

COMO UMA LOJA DE SAPATOS VENDEU MAIS DE R\$100 MIL INVESTINDO APENAS R\$2.472,59 NO FACEBOOK

Luiz Paulo é proprietário de uma loja de sapatos, a [Diferenze](#), e viu seu faturamento crescer significativamente.

Em 8 meses, faturou mais de R\$ 100 mil investindo R\$ 2.472,59 em campanhas de anúncio no Facebook.

OS RESULTADOS ALCANÇADOS

- Faturou mais de R\$ 100 mil em 8 meses investindo R\$ 2.472,59 em anúncios do Facebook;
- Conquistou 4.886 leads à custo de R\$ 0,12 cada;
- 23.684 curtidas na página à custo de R\$ 0,02 por curtida em 5 meses;
- 7.862 envolvimento com as publicações à custo de R\$ 0,003 cada;
- 113.503 visualizações em um de seus vídeos à custo de R\$ 0,0004 por visualização, alcançando 202.697 pessoas.

A HISTÓRIA: A LOJA DE SAPATOS

Há 4 anos, Luiz Paulo Souza é empreendedor e possui a marca [Diferenze](#), uma loja de sapatos focada no mercado atacadista.

Com uma produção mensal de 2.000 pares em média, Luiz Paulo divulga a Diferenze como uma marca de sapatos que tem boa qualidade e preço acessível.

Apesar de seu foco desde o início ser: vender pela internet, em um primeiro momento ele não queria investir em anúncios. Então, adotou a tática de divulgar sua loja de sapatos em grupos do Facebook.

“Sempre quis aumentar as curtidas na página e o engajamento para consequentemente gerar vendas. Num primeiro momento, como parte de uma grande maioria, não queria investir nada, apenas fazer o que sabia, então, ao invés de anúncios no facebook eu publicava em vários grupos de meu interesse”.

Luiz Paulo

NO INÍCIO DO SEU NEGÓCIO, PUBLICAVA EM CERCA DE 300 GRUPOS DO FACEBOOK POR DIA.

Com o passar do tempo, a rede social começou a restringir o número de publicações diárias em grupos por usuário.

O que diminuiu a quantidade de publicações que Luiz podia fazer. Chegou ao ponto de conseguir publicar em apenas 15 grupos e até ter a sua conta bloqueada.

“Naquela época (mais ou menos 2-3 anos atrás) conseguia publicar em cerca de 300 grupos por dia, sem ter nenhum bloqueio do facebook. Conforme o tempo foi passando, as postagens em grupos foram ficando cada vez mais restritas, chegando a um ponto de publicar em 15 grupos em um dia e ficar bloqueado por 15 dias (e tudo que havia sido publicado era apagado).” Luiz Paulo

Sua tática estava ficando cada vez menos efetiva.

O DESAFIO: ENCONTRAR UMA NOVA TÉCNICA

Com a sua técnica de publicações em grupos do Facebook ficando cada vez menos eficaz, Luiz Paulo começou a ter alguns problemas:

- Tinha que criar e administrar diversos perfis no Facebook para o seu negócio;
- Perdia muito tempo procurando grupos e fazendo publicações;
- Algumas vezes teve seus perfis bloqueados por 15 dias.
-

Tudo isso acontecia, porque ele não acreditava que com uma página conseguiria ter resultados maiores.

“Não botava muita fé em usar a página para meu negócio, tendo em vista que o alcance orgânico foi diminuindo cada vez mais e não conseguia publicar em grupos, por isso apostava neles, criando até vários perfis para nossa empresa. Tática que me “economizava” por não precisar “pagar”, mas ela foi ficando cada vez menos efetiva e só perdia tempo, muito tempo”. Luiz Paulo

A SOLUÇÃO: USAR NOVAS ESTRATÉGIAS

Com novas técnicas para atrair clientes, construir autoridade na sua página e realmente vender pelo Facebook.

“Depois da implementação das novas técnicas o que eu nunca imaginei que seria possível era ter mais tempo para pensar na forma de como eu poderia fazer meu negócio crescer. Hoje meu melhor funcionário é o Facebook”. Luiz Paulo

Depois de criar sua persona, Luiz Paulo aprendeu quem é o público do seu negócio. Hoje ele se considera “experiente no seu público”.

Também aprendeu como atingir essas pessoas de maneira certa, já que com o Facebook é possível criar segmentações e encontrar exatamente o perfil de cliente da sua loja de sapatos.

Após isso, iniciou o investimento em anúncios para a sua loja de sapatos e os resultados dessas campanhas começaram a aparecer: