

Imersão Digital MyGo Start

 Programa de Treinamento, Consultoria,
Marketing Digital e Técnicas de Vendas

Acreditamos que o crescimento sustentável de uma empresa começa pelo desenvolvimento do potencial de seus colaboradores.

Com essa visão, o MYGO GROUP compartilha sua expertise nas principais ferramentas de marketing digital e vendas por meio de treinamentos e consultorias voltados para resultados concretos.

Objetivo do Treinamento

Capacitar o time comercial de pequenas, médias e grandes empresas para atuarem de forma estratégica no ambiente digital, com foco na geração de resultados reais, presença online profissional, captação de leads qualificados, gestão de tráfego pago e aumento de conversão em vendas.

Estrutura do Programa

Duração: 12 semanas (3 meses)

Formato:

- ✓ 1 encontro presencial por semana (2h)
- ✓ Suporte online contínuo
- ✓ Acompanhamento personalizado
- ✓ Materiais exclusivos e aplicáveis à sua realidade

Cartão de Crédito

 Investimento por Aluno

- 12x R\$ 59,00 = 708,00
- 09x R\$ 76,00 = 684,00
- 06x R\$ 112,00 = 672,00
- 03x R\$ 216,00 = 648,00
- Crédito Avista R\$ 630,00

Boleto 3x 230,00 = 690,00

✓ À vista via Pix 600,00

+ Taxa de matrícula R\$ 120,00



mygogroup.com.br





Conteúdo Programático

Fases do Treinamento

Fase 1 – Fundamentos e Estruturação da Presença Digital

Semanas 1 a 4

Objetivo:

Estabelecer uma base sólida de conhecimento sobre marketing digital, estruturar corretamente os perfis online da empresa e iniciar a produção estratégica de conteúdo.

◆ Conteúdos-chave:

- Fundamentos do marketing digital e jornada do cliente

Posicionamento e branding

- Diagnóstico da presença digital da empresa
- Configuração e otimização de perfis (WhatsApp, Instagram, Facebook, Google Meu Negócio etc.)
- Criação de identidade visual e linha editorial
- Estratégias visuais, Criação de calendário de conteúdo no Canva

✓ Resultados esperados:

- Perfis profissionais otimizados
- Calendário de conteúdo inicial montado
- Comunicação digital alinhada com o posicionamento da marca

Fase 2 – Tráfego Pago e Captação de Leads

Semanas 5 a 8

Objetivo:

Introduzir e aplicar estratégias de mídia paga para aumentar o alcance da marca, atrair leads qualificados e iniciar campanhas de conversão.

◆ Conteúdos-chave:

- Introdução ao tráfego pago: Facebook Ads e Instagram Ads
- Estrutura de campanhas (objetivos, públicos, orçamento)
- Criação de anúncios na prática
- Métricas de desempenho: CTR, CPC, ROI
- Segmentação avançada e remarketing
-

✓ Resultados esperados:

- Campanhas ativas de tráfego pago
- Captação de leads com foco em conversão
- Anúncios bem estruturados com monitoramento em tempo real

Fase 3 – CRM, Vendas e Atendimento Online

Semanas 9 a 12

Objetivo:

Organizar o processo de relacionamento com o cliente, aplicar técnicas de vendas e melhorar o atendimento online para aumentar as conversões.

Conteúdos-chave:

- Introdução ao CRM e funil de vendas
- Ferramentas de gestão de leads e automação (como Trello, RD Station, Google Sheets etc.)
- Técnicas de abordagem, follow-up e fechamento de vendas
- Scripts de atendimento e boas práticas no WhatsApp e Instagram
- Análise de resultados e otimização contínua

Resultados esperados:

- Funil de vendas organizado
- Processos de atendimento profissionalizados
- Aumento da conversão e fidelização de clientes



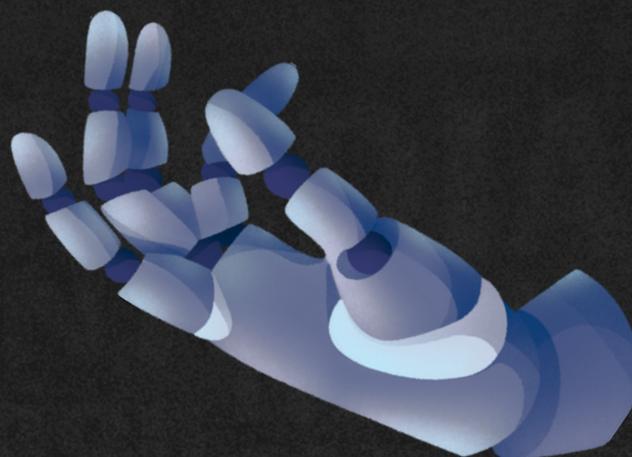
MYGO GROUP

Responsável: Oliver de Sá

 WhatsApp: (85) 98768-9002

 E-mail: start@mygogroup.com.br

 Instagram: [@mygo.group](https://www.instagram.com/mygo.group)



 Imersão Digital e
Técnicas de Vendas

mygogroup.com.br



Cronograma de Treinamento

1ª Etapa



Boas-vindas & Fundamentos Digitais

Presencial:

- Apresentação do programa e objetivos
- Conceitos de marketing digital e funil de vendas
- Diagnóstico inicial das redes sociais e presença digital da Empresa

Online:

- Suporte no preenchimento do diagnóstico
- Acesso à videoaula complementar: Introdução ao funil de marketing
- Grupo ativo para dúvidas iniciais



Infraestrutura Digital & Configurações

Presencial:

- Criação e otimização de contas profissionais: Instagram, Facebook, WhatsApp Business
- Integração com ferramentas (Meta Business)

Online:

- Check-list interativo de configurações
- Vídeos tutoriais sobre Meta Business e verificação de domínio
- Suporte individual para ajustes técnicos



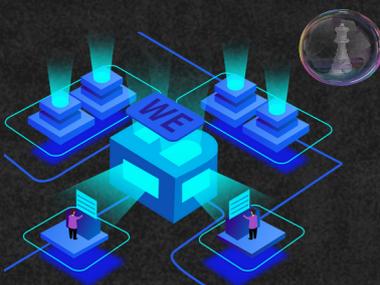
Criativos com Canva & Estratégias Visuais

Presencial:

- Identidade visual: paleta, fontes e templates
- Criação de posts e anúncios simples no Canva
- Boas práticas de design e conteúdo visual

Online:

- Modelos editáveis no Canva
- Feedback individual dos criativos enviados
- Bônus: Videoaula sobre carrosséis que geram engajamento



Planejamento de Conteúdo Estratégico

Presencial:

- Como planejar um mês de conteúdo em 2 horas
- Matriz de conteúdo: autoridade, bastidores, oferta e engajamento
- Uso de ferramentas de agendamento

Online:

- Planilha de planejamento de conteúdo
- Sugestões personalizadas de temas por segmento
- Suporte para agendamento via Meta, Buffer ou Later

2ª Etapa



Otimização de Perfis e Bio Estratégica

Presencial:

- Bio que converte: estrutura e gatilhos
- Destaques e links estratégicos
- Elementos de confiança no perfil

Online:

- Análise individual de perfis
- Entrega de modelo de bio por nicho
- Suporte para organização de destaques



Introdução ao Tráfego Pago (Meta Ads)

Presencial:

- Estrutura da plataforma Meta Ads
- Tipos de campanhas e objetivos
- Criação da primeira campanha simples

Online:

- Checklist para ativar a BM (Business Manager) corretamente
- Tutorial prático da primeira campanha
- Suporte para liberação e estruturação do gerenciador



Segmentação de Público e Criativos para Anúncios

Presencial:

- Criação de públicos personalizados e lookalike
- Estratégia de criativos para conversão
- Análise de benchmarks

Online:

- Modelos de copy para anúncios
- Feedback dos anúncios enviados
- Grupo de dúvidas sobre públicos



Campanhas para Leads e Conversão

Presencial:

- Campanhas de geração de leads (formulários)
- Estratégias de oferta e iscas digitais
- Construção de funil simples

Online:

- Template de isca digital (e-book, checklist)
- Tutorial de integração com planilhas ou CRM
- Suporte para criação de formulários

Cronograma de Treinamento

3ª Etapa



Gestão de CRM e Atendimento Online

Presencial:

- O que é CRM e por que usar?
- Organização de leads, funis e histórico de atendimento
- Boas práticas no atendimento por WhatsApp e redes

Online:

- Template de planilha de CRM básica
- Checklist de fluxos de atendimento
- Suporte na estruturação de tags e etapas do funil



Técnicas de Vendas Online (WhatsApp, Direct e DM)

Presencial:

- Técnicas de persuasão digital
- Roteiros para abordagem e follow-up
- Como evitar objeções e encerrar vendas

Online:

- Modelos de roteiro prontos para WhatsApp
- Suporte para adaptação por segmento
- Treinamento bônus: gatilhos mentais



Automação e Fluxos Inteligentes

Presencial:

- Introdução à automação com WhatsApp Business e Instagram
- Criação de mensagens automáticas e respostas rápidas
- Ferramentas de automação simples (ex: Manychat, RD Station Lite ou AI)

Online:

- Guias passo a passo para configurar automações
- Suporte na criação de fluxos básicos
- Exemplos por setor

Encerramento, Análise de Resultados e Próximos Passos

Presencial:

- Apresentação dos resultados pelos participantes
- Comparação antes/depois das redes e indicadores
- Entrega de certificados e próximos passos estratégicos

Online:

- Avaliação final online
- Acesso a materiais extras e comunidade de alunos
- Mentoria leve por 15 dias para dúvidas finais



Por que sua empresa precisa dessa imersão

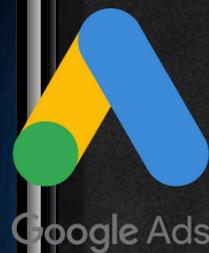
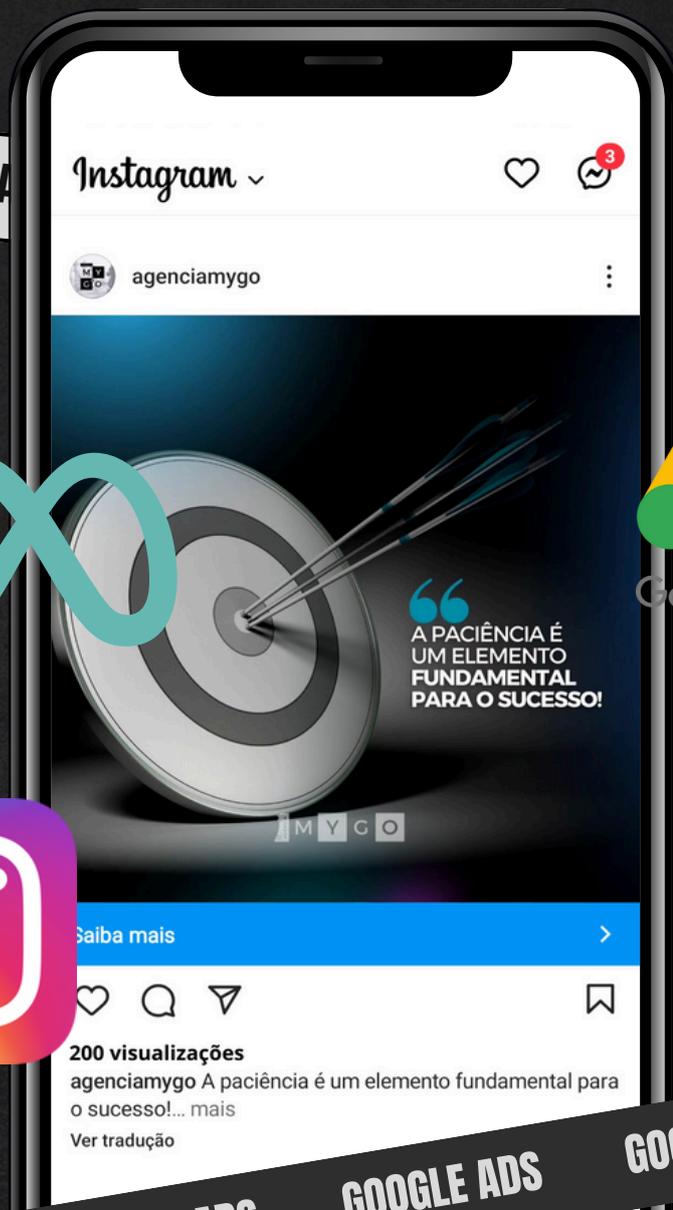
Em um cenário de constante evolução digital, as empresas que não dominam suas estratégias online acabam ficando para trás — perdendo oportunidades, clientes e relevância.

O Programa MyGo Start foi desenvolvido para capacitar sua equipe com as ferramentas e práticas que realmente geram vendas: redes sociais otimizadas, campanhas inteligentes, atendimento estratégico e uma operação comercial digital eficiente.

Promessa de Sucesso

Ao final das 12 semanas, sua empresa terá um time capaz de:

- Criar campanhas digitais que convertem
- Atrair leads qualificados
- Vender com estratégia e consistência
- Usar dados para tomar decisões assertivas
- Mais do que um curso, esta é uma transformação real na forma como sua empresa se comunica, vende e cresce.



GOOGLE ADS

GOOGLE ADS

GOOGLE ADS

GOOGLE ADS