brasileiro é muito independentes. Então, é muito importante ter certeza de que seu cliente conduza a conversa.

Embora todos saibamos que a principal razão pela qual eles estão na sua página do Facebook, em primeiro lugar, é porque você os induziu a clicar em sua chamada para ação, você não pode ser extremamente invasivo.

Faça parecer que eles estão sempre liderando a conversa. Nunca tome a liderança. Sempre acompanhe. Em outras palavras, faça a venda ou o engajamento parecer a ideia deles.

CAPÍTULO 5

COMO QUALIFICAR O TRÁFEGO DO FACEBOOK MESSENGER

Aqui vou te passar dicas importantes para que você qualifique seu tráfego e faça com que apenas as pessoas certas estejam na sua lista.

Deixe-me dar uma pista sobre um poderoso segredo de marketing no Facebook: quantidade nem sempre é qualidade.

Eu sei que isso parece loucura para muitas pessoas, pois muitos profissionais de marketing entendem que quanto mais leads em sua lista, melhores serão os resultados. Isso é besteira! O pensamento comum é de que é possível, por exemplo,

transformar 1 de cada 100 leads em um cliente. E que é possível escalar / multiplicar esses números com facilidade. Mas não é assim que funciona.

Se você tem uma loja virtual de cigarros eletrônicos, não adianta ter uma lista com 1 milhão de não fumantes. É claro que dentro desse universo você conseguirá fazer algumas vendas. Um lead pode se interessar em comprar um presente para um amigo, por exemplo. Mas o esforço e custo dessa operação é desnecessário.

37

Além disso, você terá uma péssima reputação ao ficar falando de cigarro com pessoas que geralmente abominam o fumo. Não faça isso. Resista a tentação.

Veja o que você precisa fazer:

⇒ **Foque apenas em páginas específicas do seu nicho**

A grande sacada para obter tráfego qualificado nesse caso é dedicar parte do seu tempo a desbravar páginas relacionadas ao seu nicho.

O jogo é simples. Se você tem um produto relacionado a emagrecimento, deve mapear as 20 maiores páginas do Facebook que falam sobre esse tema. Foque em páginas informativas e não em páginas de concorrentes e entenda o que está se passando nas conversas por lá.

O objetivo aqui é simples. Pessoas que engajam com essas páginas tem interesse no que você tem para vender. Elas são clientes em potencial. Então quanto mais ativo você estiver nas seções de comentários dessas páginas, mais visível será sua marca.

A dica aqui é não enviar spam para essas páginas através de seus comentários. Pois você com certeza será banido. Quero que você envie comentários relevantes e que mostre que você tem conhecimento e pode ajudar. Quanto melhores forem os seus comentários, mais gente irá acessar sua página e se interessar em conversar com você.

Essa é uma ótima maneira de qualificar o tráfego pois você está mirando em pessoas realmente interessadas no seu assunto. Um clique qualificado vale muito mais.

⇒ **Foque somente em grupos específicos do seu nicho**

Outra maneira de atrair tráfego do Facebook é participar de grupos que discutem questões relacionadas ao seu nicho.

Agora, o marketing de grupo é um pouco complicado porque você não pode anunciar sua página no Facebook. Quando você publica em um grupo, ele precisa ser através da sua conta pessoal. Assim, você tem que andar em cascas de ovos e ser muito diplomático.

A melhor maneira de obter tráfego de grupos específicos de nicho é compartilhar boas postagens no grupo e replicar conteúdo similar também em sua página do Facebook.

Se as pessoas do grupo tiverem a impressão de que você está simplesmente tentando enviar spam e a sua página realmente não tiver nada a ver com as necessidades das pessoas do grupo, você será bloqueado. E antes que você perceba, sua página pode até ser banida e excluída.

39

Participe, colabore e adicione membros do grupo e aos poucos vá construindo sua própria comunidade.

⇒ **Capriche na Chamada Para Ação**

Quando alguém encontra sua página no Facebook, você tem uma tremenda oportunidade de ganhar dinheiro. Não estrague tudo.

Talvez eles tenham encontrado você por meio de um anúncio, talvez tenham encontrado você por meio de uma postagem que você compartilhou em um grupo ou talvez tenham encontrado você em um comentário em outra página. Independentemente de como eles o encontram, chame-os para ação. Faça eles conversarem com você.

Agora aqui está o segredo. Você tem que chamá-los para ação com base em suas necessidades. Você não pode simplesmente dizer: "Clique neste botão para falar comigo.". Esse tipo de

abordagem é muito ampla e não irá focar apenas nos clientes certos para você.

Você tem que usar gatilhos mentais direcionados para as necessidades do seu cliente em potencial.

Por exemplo, se eu vender serviços de suporte agrícola em minha página no Facebook, uma boa chamada à ação pode ser um post fixo dizendo:

"Oferecemos uma ampla gama de soluções para pequenos agricultores orgânicos. Se você está procurando ganhar mais dinheiro e maximizar a sua produtividade, clique aqui para conversar conosco. Temos os recursos certos para você."

E aí você coloca um link direto que ativa o seu bot de chat do Facebook. Viu que simples? Eu simplesmente abordei especificamente as necessidades do meu cliente em potencial. Fiz um convite. Agora tudo que devo fazer é esperar.

Estas são pessoas que estão procurando soluções e estão dispostas a gastar dinheiro com isso. Estas são pessoas procurando dicas para melhorar a produção de sua fazenda orgânica. Elas querem o que eu tenho para vender.

Não estou sendo amplo, não estou sendo vago e não estou supondo que eles saibam ler minha mente. Eu não estou fazendo

nada disso. Em vez disso, fui muito específico sobre seus problemas e estou mostrando que posso ajudar.

Isso requer um alto nível de conhecimento sobre o perfil do seu cliente típico. Quais são seus problemas? Com o que eles estão lutando? O que os frustra sobre seus negócios?

41

E a sua chamada para à ação deve falar com eles, de modo a gerar um tráfego qualificado para o seu bot de chat do Facebook Messenger.

Foque sempre em jogar muito tráfego para páginas que tenham seu link de bots de bate-papo

Se você tiver um site ou páginas de vendas ativas, direcione tráfego relevante para elas e sempre coloque links para que sua audiência possa se conectar com você diretamente através dos chats do Facebook.

Em breve vou te ensinar muitas formas diferentes para você fazer isso. Mas o importante é que você use seu site ou página de vendas para trazer mais pessoas para a sua lista de chatbot.

⇒ **Aumente a visibilidade de sua marca**

Quanto mais você compartilhar conteúdo e interagir com outras pessoas nas mídias sociais e em plataformas de mensagens

(como o Whatsapp) maiores se tornarão a sua competência, credibilidade e autoridade. Em outras palavras, mais pessoas passarão a acreditar e a gostar de você.

Lembre-se, quando você está realmente compartilhando informações úteis com as pessoas, sua marca cresce e você se destaca na multidão. Você deve se posicionar como um especialista preocupado em ajudar e não ser apenas mais uma pessoa divulgando informações genéricas que todos já conhecem.

42

Quando você age assim você vai direto ao coração da sua lista e se torna uma pessoa pronta para resolver problemas e a colaborar com avanços dos clientes em potencial.

Depois de criar uma boa estratégia de conteúdo e aumentar a sua autoridade o seu trabalho será atrair o maior número possível de pessoas para sua lista. E você pode conseguir isso através de anúncios pagos ou através de trabalho manual de divulgação de links em grupos e páginas. As duas opções funcionam bastante.

Não se esqueça que se você optar pela divulgação manual você deve usar e abusar das chamadas para a ação. Se você estiver em um grupo sobre queda de cabelo e participar de uma discussão, faça uma participação relevante e termine a sua mensagem com uma chamada do tipo:

"Inclusive fiz um post recente na minha fanpage falando sobre esse problema. Clique aqui e dê sua opinião". Note que estou



fazendo um convite para bater um papo e discutir sobre um assunto de interesse geral. Não estou simplesmente fazendo spam.

CAPÍTULO 06

O FUNIL DE VENDAS CLÁSSICO



Antes de falar sobre os bots de bate-papo do Facebook Messenger em mais detalhes, quero recapitular como funciona o funil de vendas on-line clássico.

Não importa o seu nicho de atuação ou qual produto você deseja vender, existe uma estrutura básica que deve ser seguida por todos que querem vender através da internet.

Se você ignorar isso, até mesmo o mais sofisticado bot de bate-papo do Facebook Messenger não irá ajudá-lo. Tudo o que você acabará fazendo será desperdiçar dinheiro.

Para vender qualquer coisa, on-line ou off-line, você precisa convencer as pessoas a confiar em você

Quando foi a última vez que você comprou algo valioso de um completo e total estranho? Eu arriscaria adivinhar que a resposta é "nunca".

Se essa é a sua resposta, você é uma pessoa completamente normal, porque é assim que a maioria das pessoas normais pensa. Você não vai gastar milhares de reais, ou até mesmo dezenas de reais em mercadorias de alguém que você não conhece ou confia.

45

Tem que haver algum tipo de confiança. Talvez um amigo tenha te indicado, ou talvez você tenha lido algo on-line que tenha conquistado sua confiança. Qualquer que seja o caso, tem que haver algum tipo de confiança. Caso contrário, você não vai abrir a sua carteira

Se é assim que você pensa, então você tem uma boa compreensão de como praticamente todo mundo pensa. É por isso que o funil de vendas é dividido em três etapas. Tudo leva à confiança.

⇒ **Estágio 1: Conhecer**

Você já notou que, quando você visita o Facebook ou acessa muitos outros sites, certos anúncios continuam aparecendo? Você pode estar pensando: "Por que a empresa por trás do anúncio está gastando todo esse dinheiro para continuar exibindo o mesmo anúncio várias vezes?"

Bem, isso é chamado de regra dos oito. Estudos de marketing mostram que os consumidores só clicam em um anúncio ou agem em uma oferta depois de vê-lo pelo menos oito vezes.

Quando isso acontece o cliente em potencial acaba se familiarizando com a propaganda e se sentindo mais seguro a clicar. Isso funciona para tudo: um anúncio, um gráfico, um artigo ou até mesmo uma menção em um artigo.

46

Após esses 8 pontos de conexão, seu cliente em potencial chega a um estágio em que pensa:

- *"Ok, talvez essa marca valha a pena ser conhecida".*

Então, eles começam a olhar para o anúncio mais de perto. Eles começam a ler o artigo com mais atenção. Depois dessa etapa, eles decidem subconscientemente se gostam da marca ou da oferta ou se gostam da solução oferecida.

⇒ **Estágio 2: Gostar**

No Estágio Gostar, o lead basicamente pensa que as soluções oferecidas por um anúncio são legítimas. Mas ainda assim haverá a comparação com outras soluções.

Por exemplo, se você está no mercado atrás de um carro novo, sua necessidade é muito básica. Você está tentando ir do ponto A ao ponto B.

Mas há muitos fabricantes de carros diferentes competindo pelo seu dinheiro. Você tomará uma decisão comparando os veículos disponíveis dentro da sua faixa de preço e descobrindo suas vantagens e desvantagens.

47

Nesse estágio, você começará a gostar de uma solução específica depois de compará-la com outras. E geralmente, isso se deve ao fato de você ter visto seus anúncios várias vezes.

Esse é o caminho para vencer a concorrência. Ir a luta e não fugir da competição.

Você pode notar que grandes anúncios geralmente deixam transparecer que existe concorrência por aí, mas que a sua solução oferece algo diferente. E são esses diferenciais que levarão você a optar por determinada marca, produto ou solução.

⇒ **Estágio 3: Confiar**

Depois de ter decidido que uma determinada marca, produto ou solução é a melhor opção em comparação com os outros, o próximo passo é confiar na marca que o lead escolheu.

E geralmente isso acontece naturalmente. Isso apenas acontece.

Esta é realmente a parte mais fácil porque é quase automática. Uma vez que sua mensagem vença os estágios de conhecer e gostar, o estágio confiar praticamente acontece automaticamente.

48

Suas mensagens de bot de bate-papo do Facebook Messenger devem estar em conformidade com todos os três estágios. Caso contrário, você perderá a venda.

Quando o envolvimento com o cliente em potencial está no estágio Conhecer, você precisa restringir seu bot de bate-papo do Messenger para oferecer certas informações que aumentam a sua credibilidade, a sua autoridade e também mostrem que você domina o assunto que você está falando.

No estágio Gostar, o tipo de mensagem que você envia deve ser comparativo por natureza. Em outras palavras, você posiciona sua marca de acordo com seus pontos fortes, e então alinha isso com os pontos mais fracos da concorrência.

Você deve ter uma comunicação que mostra seu lado mais forte e seus diferenciais. Você simplesmente mostra que você é o melhor no que faz. E então, finalmente, chegamos ao estágio de confiança, que geralmente acontece de forma praticamente natural.

⇒ **Conclusão**

Você não vai comprar nada de pessoas que você não confia. Felizmente, o Facebook Messenger bot pode te ajudar a qualificar o tráfego on-line geral do Facebook em níveis cada vez mais profundos de confiança.

Configurado corretamente, seu bot de bate-papo do Facebook Messenger pode transformar uma base de leads desinteressada ou levemente interessada em uma que esteja ansiosa, pronta e disposta a comprar tudo que você tem para vender.

CAPÍTULO 07

COMO CRIAR O SEU PRÓPRIO BOT DE FACEBOOK MESSENGER

O Facebook abriu sua arquitetura do Messenger para desenvolvedores. Eles basicamente tornaram público os diferentes comandos e estruturas que os desenvolvedores de bots do Messenger podem usar para interagir com a tecnologia central de mensagens do Facebook. Geralmente, isso é feito por meio de um sistema de API.

Se isso soa complicado para você, não se sinta muito mal. Parece grego para a maioria das pessoas. Isso é conversa de nerd. Isso é material altamente técnico.

Nesta fase, você realmente tem três opções quando se trata de criar seu próprio bot do Facebook Messenger.

⇒ **Opção # 1: contratar alguém para fazer para você**

Quando você contrata alguém para construir um bot de bate-papo do Facebook Messenger, está contratando alguém que está muito familiarizado com os códigos de desenvolvimento do Facebook, as especificações do desenvolvedor e os protocolos para o aplicativo de Facebook Messenger.

Esta é uma pessoa que passou algum tempo descobrindo as coisas ou que provavelmente criou vários bots de bate-papo no passado. A pessoa definitivamente tem a experiência para fazê-lo de forma rápida e eficiente.

51

Esta é uma ótima opção se você estiver buscando recursos exclusivos e sofisticados para o seu bot de bate-papo do Facebook Messenger.

Por exemplo, se você estiver procurando automatizar a interação do Messenger depois que alguém clica em um anúncio, provavelmente precisará da integração do JSON.

Em outras palavras, quando você clica em um anúncio e o Messenger é aberto, o JSON extrai alguns dos dados do usuário e o usa para preencher as partes principais da interação do bate-papo. É como se o bot de bate-papo do Facebook Messenger entrasse na cabeça do seu cliente. Isso é realmente incrível.

Depois de ver algumas implementações do JSON, a única coisa em que consigo pensar foi "Como eles fizeram isso?" É como se o chat do Facebook estivesse lendo a mente do nosso lead.

Tão rápido, poderoso e criativo o desenvolvimento personalizado do bot de chat do Facebook Messenger pode ser, também muito caro. Normalmente, quanto mais sofisticado for o bot de bate-papo e quanto mais robustas forem suas características, mais reais você deverá pagar.

Bem, se você tem um orçamento apertado ou administra um pequeno negócio com um orçamento modesto, não desista. Você ainda tem duas outras opções.

⇒ **Opção nº 2: tente fazer você mesmo usando o sistema de resposta padrão do Facebook**

Você não precisa ser um gênio da programação para fazer com que o sistema de chat do Facebook do Messenger funcione para você. O Facebook permite um sistema de resposta automatizado para suas páginas.

Você tem que ativar o recurso e, em seguida, você tem que obter permissão do Facebook. Isso não é automático.

A boa notícia, porém, é que isso já está embutido e você simplesmente só precisa conectar alguns scripts sozinho. Isso reduzirá muito os seus custos.

Isso também lhe dá uma tremenda oportunidade de aprender os detalhes do sistema de mensagens de resposta padrão do Facebook. Você estará usando recursos internos e pouco conhecidos para criar o seu próprio robô de respostas.

A desvantagem é um pouco óbvia. Esta opção não desbloqueia realmente toda a gama de capacidades que a automação do Facebook Messenger traz para a mesa. Apenas te dá o básico.

53

Na verdade, pode ser um pouco ineficiente, especialmente se você não souber realmente como extrair o máximo do seu potencial e apenas colocar perguntas e respostas básicas. Ao fazer isso você perderá muita da potência desse recurso fantástico.

Outra desvantagem é que pode demorar um pouco. Todo mundo tem diferentes curvas de aprendizado e se você está tentando criar algo que pareça profissional, pode demorar mais do que as outras opções.

Finalmente, se você não fizer isso do jeito certo e as interações não forem tão profissionais quanto seus leads desejam, sua marca pode sofrer um abalo e você deixará de fazer muitas vendas. Isso acontece muito.

E se você colocar os prós e contras na balança talvez perceba que a economia que você faz não trará nenhum tipo de benefício ou resultado financeiro positivo para os seus projetos.

⇒ **Opção nº 3: use a plataforma ManyChat**

Estou usando o sistema de automação de bots do ManyChat como meu principal exemplo. Mas com uma rápida pesquisa no Google você descobrirá que existem outras empresas por aí oferecendo suas próprias plataformas que simplificam o sistema de criação de bots de bate-papo do Facebook Messenger.

54

A razão pela qual estou me concentrando no ManyChat é que ele é o mais conhecido e o mais atualizado. Eles estão nesse mercado há um bom tempo e criaram uma solução muito robusta e escalável.

O melhor desta plataforma é que ela é muito fácil de usar. Você não precisa ser nenhum tipo de gênio de codificação ou programação. Você não precisa conhecer o Facebook como a palma da sua mão. E existem muitas aulas grátis em português no YouTube.

Além disso, seu sistema de criação de bots de chat é muito intuitivo. É quase linear, é fácil descobrir e é fácil criar uma sequência de respostas com base em certas condições. Eu não posso dizer o mesmo de outras plataformas, que são mais complicadas e voltadas para programadores ou codificadores experientes.

Finalmente, a plataforma ManyChat tem sido usada por muitas pequenas empresas, afiliados e editoras on-line de pequeno a médio porte. Isso significa que essa plataforma é testada e comprovada em termos de sua capacidade de produzir bots que fornecem os resultados que sua base de clientes precisa.

Além disso, outra grande coisa sobre esta plataforma é que ela foi projetada desde o início para ajudar qualquer pessoa, independentemente de suas habilidades técnicas e independentemente do idioma principal. Mesmo sem dominar o inglês é muito fácil de utilizar.

CAPÍTULO 08

COMO RECEBER MAIS TRÁFEGO PARA O SEU BOT DE FACEBOOK MESSENGER

Neste ponto, estou assumindo que você está usando uma plataforma ou criou seu próprio bot de bate-papo ou contratou alguém para fazer um para você. A questão então é: "Agora que você tem essa ferramenta, como você pode maximizar seu valor?"

O nome do jogo aqui é direcionar a quantidade máxima de tráfego qualificado para o seu bot de bate-papo do Facebook Messenger.

Aqui estão apenas algumas das formas mais comuns pelas quais empresas e afiliados fazem isso, tanto no Facebook quanto fora do Facebook.

⇒ **Adicione seu link do bot de bate-papo à sua página no Facebook**

A maneira mais óbvia de promover seu bot de bate-papo do Facebook Messenger é simplesmente vinculá-lo em sua página. Nenhum grande mistério nisso. Aliás, isso deve se tornar obrigatório daqui pra frente.

Quando os clientes em potencial clicam no ícone de bate-papo, seu bot envia uma mensagem pré-escrita. Isso abre a discussão e, em seguida, você pode enviar mais mensagens. Estimulando a interação e ativando respostas automáticas definidas previamente.

57

Você precisa deixar perguntas e respostas pré programadas para trabalhar menos. É como fazer um telefonema para atendimento ao cliente. Você provavelmente já fez isso.

Quando você disca o número principal, eles informam: "Para faturamento, pressione 1. Para obter suporte técnico, pressione 2." E depois que você apertar esse número, há outro menu e depois outro menu depois disso.

Você pode fazer o mesmo com seu bot de bate-papo do Facebook Messenger para que o cliente receba as informações específicas de que precisa.

⇒ **Integre seu chatbot aos Anúncios do Facebook**

Turbine seus resultados fazendo com que as pessoas que clicam nos seus anúncios do Facebook abram o Facebook Messenger.

Isso é muito poderoso, porque se você contratar um programador para usar a integração JSON, a interação do bot de bate-papo não parecerá automática e impessoal.

Em vez disso, o JSON extrairia dados da conta do cliente em potencial para que ele se sinta mais à vontade com sua marca e tenha a impressão que está falando com uma pessoa e não com um robô.

58

Isso aumentará a sua confiança na página e aumentará a probabilidade dele se tornar um seu cliente ao comprar qualquer coisa que você estiver vendendo.

Isso também pode ser realizado através do ManyChat com simplicidade e rapidez. Toda vez que alguém clicar em um anúncio ele automaticamente se transforma em um lead.

⇒ **Incorporar Widgets do Bot no seu site ou página de vendas**

Esta é uma das formas mais poderosas para direcionar tráfego para o seu Facebook Messenger. Dependendo do seu orçamento e quanto tempo você tem, a divulgação em comentários de páginas, através de grupos entre outras táticas dentro do Facebook podem ser ineficientes. Por isso é preciso também usar o poder dos sites e páginas externas.

Quando você incorpora seu widget de bate-papo em sua página da web, você tem um leque mais amplo de opções para "empurrar" as pessoas para interagir com você através do Facebook Messenger. Você pode criar inclusive os chamados popups de saída, que exibem uma mensagem convidando para o chatbot pessoas que estão saindo do seu site.

Mas é preciso ter cuidado. A pessoa deve sempre optar por receber sua mensagem por conta própria. Se você passar o tempo todo forçando seus visitantes a entrarem na sua lista talvez grande parte deles ache isso suspeito e nunca mais acesse as suas páginas. Afinal, eles foram para a sua página da Web porque querem ler seu conteúdo. Eles não estão exatamente lá para se inscrever na sua lista de discussão ou conversar com você.

Opções menos intrusivas incluem colocar uma caixa de bate-papo ou um botão que aciona o aplicativo Facebook Messenger.

⇒ **URL de referência do Messenger**

Além do widget e do código que você pode usar em sua página da Web, o Facebook Messenger também fornece uma URL de referência. Você pode colocar isso nos seus websites ou sites de terceiros.

Por exemplo, se você tiver uma conta no Quora, a plataforma de perguntas e respostas, as pessoas podem entrar em contato diretamente com você. Então, você poderia dizer em suas respostas no Quora, "Se você tiver outras dúvidas ou deseja

receber mais informações, clique no meu perfil e me siga através do Facebook Messenger.”.

Esta é realmente uma das maneiras mais poderosas de ganhar dinheiro com o Quora ou outras redes sociais como Twitter e Pinterest. Você está fazendo isso de uma maneira não intrusiva.

60

Não é como se você estivesse batendo na cara das pessoas e enviando spam para elas com o URL do seu website. Se você continuar fazendo isso, você provavelmente será banido.

Por outro lado, quando você diz às pessoas: "Espero que a minha resposta tenha te ajudado. Se você tiver outras dúvidas ou quer mais detalhes, sinta-se à vontade para clicar no meu perfil e entrar em contato comigo via Facebook Messenger" é menos intrusivo.

E quanto maior for o valor do conteúdo que você espalha na web, mais pessoas virão até você. Imagine só você distribuindo dicas valiosas sobre ejaculação precoce em grupos de homens que tenham esse problema. Se você de alguma maneira ajuda-los a ter uma vida melhor, eles com certeza vão querer mais contato com você através do messenger. E aí você pode oferecer livros, cursos e ebooks que farão você lucrar muito.

Nesse exato momento existem milhões de pessoas querendo saber mais sobre qualquer tipo de assunto em redes como Twitter, Pinterest, Quora, Reddit ou em qualquer outro lugar. Espalhe conteúdo, estabeleça a sua autoridade. Faça com que

elas te conheçam, gostem de você e acreditem em você. Faça isso e você venderá feito louco.

⇒ **Comentários do Facebook em sua página**

Esta é a forma mais comum como muitos usuários fazem para atrair leads para os seus bots do Facebook Messenger. Quando os usuários respondem à sua postagem, eles são adicionados à sua lista de assinantes do messenger. Eles também recebem uma mensagem automática. Se eles respondem, eles recebem outra mensagem automatizada, e assim por diante.

61

Existem certas limitações para isso. É óbvio que muitas pessoas usam isso para fins de spam. Existem limites que o Facebook coloca em quão rápido seu bot pode responder, dependendo do que o lead faz.

Aproveite ao máximo os recursos acima para poder maximizar os resultados obtidos com seu bot de bate-papo do Facebook Messenger.

A automação de mensagens no Facebook produz uma enorme quantidade de oportunidades, mas você também precisa ser muito responsável. Você não pode simplesmente usar o ManyChat para sair por aí fazendo uma avalanche de spam. Esta é a forma errada de trabalhar online e irá te tirar do jogo rapidamente.

Lembre-se, em caso de dúvida, procure construir uma marca ou criar uma autoridade em volta de um perfil. Só assim que você construirá um negócio que poderá resistir ao teste do tempo.

CAPÍTULO 09

10 MOTIVOS PARA VOCÊ USAR OS BOTS DO FACEBOOK MESSENGER NO SEU MARKETING

Se você ainda não está convencido de que deve usar um bot do Facebook Messenger ou se inscrever em uma plataforma (como o ManyChat) para aproveitar essa tecnologia, aqui estão 10 razões rápidas para você fazer isso .

Razão # 1: você pode qualificar seu tráfego

Quando as pessoas fazem perguntas, você pode usá-las para filtrá-las com base em sua probabilidade de comprar algo. Você também pode conduzir seus assuntos de mensagens no Facebook de uma maneira mais segmentada, oferecendo ao seu lead respostas rápidas e soluções que casem exatamente com as suas expectativas.

Razão # 2: Você pode utilizar recursos ocultos do Facebook

Quando você leva mais pessoas a sua fanpage e as estimula a começar uma conversa, você automaticamente começará a gerar leads valiosos. Além disso você também pode obter uma tonelada de leads fora do seu Facebook. Como?

63

Coloque widgets ou links em seus sites ou páginas de vendas convidando a audiência a entrar em contato contigo. Sempre que isso acontecer o seu bate-papo automatizado entrará em ação e poderá fazer vendas para você usando uma série de recursos poucos conhecidos no Facebook.

Razão # 3: você pode usar o marketing do Facebook Messenger com o funil de vendas on-line clássico

A partir do momento que você elabora maneiras de atrair novos leads para suas campanhas de chatbot, você poderá configurar uma série de condições diferentes para ter uma conversa bem segmentada com o seu lead. Quando o seu prospect digita certas palavras, o bot enviará uma mensagem específica. Ou seja, se você tem uma loja de camisetas e o seu cliente digita "regatas" você poderá exibir com facilidade as suas regatas mais novas e bonitas. Com isso você pode colocar tags no seu lead e a partir daí periodicamente oferecer novas regatas e fazer um cliente muito mais feliz.

Razão # 4: os bots de chat do Facebook Messenger são automatizados e baratos

O melhor de usar um bot de chat é que você não precisa contratar alguém. O software faz tudo isso automaticamente. Basicamente, ele age como uma porta de entrada. E então, com base nas respostas do cliente em potencial, ele fornece mensagens mais específicas.

64

Isso reduz drasticamente seus custos de suporte ao cliente e suporte de vendas. Além disso, ao contrário dos seres humanos que ficam doentes, cansados ou querem férias, o software funciona 24 horas por dia, 7 dias por semana, sem reclamações. E pra ficar ainda melhor, você pode configurar um sistema de conversão automatizado e ganhar dinheiro enquanto você dorme.

Razão # 5: Menos spam do que outros métodos

Para ser honesto este é o meu motivo favorito. O Facebook Messenger é um método de reação. Você não sair por aí importunando pessoas que não querem falar com você. Não! Você basicamente espera até que alguém lhe chame para conversar e depois pode começar uma conversa com foco nas vendas.

Isso significa que o cliente assume o controle. Eles não sentem que estão sendo importunados ou incomodados. Eles não sentem que você está invadindo o espaço deles. Você cria a interação de

modo que ela seja construída em torno de suas necessidades e você tenha uma oportunidade de ouro para vender mais.

Razão # 6: Facebook Messenger tem uma taxa de abertura de 80%

65

Imagine isso, uma taxa de abertura de 80%. Compare isso com a taxa regular de campanhas de e-mails e a taxa de cliques de campanhas de tráfego. Não há comparação. Curiosamente, dada a forma como o tráfego de mensagens é imediato, pode levar a resultados muito melhores em comparação com o email.

O e-mail e o tráfego de mecanismos de pesquisas estão se tornando cada dia mais complicados para a obtenção de bons resultados. Se você configurar seu bot de bate-papo do Facebook Messenger corretamente, sua taxa de conversão poderá ser muito maior do que você conseguia com campanhas de e-mails.

Razão # 7: Facebook Messenger permite que você crie conversas automatizadas

A grande coisa sobre as conversas que você estabelece com seus clientes no Facebook Messenger é que você cria um banco de dados. Você pode procurar por certas palavras que continuam surgindo de novo e de novo e você pode ajustar as respostas que você dá imediatamente.

No início, seu bot de bate-papo provavelmente será um pouco simples porque você dificilmente poderá antecipar todas as dúvidas dos seus leads. Mas uma vez que você percebe os padrões e liga os pontos, você poderá criar scripts melhores e isso fará seus clientes muito mais felizes. Eventualmente, você pode automatizar tudo isso usando análise de big data.

Razão # 8: Rapidez é a chave para o sucesso

Não cometa erros. Se você está tentando ganhar dinheiro na internet, você está em uma luta difícil. Você tem outros concorrentes por aí e eles estão fazendo todo tipo de coisa e dizendo todo tipo de coisa para construir uma marca sólida.

Hoje em dia uma pessoa entra em contato com diversas páginas afim de tirar suas dúvidas. E quem responder esse lead antes de todos eventualmente acabará fazendo a venda. Na verdade, essa interação inicial pode não levar a uma venda, mas fará com que você se estabeleça como alguém mais confiável e útil, e isso o posicionará para possíveis vendas futuras.

Isso se tornará uma grande vantagem competitiva e deixará seus concorrentes para trás.

Razão # 9: Você pode compartilhar conteúdo que pode se tornar viral no Facebook Messenger

Por favor, entenda que você pode usar bots de bate-papo do Facebook Messenger não apenas para enviar respostas a certas perguntas que seus possíveis clientes têm. Você pode entrar em contato com seus leads para enviar um artigo legal ou uma postagem de blog que você produziu. Isso pode servir como forma de aumentar sua credibilidade e autoridade.

E quanto melhor o conteúdo, maiores serão as chances do seu lead compartilhar esse material no seu mural do Facebook. Esta é, na verdade, uma forma de marketing de guerrilha ou um atalho valioso para o tráfego do Facebook. Quanto mais eles compartilham, maior a probabilidade de seu conteúdo se tornar viral.

Razão # 10: Seus concorrentes não entraram completamente no movimento do Facebook Messenger

Os bots de bate-papo do Facebook Messenger são relativamente novos. Foi apenas nos últimos 2 anos que o Facebook abriu sua plataforma. Atualmente, este é um território virgem. Ainda não está saturado. Mas adivinha o que? Os seus concorrentes estão começando a perceber isso e a criar estratégias para essa plataforma.

Já existem mais de 300.000 bots de bate-papo. Espera-se que esse número chegue aos milhões mais cedo do que tarde. Dada a enorme quantidade de pessoas no Facebook, esta é uma tremenda oportunidade. Aproveite essa oportunidade.

CONCLUSÃO

Eu dei a você informações privilegiadas sobre as oportunidades incríveis que o marketing através bots do Facebook apresenta. Agora não é hora ficar parado e ficar só na teoria. É exatamente isso que impede muita gente de ganhar dinheiro na internet. É hora de você transformar essa informação em ação. E sua ação irá gerar resultados.

Muita gente sofre do que eu chamo de "paralisia de análise", que é quando uma pessoa basicamente se recusa a agir, pois sente que precisa obter todas as informações necessárias sobre um determinado tema antes de coloca-lo em prática. E essa é uma grande bobagem. Você pode começar agora a agir e entrar de cabeça nesse mundo.

Ninguém nasce sabendo. E a melhor forma de ficar bom em algo é colocando a mão na massa. Ver algo funcionando na prática é muito mais efetivo do que simplesmente ficar estudando horas e horas sem aplicar nada. Talvez nesse momento você não consiga gerar grandes comissões, mas tenho certeza que esse aprendizado te ajudará em diversos projetos lucrativos daqui pra frente.

Então o que quero é que agora você vá até o YouTube pesquisar um pouco mais sobre chatbot e crie a sua primeira campanha ainda hoje. E se você deseja conhecer um treinamento completo e que pode te dar muito resultado eu recomendo a você meu novo treinamento e ferramenta chamado **SOCIBOT**.

Para ter mais detalhes clique aqui.

E lembre-se. Você precisa começar com o que você tem em mãos. Você não precisa de nada mirabolante. Você simplesmente precisa sair da inércia e começar. Um mundo mágico está te esperando. Vamos faturar?

Ao seu sucesso,



Fernando Nogueira