

O seu marketing comete **14 ERROS.**

E a conta chega em 4 territórios.

Vaidade, funil, oferta e comercial — **arrasta** pra descobrir qual deles tá drenando o seu caixa.



@geeventuri

SEGUIR

arrasta → 01/07

01

Você trata seguidor como cliente.

Audiência grande não paga a conta da empresa.

02

Você mede sucesso por curtida.

Engajamento não tem relação direta com o faturamento.

03

Você quer vender para todo mundo.

Falar com todos é falar com ninguém.



@geeventuri

SEGUIR

erros 01-03 de 14

04

Você joga mais tráfego num funil que vaza.

Mais volume só aumenta o custo por venda.

05

Você acha que quanto mais lead, melhor.

Lead sem qualificação entope o comercial.

06

Você descarta o lead parado.

Lead frio volta a comprar quando é bem nutrido.



@geeventuri

SEGUIR

erros 04-06 de 14

07

Você trata marketing como gasto.

Bem feito, marketing é investimento com retorno medido.

08

Você usa desconto para vender.

Desconto sem valor percebido come a margem por dentro.

09

Você vende a característica.

O cliente compra o resultado que ela entrega.



@geeventuri

SEGUIR

erros 07-09 de 14

10

Você aposta na criatividade acima da oferta.

Arte bonita não salva uma oferta fraca.

11

Você acha que o cliente decide só pelo preço.

O cliente decide pelo valor que enxerga.

A oferta é o produto do marketing — não o post.



@geeventuri

SEGUIR

erros 10-11 de 14

12

Você acha resultado de marketing imprevisível.

Com método e dado, o resultado vira previsível.

13

Você trata venda como talento.

Venda boa segue processo e método.

14

Você deixa marketing e vendas sem conversar.

O lead se perde no meio do caminho.



@geeventuri

SEGUIR

erros 12-14 de 14

• O PRÓXIMO PASSO

Qual deles tá te custando **MAIS CARO?**

Comenta o número — eu respondo com o
antídoto. E salva pra auditar seu marketing
essa semana.

COMENTA O NÚMERO →



@geeventuri

SEGUIR

07/07