

Usando os seus clientes atuais -



Produto escrito e produzido por Way Academy

- Avisos legais

Este produto não pode ser explorado comercialmente de nenhuma forma sem a autorização prévia dos autores

Autoria: Way Academy



Quem somos nos
Introdução
Pré requisitos
Quais são os pré requisitos
Como criar os pré requisitos
Como aplicar
Erros comuns na aplicação

Way Academy * Todos os direitos reservados

Way Academy

A Way Academy é um projeto da empresa Way 4 you focado no ensino de estratégias para o crescimento de empresas usando o meio digital.

A Way 4 you é uma empresa formada por brasileiros que atualmente está presente no Brasil e nos Estados Unidos, ela surgiu após com propósito de ajudar negócios locais a se posicionarem digitalmente.

Hoje contamos com diversos cliente e mais de meio milhão de dolares movimentados em tráfego pago!



Gestor de tráfego e CEO da Way 4 you

Introdução

Essa estratégia foi testada e aprovada pelo nosso time, ela consiste em vender mais de uma vez para um cliente, fazendo com que você tenha o dobro e até mesmo o triplo de vendas que você teria no mês.

Mas como fazer isso?

Isso é possivel por meio da relação **cliente x empresa,** ou seja mostrando que o seu cliente é únido e mostrando junto a isso o valor do seu produto.

Pré - requisitos

1. Lista de clientes

Te uma lista com o nome e contato dos seus clientes (Email ou número de telefone) é essencial e caso você ainda não tenha você precisa ter **urgentemente.**

Caso você **tenha** a lista...

Apartir disso você já tem 80% do que é preciso para **aumentar seu faturamento,** a unica coisa que você vai precisar agora é criar uma lista de transmição, seja de email ou WhatsApp

Caso você **não tenha** a lista...

Você precisará fazer uma **captação de leads** (Leads nada mais é do que o contato dos seus clientes ou possiveis clientes), você pode fazer essa captação de diversas formas, a mais simples delas é pedindo o contato das pessoas que já comprar o seu produto.

Como aplicar

Com a sua lista em mãos você precisará ter uma lista de transmissão, essa lista servirá para você disparar uma mensagem com o nosso script de vendas campeão.

Esse script é baseado em **3 pilares** responsaveis por **gerar vendas diariamente.**



Explicando os piláres

A atração é o primeiro pilar, ele é responsável por chamar atenção das pessoas, normalmente chamar a atenção para uma oportunidade, dor ou desejo das pessoas.

O relacionamento é o segundo pilar, ele é responsável por gerar um algo em comum com seu cliente, um relacionamento entre ambas as partes.

E a conversão é o terceiro pilar, um dos mais importantes pois é o que de fato te trará dinheiro, pois é o pilar responsável por gerar a conversão de possivel cliente para cliente.

Tendo isso em vista!

Vamos para a aplicação! os textos escritos na cor Laranja representa a parte que você substituirá.

Titulo do email: Eu pensei em você...

Oi %primeiro nome%, tudo bem?

Eu estava mexendo nas minhas anotações aqui e pensei em você.

É o seguinte, eu estou com um novo desafio...

Criei um negócio/Lancei um produto/serviço de [incluir o que seu negócio/produto/serviço faz] e estou ajudando [incluir promessa].

Eu lembro que a gente conversou sobre o seu negócio de [incluir o que o negócio dele faz] e eu vejo que você poderia crescer muito mais usando [incluir promessa] que posso mostrar pra você.

[incluir motivo por estar enviando o e-mail], estou escolhendo alguns amigos para dar uma consultoria de 30 minutos de graça e mostrar como aplicar isso no seu próprio negócio...

Você está interessado?

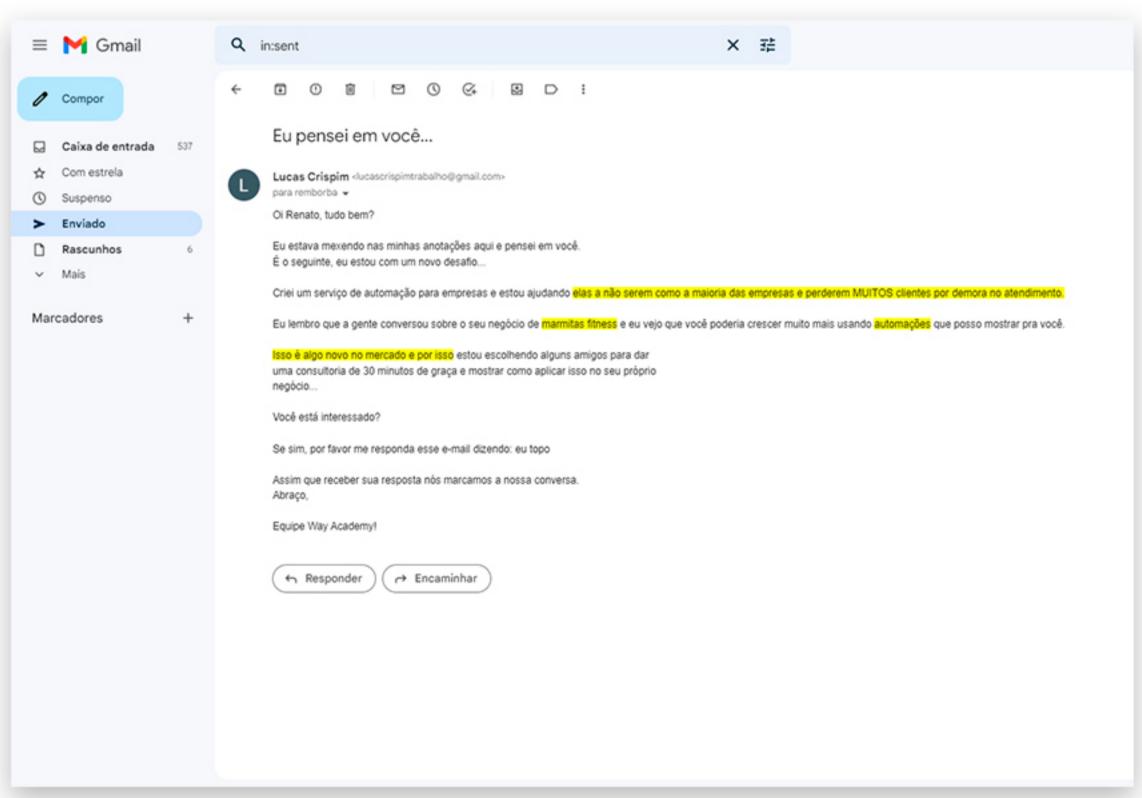
Se sim, por favor me responda esse e-mail dizendo: eu topo!

Assim que receber sua resposta nós marcamos a nossa conversa. Abraço,

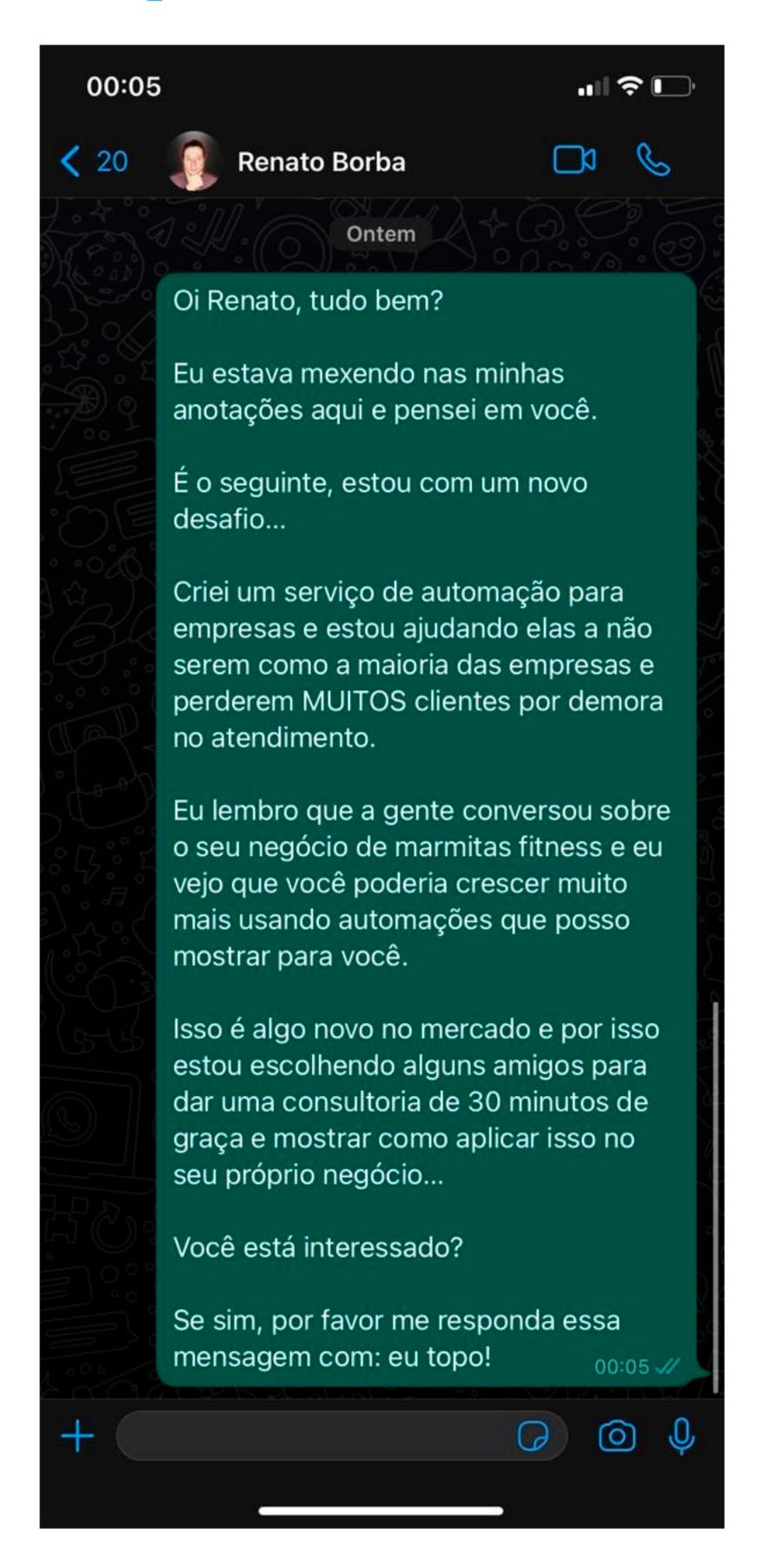
[assinatura]

Exemplo Email





Exemplo WhatsApp



Principais erros-

SPAM: ninguem gosta de spam ou seja, ninguem gosta de receber mensagens repetidas vezes.

Mande a mensagem e espere a resposta, caso tenha que entrar em contato novamente, mude a sua forma de abordagem!

- Promessa fraca: A sua mensagem precisa ter uma promessa, isso quer dizer que o seu serviço deve vir com uma solução para a pessoa. Exemplo:
 - Vendedor de marmitas fitness: "Olá, estou com um projeto novo e vi que você tem interesse em se alimentar mais saudável mas não tem tempo para preparar sua comida semanal, eu posso resolver isso para você!"

A promessa nesse exemplo a cima é que a pessoa não precisará perder tempo preparando as refeições dela e ainda irá comer saudável!

Tenho algo especial para você!

Se você chegou até o final desse pdf, provavelmente você irá aplicar esse **script de vendas** campeão!

Mas eu tenho mais uma coisa para você!

Aperte aqui e descubra o que separei de especial para você!