Especialista em Otimização de Funil de Vendas

Passo ZERO para Começar um Funil de Vendas de Alta Conversão

- Propósito do Funil de Vendas
  - Criar um processo validado capaz de conseguir novos leads e clientes para sua empresa com o menor custo possível e aumentar o lucro vitalício dos clientes atuais
  - Pré-requisito para Escalar qualquer empresa
    - A empresa com a capacidade de investir mais para conseguir novos clientes será a grande vencedora...
      - Não é sempre que o MELHOR produto vence... Mas os melhores processos e a maior verba para investimento em marketing
- Mapa do Funil de Vendas de Aquisição
  - Etapas
    - Imã Digital
      - E-book, PDF, Checklist, Templates
    - Produto de Baixo Valor
      - R$7 a R$97
    - Produto Principal
      - Produto que a empresa tem como meta vender diariamente
    - Upsell
      - Produto que possa gerar um Lucro Extra para a empresa
    - Pontos de Conversão
      - Novas oportunidades de comprar o mesmo produto
        - Remarketing
        - Sequência de Emails
        - Ligações telefônicas
        - Exit Page
        - Aulas AO VIVO
        - Mini-Treinamento
- O que significa LVC?
  - Grande falha de um funil comum
    - Tentar vender o produto principal cedo demais...
      - Funil limitado a somente uma sequência "milagrosa" de emails
        - Venda! Venda! Venda!
      - Excesso de Conteúdo Gratuito
        - Conteúdo! Conteúdo! Conteúdo!
  - Lucro Vitalício Por Cliente
    - Lucro total geral pelo mesmo cliente comprando vários produtos/serviço da mesma empresa
      - Exemplo:
        - Apple
          - Iphone 5
          - Macbook
          - Ipad
          - Ipod
          - Iphone 6
        - Marketing Com Digital
          - E-book Gratuito
            - Como escrever um artigo em 1h ou menos
              - Free
          - Produto de baixo valor
            - Manual de 9 passos para produzir conteúdo
              - R$7
          - Produto principal
            - Portal de Membros
              - R$38 por mês
          - Upsell
            - Certificação
              - R$995,00
            - Expert em Vendas Online
              - R$4.000,00
          - Upsell
            - Sala da Mente Mestre
              - R$30.000,00
- A Verdadeira Métrica de um Funil de Vendas
  - Indicadores
    - Leads
      - Otimização do Imã Digital
    - Clientes
      - Produtos de Baixo Valor
    - Margem de Lucro
      - Novos Produtos/Ofertas Para Clientes Atuais
    - Frequência
      - Upsell, Recorrência
    - Indicador de Crescimento
      - Somatório de todos os indicadores e possibilidade de escala
        - E se você conseguir dobrar a quantidade de leads?
          - Qual o resultado esperado?
        - E se você conseguir dobrar a quantidade de vendas do produto de baixo valor?
          - Qual o resultado esperado?
        - E se você conseguir dobrar a quantidade de vendas por cliente (De 1 produto para 2?)
          - Qual o resultado esperado?
        - E se você conseguir vender mais 1 produto para quem já é seu cliente? Sem a necessidade de investir novamente em publicidade?
          - Qual o resultado esperado?

Passo Número 01 - Validação do Produto

- As pessoas REALMENTE querem o que você está oferecendo?
  - Construção de um Negócio de Consultoria
    - Conteúdo prático
      - Técnicas de negociação
      - Modelo de contrato
      - SEO
      - Email Marketing
      - Copywriter
  - Construção de uma agência lucrativa e enxuta
  - Vender Todos os Dias Com Campanhas de Vendas
- "Pacote" é EXTREMAMENTE importante
  - Posicionamento
    - Como Criar esse posicionamento?
      - Resolver Problemas...
        - Jornada
- Validação da Oferta do Produto
  - Transformação
    - Antes
      - Seu Cliente no Estado Atual SEM o seu produto ou serviço...
        - Profissional tentando entrar no mercado de marketing digital... mas tudo o que ele conseguiu até agora foi acumular dívidas...
          - Ciclo da Falência
        - Empresário que está tentando aumentar suas vendas através da internet mas até agora não conseguiu colocar uma campanha completa no ar ou não está conseguindo alcançar os resultados esperados...
          - Negócio travado
    - Depois
      - Seu Cliente no FUTURO com o seu produto ou serviço...
        - Passo número 01
          - Free
            - Como Cobrar Por uma Consultoria de Marketing Digital...
              - Primeira vitória
                - Modelo validado de como cobrar e o que oferecer...
        - Passo número 02
          - R$7
            - Plano de 5 Fases Para Fechar o seu Primeiro Contrato de Consultoria
              - Segunda vitória
                - Modelo validado de como fazer uma apresentação da consultoria, como cond uma reunião e como fazer uma oferta...
        - Passo número 03
          - R$297
            - Projeto Consultor Digital
              - Terceira vitória
                - Modelo validado de como fechar os primeiros 5 contratos de 1.000 por mês com a consultoria de presença online...
        - Passo número 04
          - R$4.000
            - Expert em Vendas Online
              - Quarta vitória
                - Modelo validado para montar uma agência de marketing digital e fechar contratos de R$10.000
        - Passo número 05
          - R$30.000
            - Sala da Mente Mestre
              - Quinta vitória
                - Grupo de negócios com acompanhamento de 1 ano para ajudar na consolidação e crescimento da empresa...
- Como criar o antes e depois do seu cliente
  - Antes
    - Estado atual
      - Problemas
        - Ciclo da falência
    - Rotina atual
      - Detalhes do dia a dia para criar conexão
        - Comprou vários cursos... Continua estudando coisas aleatórias...
        - Várias listas de emails...
        - Lendo vários livros...
        - Vários testes...
        - Atirando para todos os lados...
    - Status atual
      - Travadas...
      - Perdidas
      - Fracassados
      - Frustrados
    - Resultados Atuais
      - Faturamento
        - R$10.000
  - Depois
    - Estado futuro
      - Faturando com o seu conhecimento
        - Transformando estudo em LUCRO
    - Rotina no futuro
      - Seguindo um ÚNICO MÉTODO do começo ao fim...
        - Rotina de estudos organizada
        - Resultados sendo percebidos na prática
        - Evolução constante nos resultados
        - FOCO e Organização diária
    - Status no futuro
      - Vencedor
        - Pequenas vitórias
          - VOCÊ!
            - Produto/Serviço
      - Produtivo
      - Jornada
    - Resultados no futuro
      - R$100.000
- A Diferença entre HEADLINE e Posicionamento
  - Headline
    - Carta de Vendas
      - Feche o Seu Primeiro Contrato de R$10.000 nas próximas 8 Semanas OU Receba Seu Dinheiro De Volta...
  - Posicionamento
    - Gravar Mensagem na Mente do Seu Público
      - Venda Todos os Dias Durante 1 Ano...
      - Crie uma Agência Lucrativa e Enxuta...
      - Monte uma Equipe Enxuta e Eficiente...
- As Duas Grandes Objeções de TODOS os clientes
  - Objeção número 01
    - Os clientes não confiam em você
      - Presença Online
      - "Primeiro Encontro"
        - Imã Digital
  - Objeção número 02
    - Os clientes não confiam neles mesmos
      - Estudo de Caso
      - Experimentando

Passo Número 02 - Otimização do Imã Digital

- O que é um Imã Digital
  - Um pequeno pedaço de uma solução específica (Grande valor) para um problema específico
    - Altera o relacionamento
      - Estranho --> Inscrito na Lista
    - Transação inicial
      - Seu email em troca desse conteúdo
        - O cliente vai ficar feliz com a "compra"?
    - O Maior Erro da Construção de Lista
      - Coloque seu email para ficar informado...
        - Qual é a promessa específica?
- O Poder do Imã Digital Específico
  - "Imãs" Para NÃO fazer...
    - Receba atualizações
    - Receba 120 dicas de como....
    - Receba 5 cursos gratuitos sobre...
    - Se inscreva gratuitamente para testar por 15 dias...
    - Guia Básico: Como usar o Email Para Aumentar Suas Vendas
      - Como Criar um Imã Digital do Zero
      - 3 Modelos de Anúncios no Facebook Para Construir uma Lista de Emails do ZERO
  - Como deve ser um Imã Digital
    - Checklist número 01
      - Faça uma Promessa Específica
        - Exemplo de uma promessa genérica
          - Gerações X e Y e seus perfis motivacionais
          - Simples Assim
          - A Gratidão Transforma
        - Exemplo de uma EXCELENTE promessa
          - Como fazer amigos e influenciar pessoas...
      - Nosso Exemplo:
        - Como Criar um Negócio de Consultoria de Vendas Online
          - Como Cobrar por uma Consultoria de Marketing Digital
        - Como aumentar suas vendas com o marketing de conteúdo
          - Template: Como escrever um artigo em 1h ou menos
    - Checklist número 02
      - Dê um EXEMPLO específico
        - Modelo "Fraco"
          - Se junte aos mais de 203.000 leitores do nosso blog e aprenda como criar campanhas no Facebook
            - O que eu irei receber aqui?
        - Modelo FORTE
          - Estudo de Caso: 16.567 leads em 30 dias com esses 3 anúncios com o custo de R$0.80 por conversão
            - Quando você fizer seu cadastro você irá descobrir [EXEMPLO específico]
    - Checklist número 03
      - Ofereça ATALHOS
        - Checklist, Template, Modelo Pronto
          - Como criar uma linha editorial do zero
          - 3 modelos de emails prontos para uma campanha de aquisição
          - Template para escrever um artigo em 1h ou menos
          - Como escalar suas campanhas no Facebook Ads
          - Manual de 9 Etapas Para Criar um Conteúdo do ZERO
        - Case HUBSPOT
          - 5 Templates de Infográficos prontos para Power Point
            - Mais de 100.000 downloads
          - A Anatomia de um Email 5 estrelas
            - Cerca de 7.000 downloads
        - O que você pode oferecer que será um ativo valioso atalho para o seu público?
          - Faça uma lista e teste
    - Checklist número 04
      - Responda uma PERGUNTA específica
        - WikiHOW
          - Queremos ajudar o mundo a aprender a fazer qualquer coisa
        - Transforme sua empresa em um WIKIHOW do seu mercado...
          - QUAIS as top 10 perguntas que as pessoas fazem na sua área de atuação?
        - Exemplo:
          - Como posso começar a investir na bolsa de valores?
            - Qual o PRIMEIRO investimento você deve fazer na bolsa de valores (se você é um iniciante)
    - Checklist número 05
      - Entregue um Desconto por uma razão ESPECÍFICA
        - Exemplo:
          - Kate Spade
            - Oferta Secreta
              - 75% de Desconto Para as Ofertas Secretas Pelos Próximos Dias na Black FRIDAY
                - Club de Desc
                - Club de Ofer
                - Club de Com
        - Ideal para Ecommerce, Lojas Físicas
- Como Encontrar a GRANDE IDEIA para o seu Imã Digital
  - GANCHO
    - Algo que seja "UAU"
      - Recomendação número 01
        - Não trave no formato
          - PDF
          - Vídeo
          - Combo
            - 34 Maneiras Diferentes Para Você Vender o Mesmo Produto
              - PDF + Palestra
        - Se dedique a pensar em algo que seja realmente RELEVANTE e ESPECÍFICO
          - Faça uma lista de 3 possíveis ideias de imãs digitais
            - Sempre comece pelo título, depois avance para o conteúdo em si
  - Revisando os indicadores de crescimento
    - O Imã Digital tem a CAPACIDADE de DOBRAR a quantidade de leads do seu negócio
      - Quanto isso pode impactar o seu negócio?

Passo Número 03 - Otimização do Produto de Baixo Valor

- Quais as Características de um Produto de Baixo Valor em um Funil de Aquisição
  - Uma Oferta Irresistível de Valor Reduzido que Transforma Leads em Clientes
    - META
      - Mudança de Relacionamento
        - Lead para Cliente
          - R$7
            - R$1
              - R$38 por mês
                - R$5.000
          - R$97
          - R$297
            - R$5.000
        - Relacionamento na Fase 02
          - Intimidade
            - Experiência de bastidores
              - Acessos, Contato com a empresa, etc
          - Gera Comprometimento
      - Dois TIPOS de Comprometimento
        - Dinheiro
          - Produtos de Menor Valor
        - TEMPO
          - Reunião
          - Palestra Presencial
          - Visita a Loja
          - Webinar
          - Apresentação de Vendas
            - Planos de Viagem
            - Test-Drive
            - Maquiagem "Teste"
          - Demonstração de Ferramenta
            - InfusionSoft
- O Que Não Fazer
  - Um Produto de Baixo Valor é Desenhado Para Iniciar uma Jornada e NÃO pode se parecer com uma troca. 90% de desconto... compre agora.
  - Regras
    - Front End = Produto de Menor Valor em comparação ao produto principal
    - Em um Funil o Produto de Menor Valor INICIA uma Jornada que já está desenhada... existem de 1 a 3 conversões na sequência pré-definidas
- TIPOS de Produto de Baixo Valor
  - 01 - Presentes Físicos
    - Livro Gratuito - Pague apenas o Frete
  - 02 - Mini Pacotes Irresistíveis
    - Palhetas
      - Guitarras
  - 03 - E-books / Templates
    - PDF'S
  - 04 - Treinamentos
    - Cursos Menores
  - 05 - TRIAL
    - Versões Testes
  - 06 - À La Carte (SERVIÇO)
    - Serviços Pontuais
      - Criação de um Blog
        - Consultoria SEO
      - Criação de uma Copy
        - Consultoria Campanha de Vendas Online

Passo Número 04 - Criando e Otimizando um Gerador de Lucros

- Criando NOVAS fontes de faturamento
  - Uma vez que o cliente fez 1,2 compras, você pode continuar OFERECENDO
    - Imã Digital
      - Aquisição
    - Produto de Menor Valor
      - Aquisição
    - Produto Principal
      - Cliente Produto Principal
    - Gerador de Lucros
      - O Custo já foi todo pago... a partir de agora, é LUCRO sobre Lucro
        - UPSELL
          - O Momento "Sagrado" da Compra
            - Momento de Coragem
              - Você já está aqui...
                - Já deu o primeiro passo, siga para o segundo...
                - Oferta Contextual
                - Percepção de Ganho
            - Momento de domínio completo da situação
            - Momento de empolgação
        - Recorrência
          - Comunidade
            - Atualização
              - Evolução de um Método
                - Seriados
                - Livros
                - Filmes
                - Fóruns de Discussão
                - NetFlix
            - Acompanhamento
        - Evento Presencial
          - Vender evento para os seus clientes é MUITO mais fácil...
            - Workshop
            - Eventos de Palestras
              - Método AO VIVO
                - Conteúdo EXTRA
                - NOVIDADES + ATUALIZAÇÕES
        - Produtos Relacionados
          - "Cross-Sell"
            - Kit de Autoridade Online
              - Quem compra isso...também compra isso...
        - Serviços
          - Consultoria "Eu faço para você"
            - Sistema de Vendas Online
              - R$497
                - Projeto de Implementação
                  - R$10.000
            - Ganho de tempo
        - Grupos de Negócios
          - Mastermind
          - Coaching em Grupo

Passo Número 05 - Otimização dos Pontos de Conversão

- A Verdade é: POUCAS vendas acontecem já no primeiro contato
  - Pontos de Conversão é a SUA definição de QUANTAS oportunidades o seu público terá de comprar o seu produto
    - Jornada Completa
      - Imã Digital
      - Produto de Menor Valor
        - Ponto de Conversão 01
          - Sequência de 3 emails após entrada na lista
            - 2%
        - Ponto de Conversão 02
          - Exit Offer
            - Quem entrou na página de vendas e clicou em SAIR da página
              - 1%
        - Ponto de Conversão 03
          - Remarketing (3-5 dias)
            - Quem chegou na página de vendas e não comprou
              - 1,5%
        - Ponto de Conversão 04
          - Artigos
            - Conteúdos no blog com links de vendas para o produto de menor valor
              - 0,5%
      - Produto Principal
        - Ponto de Conversão 01
          - Webinar Automático
            - 3%
        - Ponto de Conversão 02
          - Sequência de Vendas Por Email
            - 4%
        - Ponto de Conversão 03
          - Mini Treinamento
            - 2%
        - Ponto de Conversão 04
          - Conteúdos no blog com links de vendas para o produto de menor valor
            - 1%
        - Ponto de Conversão 05
          - Webinar Automático Tema 02
            - 2%
      - Gerador de Lucros
        - Ponto de Conversão 01
          - Página de obrigado após a conversão do produto principal
        - Ponto de Conversão 02
          - Sequência de emails para a lista de compradores
            - Workshop
              - 2 Dias
                - Grupo de Implementação
                  - OFERTA
                    - Conversão imediata
                  - Sequência de Emails
                    - Conversão no segundo ponto de conversão
        - Ponto de Conversão 03
          - Oferta durante evento AO VIVO
            - Pitch de Vendas durante o Evento AO VIVO
  - Tipos de Pontos de Conversão
    - 01 - Campanhas de Monetização
    - 02 - Remarketing
    - 03 - Sequência de Emails
    - 04 - Oferta na saída da página
    - 05 - Vendas ao Telefone