

Como sair do ZERO e chegar aos 10k por mês

No piloto AUTOMÁTICO

VOCÊ TEM POUCO TEMPO, É AGORA OU NUNCA...

Apenas 3 Grupos de pessoas, em qual você está?

- 1- Pessoas que só reclamam
- 2- Pessoas que só assistem o sucesso alheio
- 3- Pessoas que VÃO TER RESULTADOS

AULA 01

Link da aula: https://youtu.be/_SC8YDExbBM

- Início
- O que funcionava... e que não está funciona mais.
- Sua vida precisa mudar... DE QUALQUER JEITO
- Planejamento para seu sucesso
- Colocar em ação
- Estratégias que NÃO FUNCIONAM MAIS.
- Estratégias que ESTÃO FUNCIONANDO.

50% - Tráfego:

Rede social = Pessoas que entretenimento.

Busca forma de chamar a atenção das pessoas

Como??? Através do criativo.

Sai da rede social, e vai para a página de vendas.

Métricas:

Alcance= Quantidade de pessoas alcançadas

Taxa de Cliques no anúncio CTR = Clicaram no anúncio

Connect Rate = Quantas pessoas que clicaram, realmente foram para a página. No mínimo 80%.

50% - Conversão / Oferta.

Pessoa chegou até a página.
Primeira coisa que ela vê??? A headline 80/20.
“Assistir” o vídeo de vendas.
Intensificação do problema dela.
Mostrar a solução
Atacar a dor novamente
Mostrar que o método funciona
Bônus
Garantia
Suporte...

Checkout. Taxa média de 25% de checkout.

60% 70%

Taxa média de conversão de checkout.

AULA 02 - Seu Produto de 1 milhão de reais em 12 meses.

Produto Vs Oferta

Link da aula: <https://www.youtube.com/live/EC3VMIP4OaU>

Tráfego **ruim** com oferta boa = Converte.

Tráfego **Bom** com oferta Ruim = Não converte

- Diferença entre OFERTA x PRODUTO.
Oferta: Cria o desejo da pessoa em comprar o produto.
Produto: Especificações técnicas. Entregável.

- O que seria um produto validado?
Produto que é vendido com margem de lucro
- Não queira “reinventar a roda”. Nada se cria, se modela.
- Começa de trás pra frente, primeiro a oferta, depois o produto.

Estrutura básica da página de vendas:

A principal função é “CONTORNAR” objeções.

- Primeira seção (Headline, VSL e Hero), onde fala sobre o Problema/Sonho da pessoa
- Benefícios do produto (Como o produto resolve o problema que foi falado anteriormente)
- Benefícios do produto (se tiver ressalte)
- Provas sociais
- Módulos e conteúdo do curso
- Preço (Urgência/Escassez)
- Bônus extras (Impulssionadores de conversão)
- Garantia
- Bio do especialista
- FAQ/Perguntas frequentes
- Rodapé

Qual o valor ideal do produto?

Lembre-se, quanto maior o valor, mais “persuasão” você vai precisar. Inicialmente o padrão é:

R\$.27,00 a R\$.67,00 - Ebooks

R\$.67,00 a R\$.97,00 - Cursos “Express”

Acima de R\$.97,00 cursos mais elaborados, com suporte, comunidades, etc.

Está relacionado ao INVESTIMENTO.

Mês 01 - Produto de R\$.97,00.

2 vendas por dia = R\$.5.820,00 no mês.

Mês 03 - Produto de R\$.97,00.

5 vendas por dia = R\$.14.550,00 no mês.

Mês 05 - Produto de R\$.97,00 com Orderbump de R\$.27,00

8 vendas por dia = R\$.23.280,00 no mês.

2 OB por dia = R\$.1.620,00 no mês.

Total R\$.24.900,00 no mês

R\$.12.500,00

AULA 03 - FINAL

Tráfego Direto na PRÁTICA. Vendendo no AUTOMÁTICO

Será ao vivo, no dia 25/07 às 20:00.

LINK DA LIVE final

<https://youtube.com/live/U31OJ-T-0X4?feature=share>