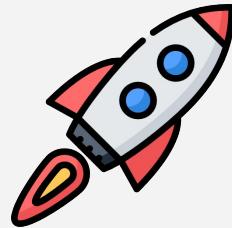


Marketing Digital para lançamentos de infoprodutos: do conteúdo à conversão

Instrutora: Letícia Watanabe



Sumário

Aula 1 - Estratégias de vendas

A nossa cliente	3
Funil de conteúdo: Instagram	11
Pitch de vendas	28
Storytelling	47

Aula 2 - Criativos da campanha

Prova Social	65
Página de captura	85
Página de vendas	93

Aula 3 - Analisando os lançamentos

Zero conversões	107
Conversão de sucesso	115

Aula 4 - Um novo lançamento

Método olhos perfeitos	126
Mínimo Produto Viável	136
Lançamento Semente	148
Por que utilizar bônus?	158

Aula 5 - Nicho diferente

Japa das Orquídeas	165
Conclusão	174

Aula 1 - Estratégias de vendas

A nossa cliente

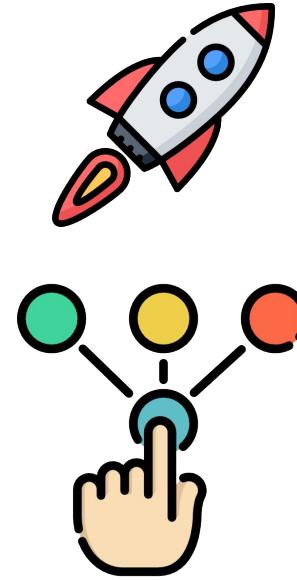


Maquiadora profissional

Curso on-line

Como fazer lançamentos

Esteira de produtos





PRIMEIROS PASSOS NA MAQUIAGEM



Beca Liandri

Você já
conhece
minha
consultoria?

Saber como preparar
a pele perfeita sem
neura e de forma
rápida é o que eu
posso te mostrar
dentro da minha
consultoria, além de
técnicas infalíveis de
delineado.

LINK NA MINHA BIO →



Lançamento Desafio 21 dias

7 dias de lançamento



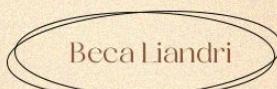
Lançamento Relâmpago

4 e-mails

Beca Liandri



PRIMEIROS
PASSOS NA
MAQUIAGEM



Lançamento Interno

3 vídeo de CPL's
1 Vídeo de vendas

Você já
conhece
minha
consultoria?

Saber como preparar
a pele perfeita sem
neura e de forma
rápida é o que eu
posso te mostrar
dentro da minha
consultoria, além de
técnicas infalíveis de
delineado.



LINK NA MINHA BIO →

Aula 1 - Estratégias de vendas

Funil de conteúdo:
Instagram

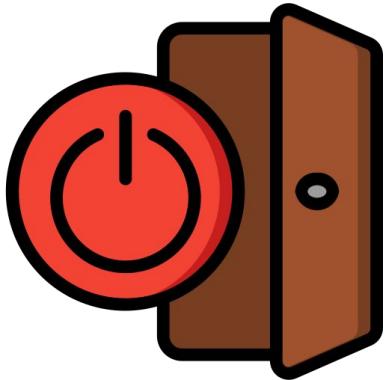


Infoprodutos

Atendimento presencial



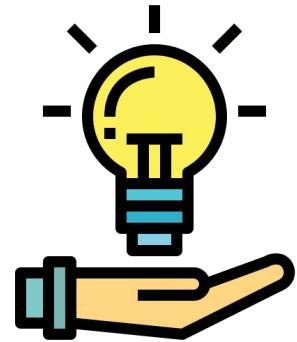
Sem Stories
Sem posts novos





Diferentes níveis de consciência

Conhecem o assunto

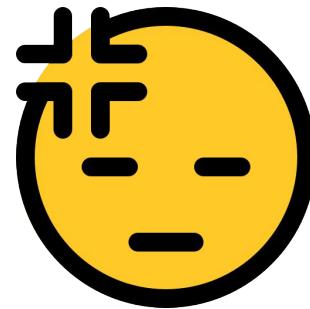


Não conhecem a expert

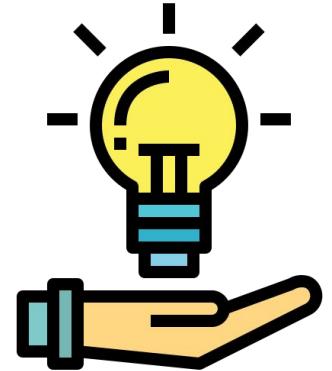


Não conhecem o assunto

Não conhecem a expert



Conhecem o assunto



Conhecem a expert



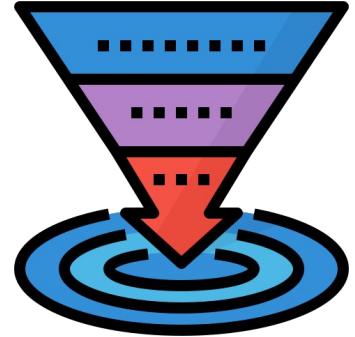
Pessoas sabem do
problema

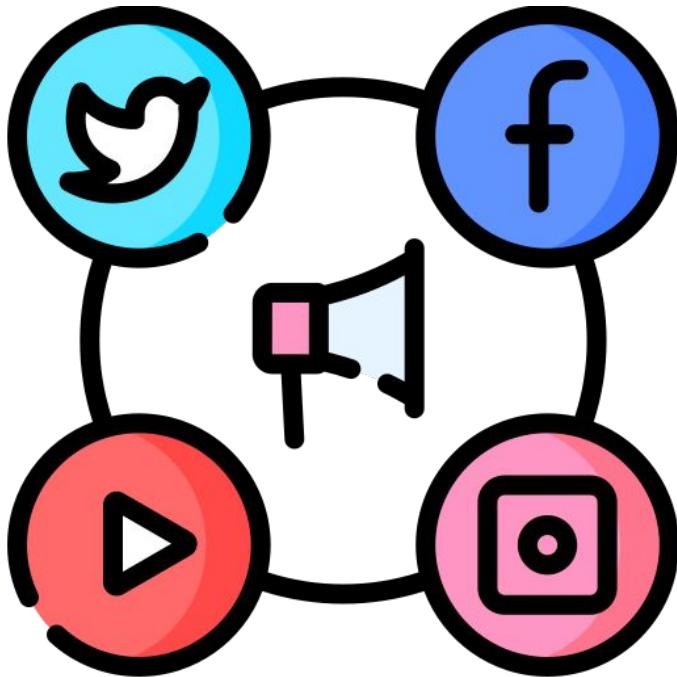


Pessoas que não sabem



Funil de vendas e marketing



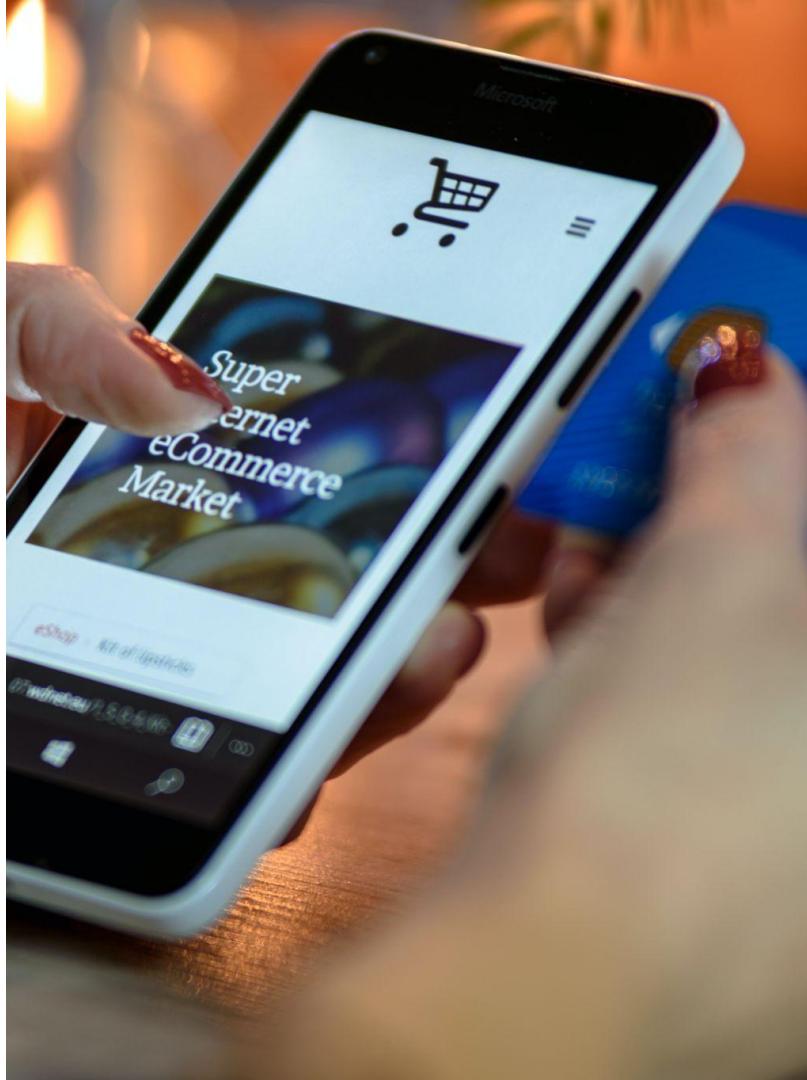


**Produção de conteúdo
influencia na decisão de
compra**

Autoridade

Identificado

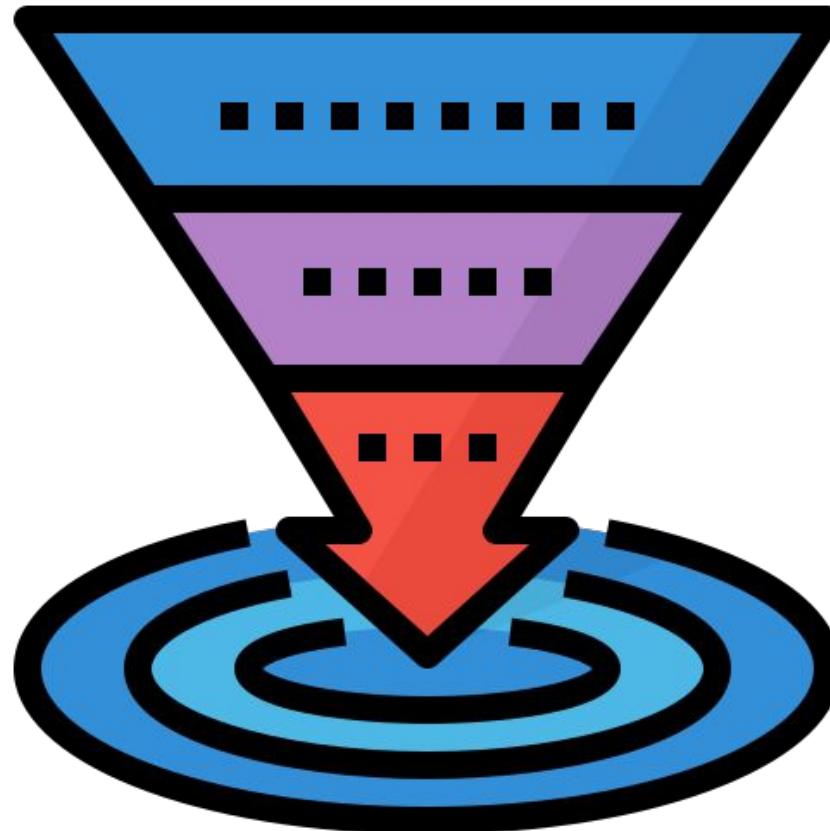
Resolvendo a dor



Topo

Meio

Fundo





Reels

Grande alcance

Assuntos rasos

Atrair as pessoas



Feed

Meio do funil

Soluções para as dores

Autoridade



Stories

Relacionamento

Atua dentro do nicho

Identificação



Direct

Proximidade

Falar com a pessoa

Fazer o convite

Aula 1 - Estratégias de vendas

Pitch de vendas



Mais uma!



Não desiste!



Você
consegue!





Forma de falar

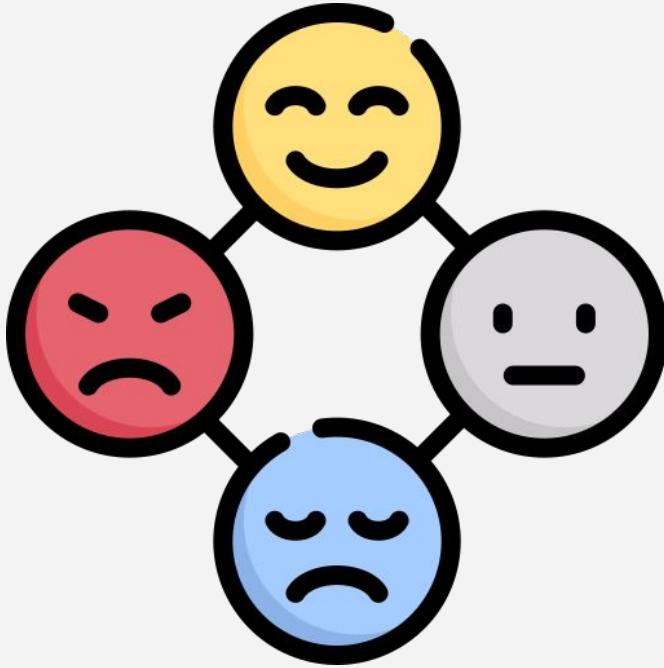


Ativa e ajuda



Adrenalina lá em cima





Emoções

Pitch de vendas

Meio Físico

Sem fraquezas

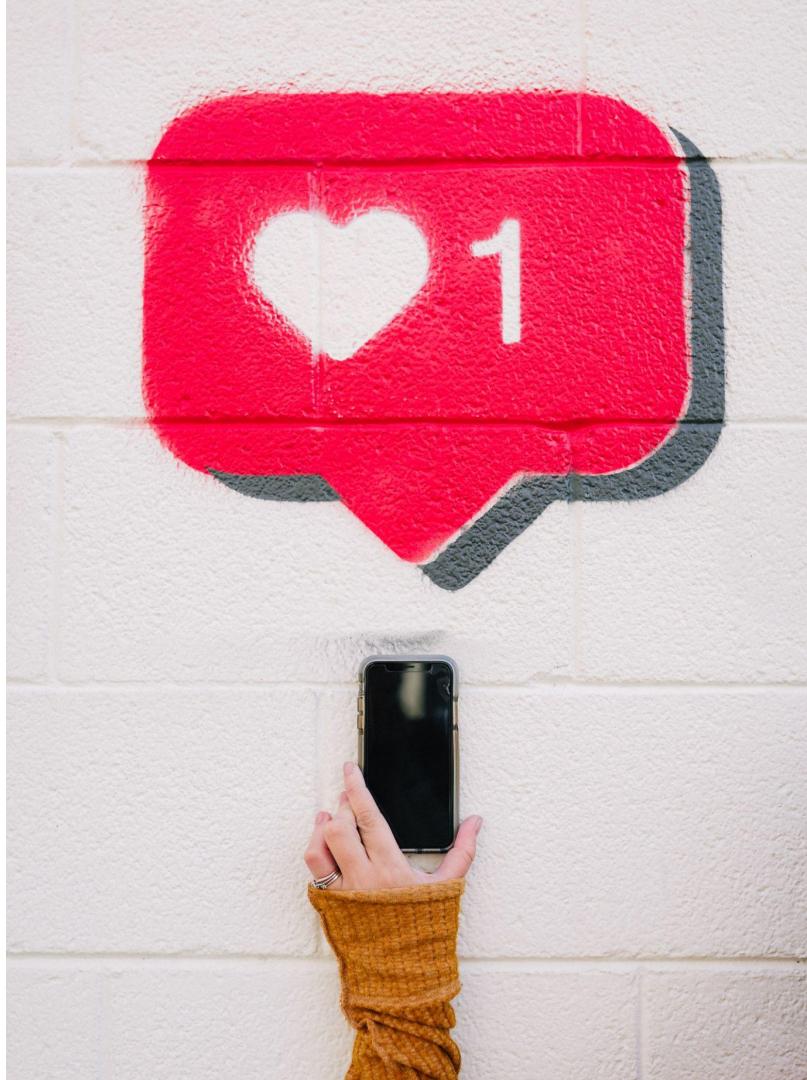


Meio Digital

Identificação

Empatia

Relacionamento





Falar todas as palavras

É na dicção que mora a
credibilidade

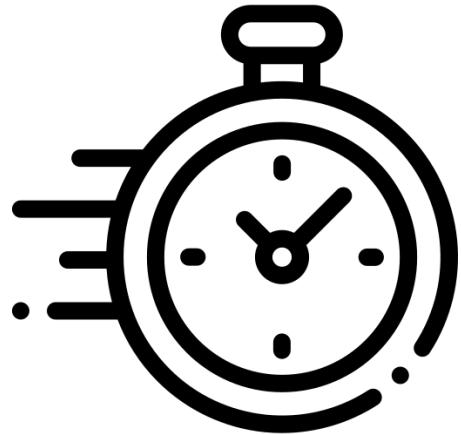
Fale sem comer as palavras



Não corra

Não tenha pressa na fala

Fale normalmente



400 palavras



Pausas dramáticas



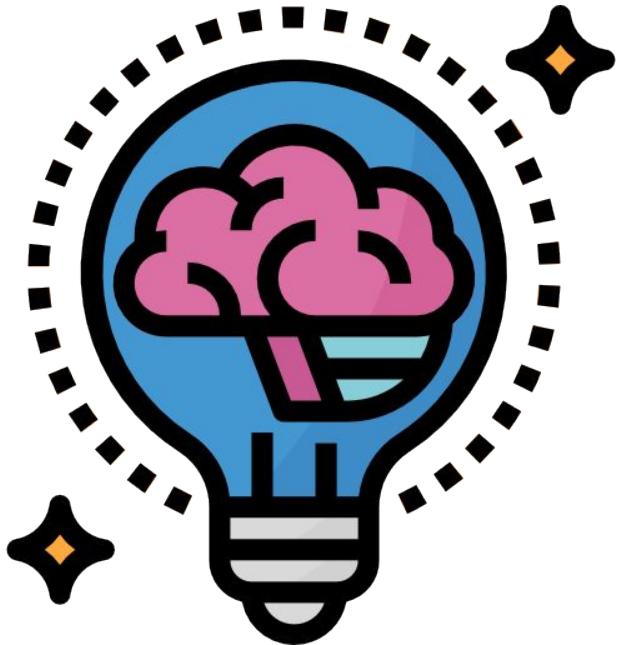
Nunca!
Jamais justifique o
preço



Pitch em pé

Ajuda a modular a voz





Clareza nas ideias

Seja fiel ao roteiro

Frases curtas seguras

Criar imagem

**O Pitch não é sobre o produto é sobre
a pessoa expert**



3 pontos

1 - O porque ela criou o produto

2 - Abordar a reciprocidade
para gerar identificação

3 - Trazer o valor



Aula 1 - Estratégias de vendas

Storytelling



Redes sociais

Engajamento
Curtidas
Compartilhamentos



Captar a atenção

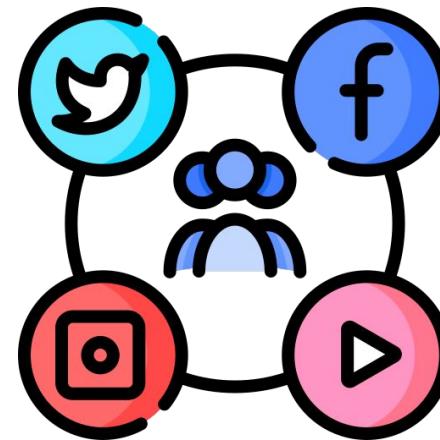
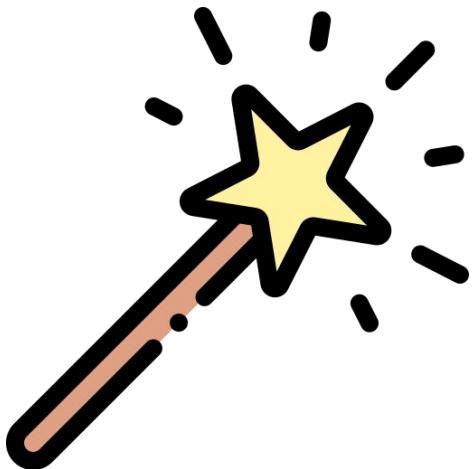
Reter a audiência



Storytelling



Pontos importantes





Identifico

Histórias que contam

História da vida

Humor

Rede social é entretenimento

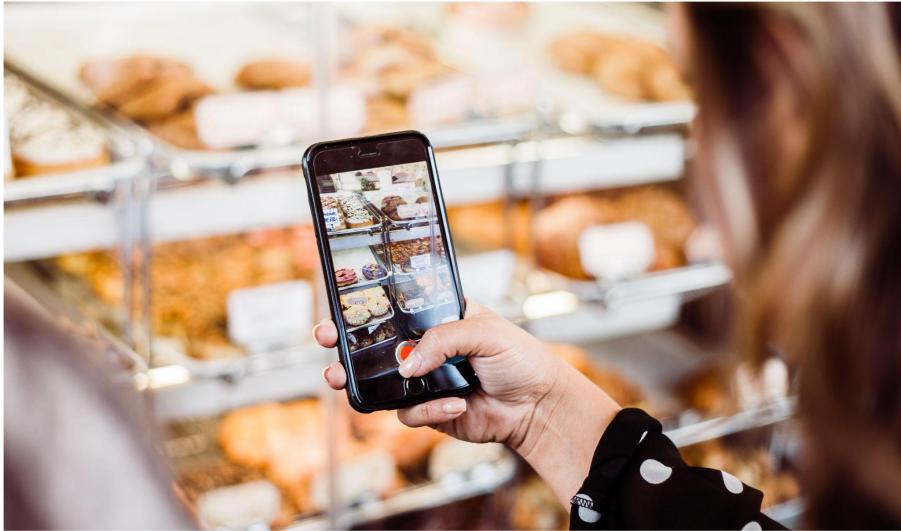


Pontos relevantes dos Stories



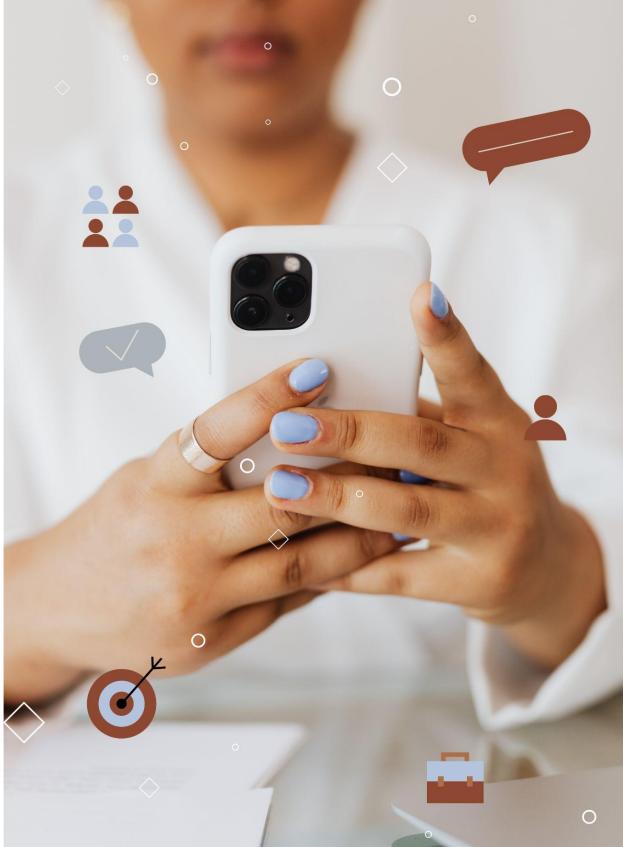
Frase inicial - Jargão usado todos os dias





Rotina

Interessantes do dia



Ensinando

Indicação produtos



Compartilha

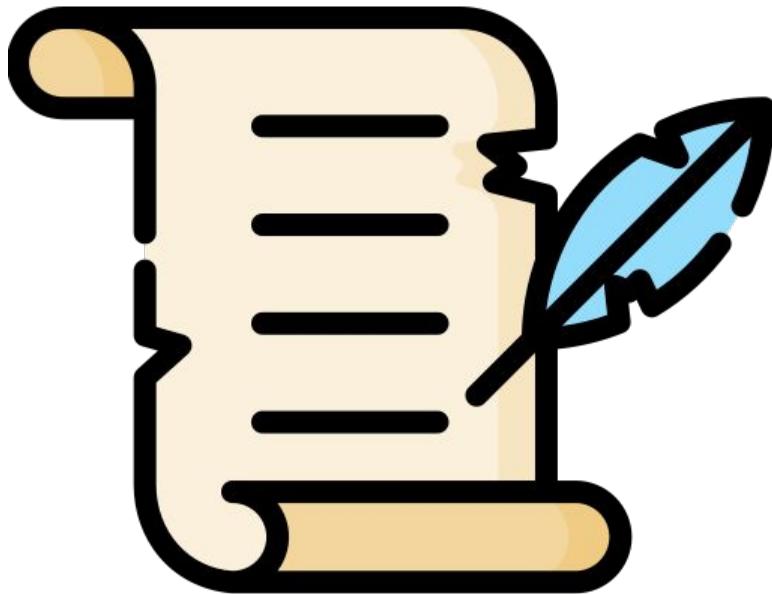
Momentos engraçados

Fragilidade

Emoções



Sabe contar
histórias



Cria narrativa

Envolve as pessoas

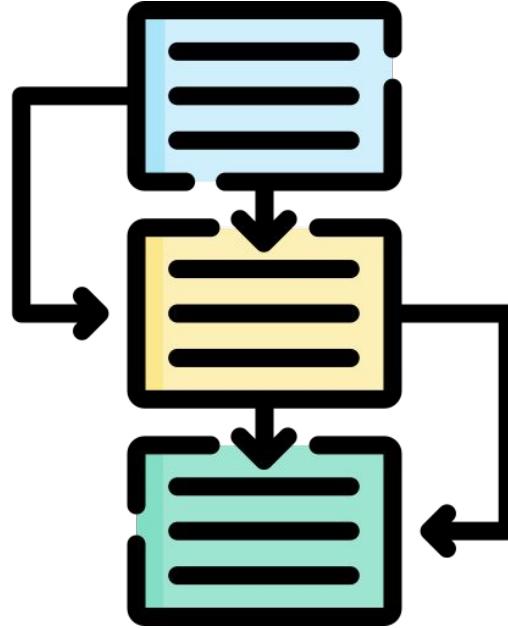
Frustração



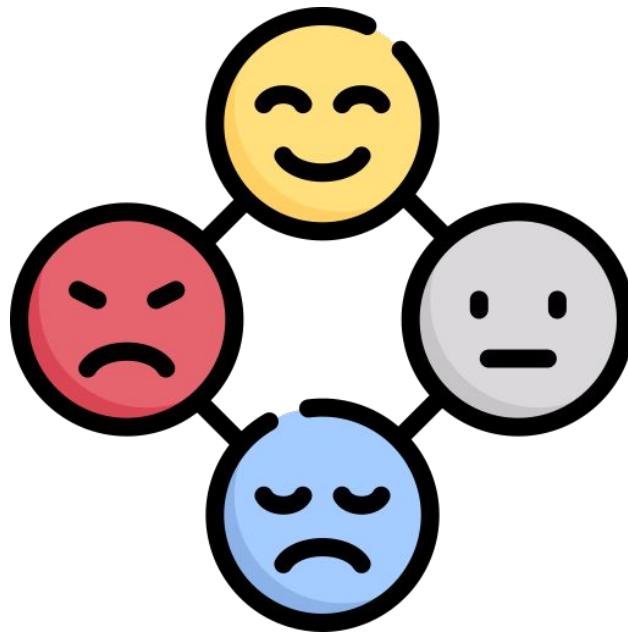
Começo

Meio

Fim



Desperte emoções

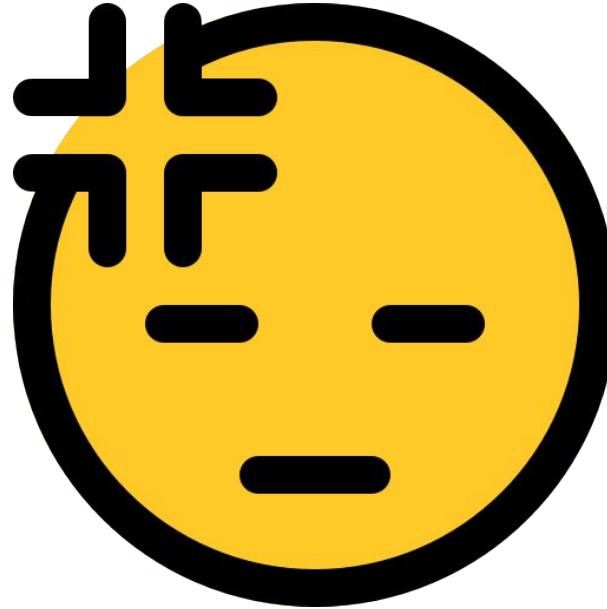


Conflitos são bem-vindos

Dificuldade

Problema

Solução



Aula 2 - Criativos da campanha

Prova Social





Identificação



Prova Social





Prova Social

Pessoas estão falando

Transformação

Conteúdo

Didática

Depoimentos em vídeo



Prova Social

Gatilho mental



Veracidade

Produto é bom

Atendimento excelente

Transformação

Indicar

Natural



“A melhor propaganda é feita por clientes satisfeitos”.

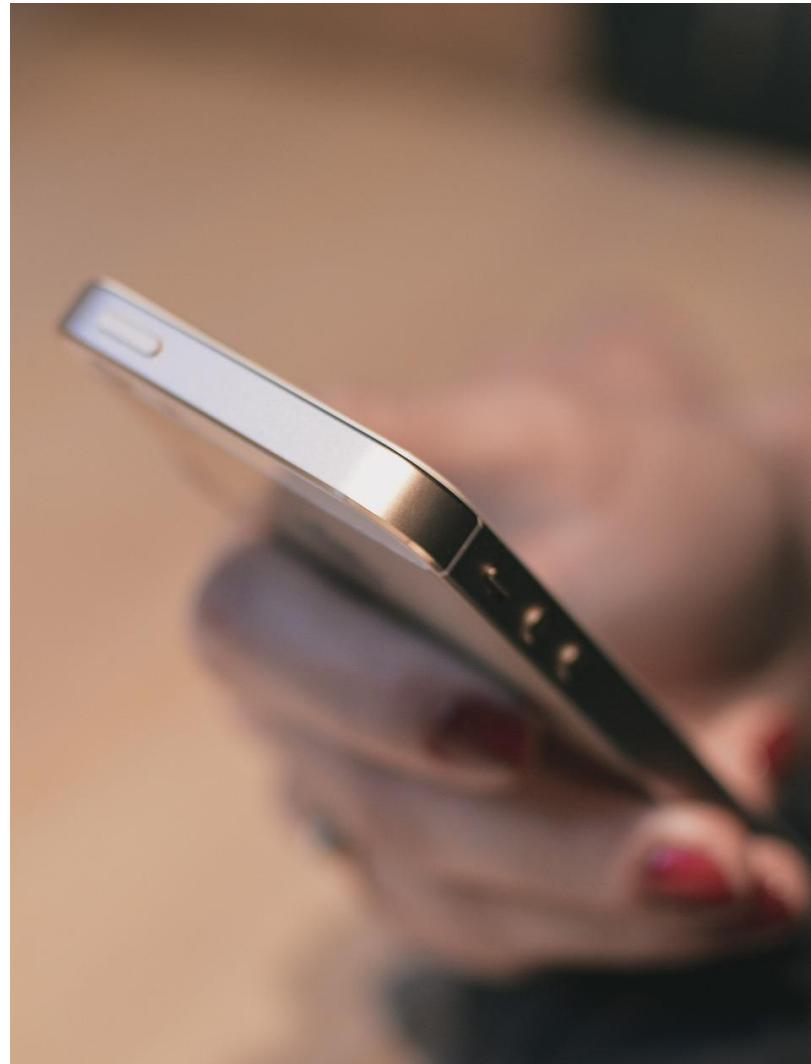
Philip Kotler



Prova Social

Fator decisivo

Lead indeciso



Experiência

Dos outros

Ponto de decisão para a incerteza



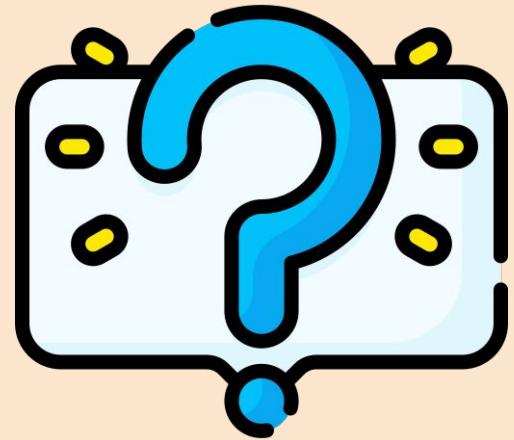
Opinião

Ouvir a opinião

Se ajudou aquela pessoa, pode me ajudar também.



O que a prova social agrupa?



Autoridade

Confiança

Atração



Autoridade

Muitas pessoas



Infoproduto

Qualidade e idoneidade

Confiança

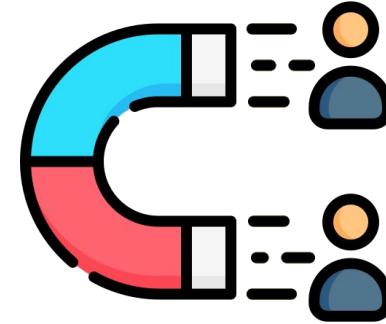
Concorrência



Decisão de compra

Atração

Atrai novas pessoas



Não conhecem a expert ou seus infoprodutos



Incentive as pessoas a falarem



Divulgue os comentários

Crie destaque nas redes sociais

Sempre pergunte antes





Fazer colabs com influenciadores

Identificação



Divulgue suas conquistas

Número de vendas

Pessoas que tiveram a transformação



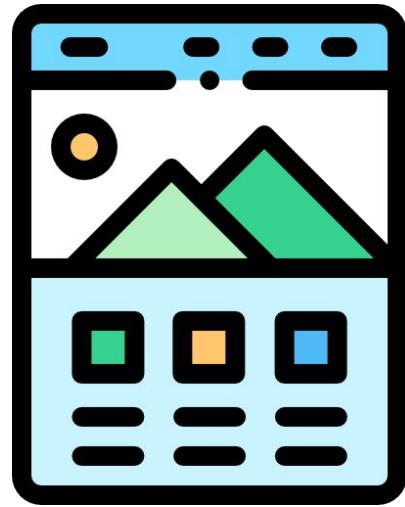
Feedback negativo

Resolva da melhor forma possível

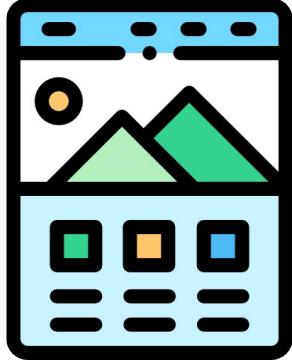
Pessoa promotora da marca

Aula 2 - Criativos da campanha

Página de captura



Página de captura



Coletar dados

Nome - e-mail - celular

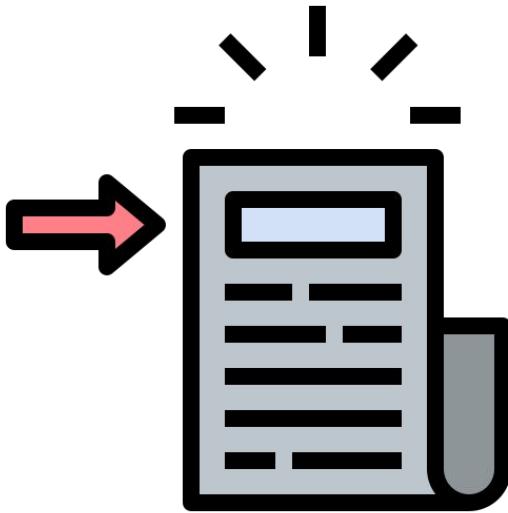
Criar a lista

Canal de contato

O que é necessário ter na página de captura?



Título ou uma headline

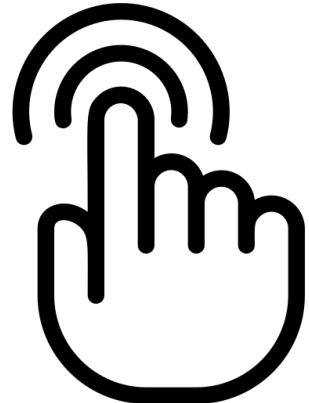


Chame a atenção



CTA call to action

Botão de click



Formulário

Nome - e-mail - telefone



Proposta de valor

Por que a pessoa deve dar os dados dela para você?



Transformação

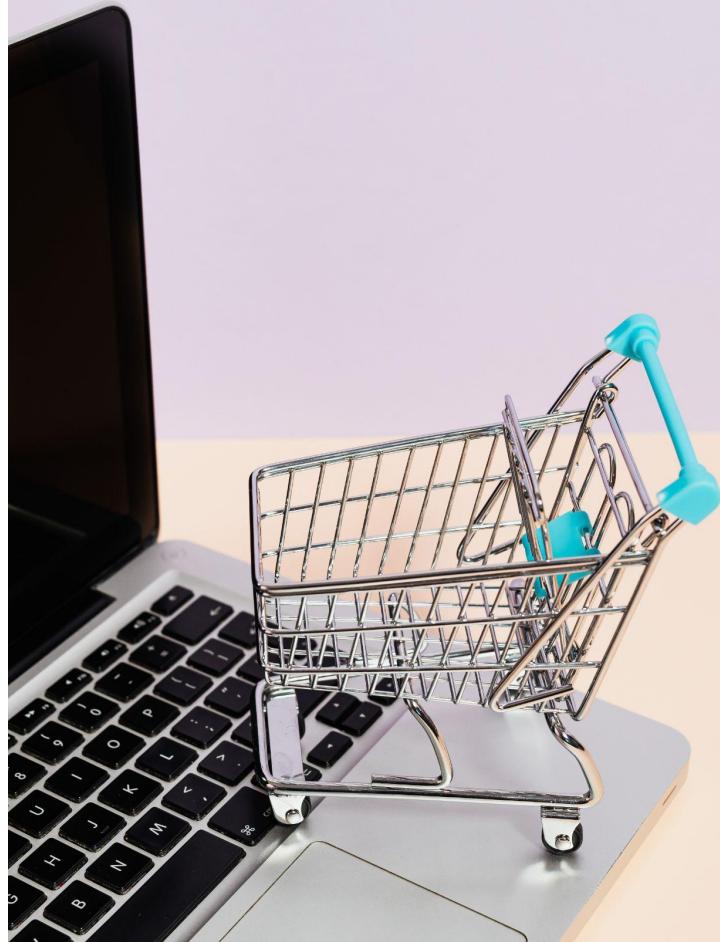
Aula 2 - Criativos da campanha

Página de vendas



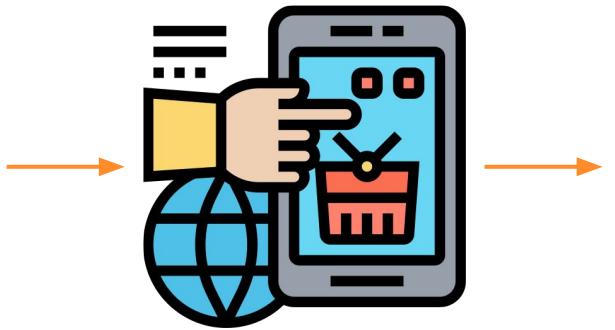
Página de vendas

Credibilidade
Informações





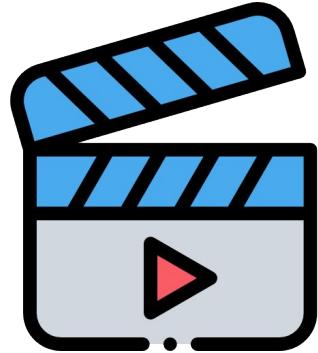
Página de vendas



Página de checkout



Efetuar a compra



Headline ou título

Frases impactantes que gerem identificação



Proposta de valor

Como vamos resolver o problema com o produto apresentado?



Prova Social

Pessoas que tiveram a transformação com o produto



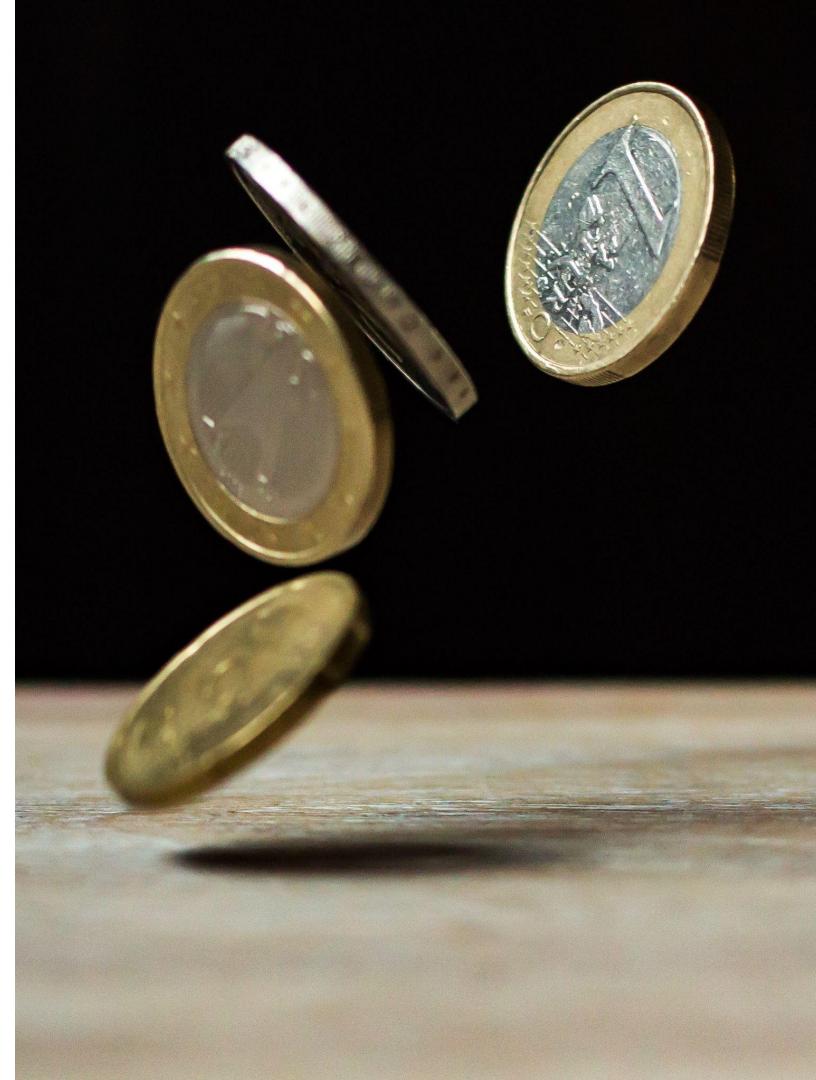
Vídeo de apresentação

Expert falando sobre ela e
sobre o que ela irá resolver



Valor do produto

Preço e formas de pagamento



CTA

Chamada para ação no botão
de clique



Bônus

O que mais a pessoa pode ganhar?



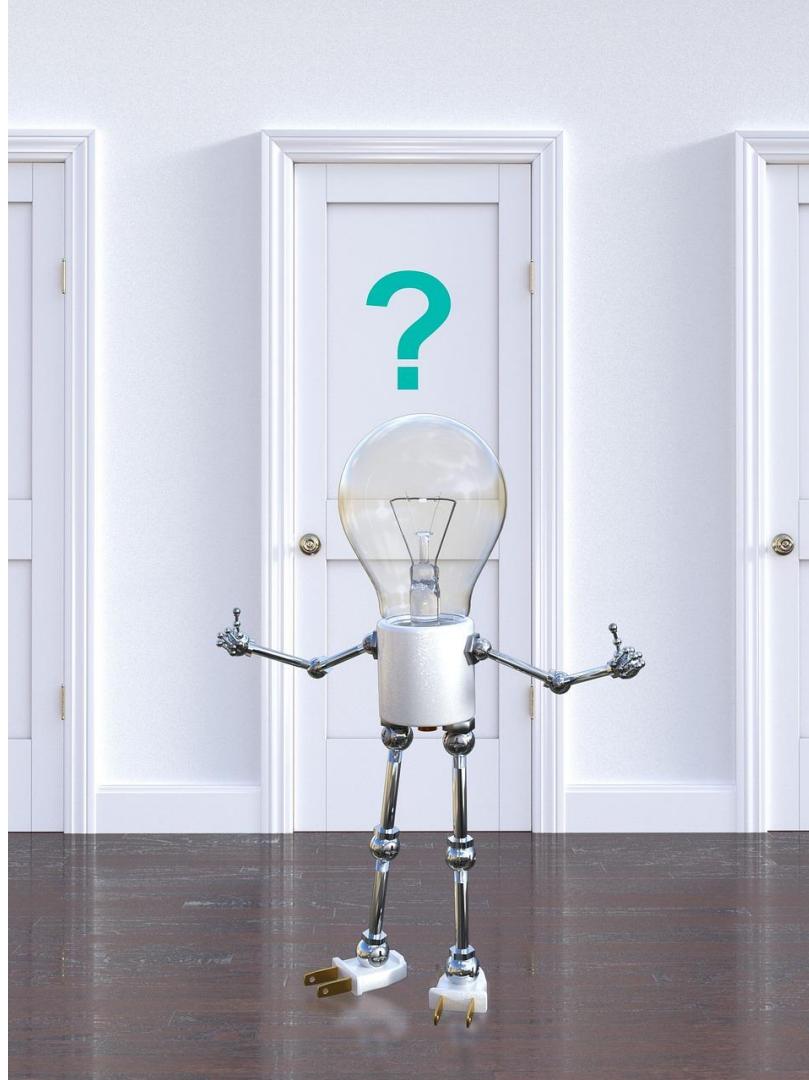
Descrição do produto

O que as pessoas terão ao adquirir o produto?



FAQ

Perguntas frequentes



Aula 3 - Analisando lançamentos

Zero conversões

Zero Conversões





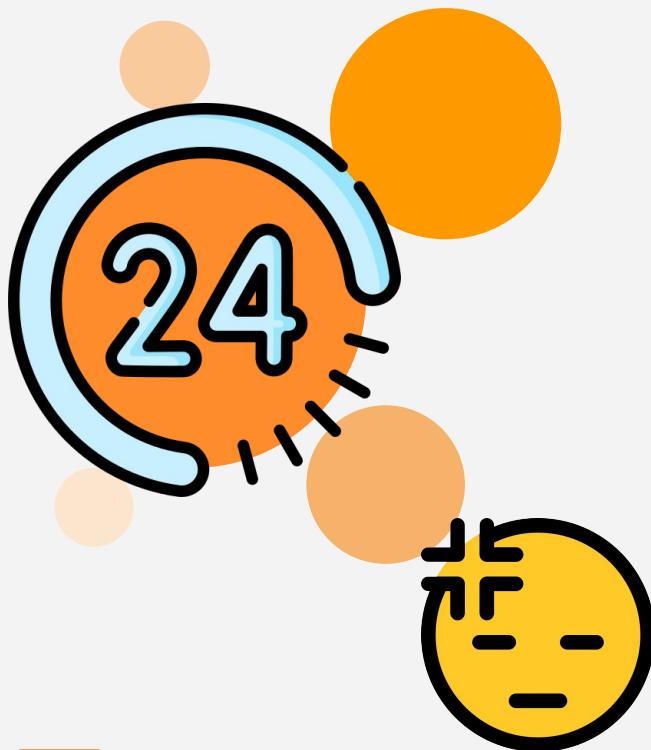
Desafio 21 dias

7 dias consecutivos
5 dias alternados
Perdemos a audiência
Perdemos o prazo

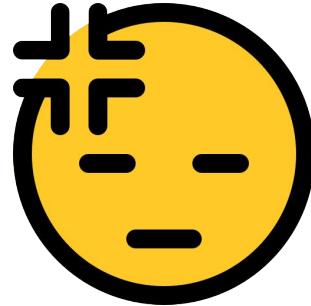
Stories



**Não falou muito
sobre a Semana da
Pele Perfeita**



- Segunda - 4 Stories
- Terça - 15 stories sem storytelling
- Quarta - 0
- Quinta - Caixinha e se esqueceu
- Sábado - Lembrou e respondeu



**Deixou de criar
conexões**

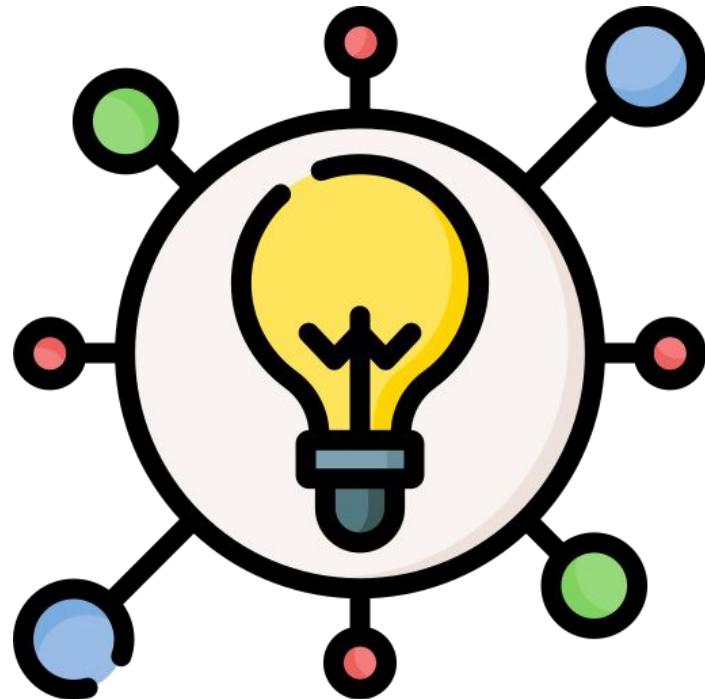


Gatilhos mentais

Pouco abordados

Não usou reciprocidade

Escassez e não falou
das poucas vagas



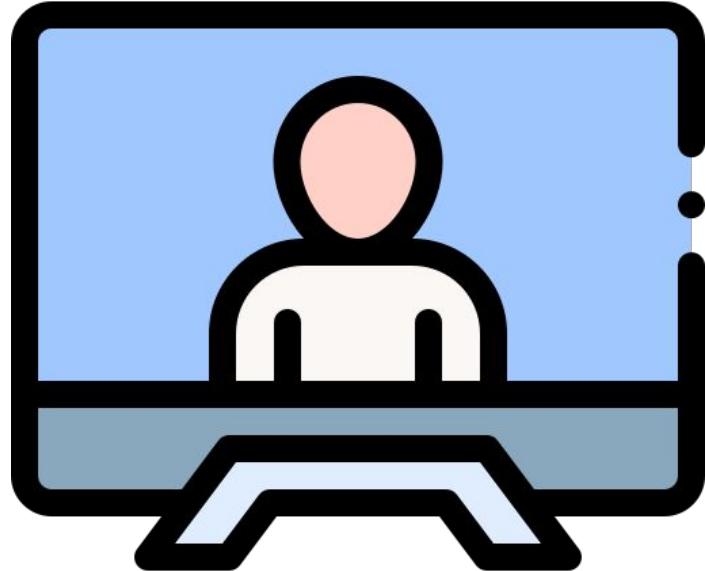
Pitch de vendas

Ficou muito nervosa

Falou muito rápido

Explicou o valor

Pessoas confusas



Confusão não converte vendas!

Aula 3 - Analisando lançamentos

Conversão de sucesso

Sucesso!





Criar conexões

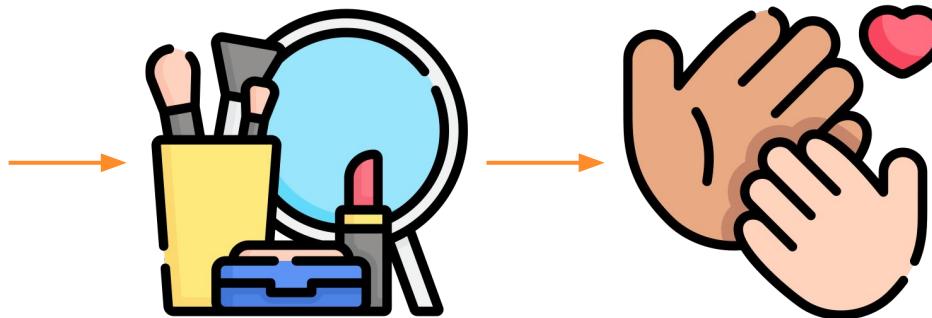
Stories todos os dias

Skincare matinal e noturno
Compras
Almoço com as amigas
Tempo com os filhos
Caixinhas de perguntas

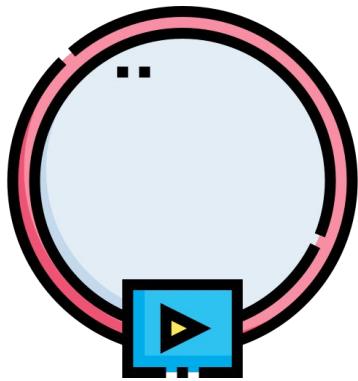
—

4 dias antes

Semana da Pele Perfeita



Gatilhos mentais



Prova Social



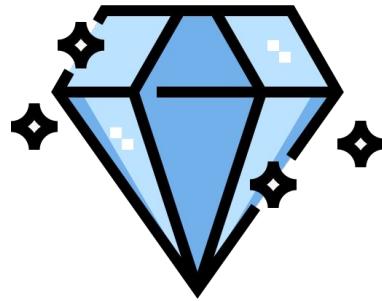
Escassez e Urgência



50 pessoas

Carrinho
aberto por 24h

Exclusividade



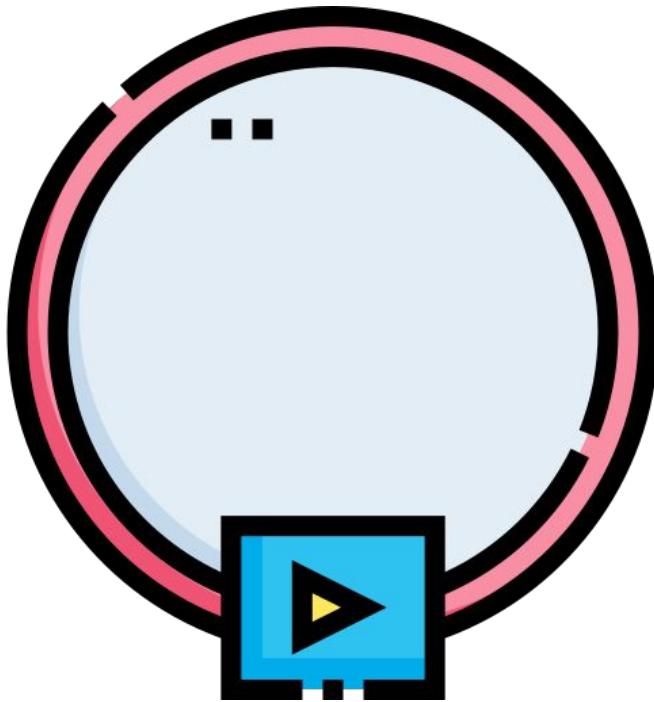
4 encontros
on-line

Dúvidas e
conversarem
sobre maquiagem

Temas das lives

Tirou dúvidas

Seguiu o tempo



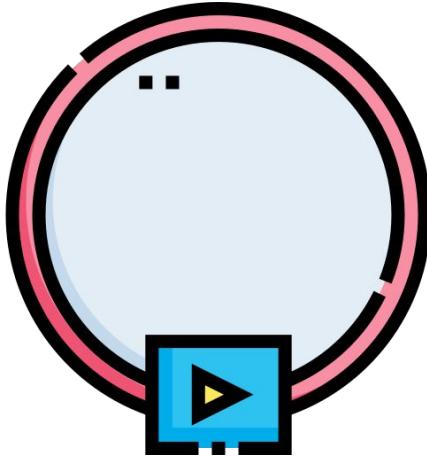
Pitch de vendas

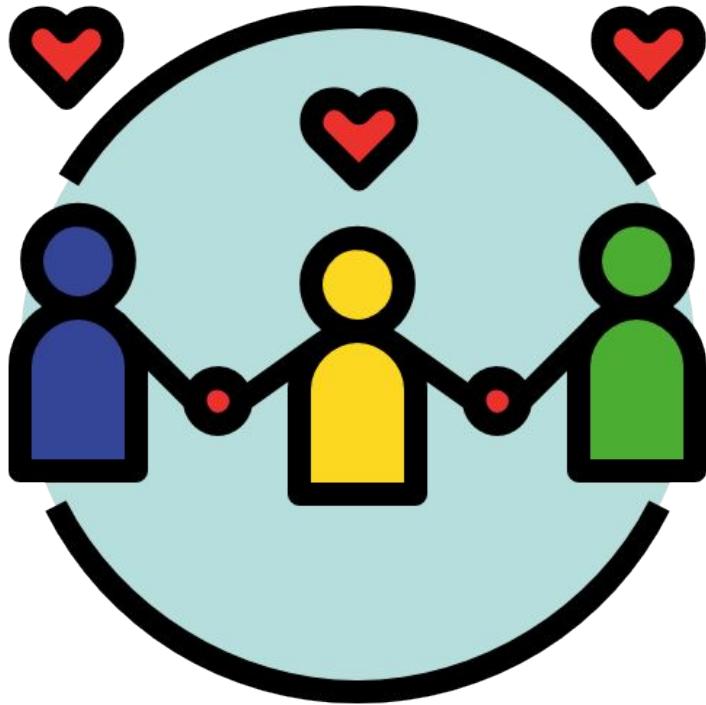
Vagas



Fala de devagar
Emoção
Storytelling
Seguiu o roteiro
Manteve a calma







Resolver problemas
Lado emocional

Aula 4 - Um novo lançamento

Método olhos perfeitos



Olhos Perfeitos

Curso on-line

Método Pele Perfeita

Produto pronto!

Produto validado!



Método Olhos Perfeitos

Nenhum material pronto!

O produto não está validado!

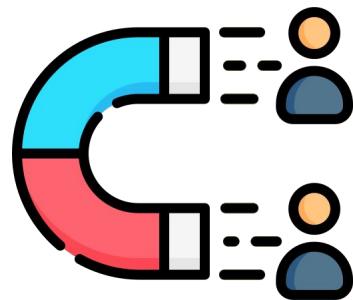




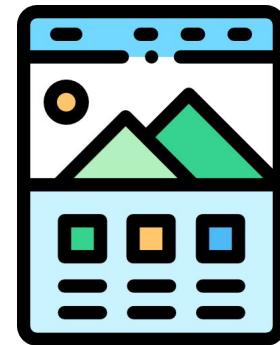
Pessoas com noções
básicas

Querem aprimorar
técnicas

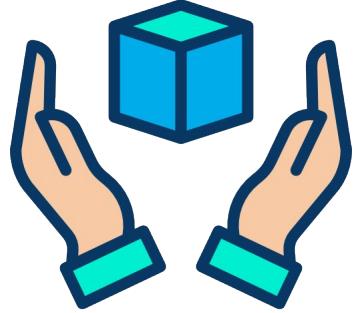
Leads



Página de captura







**Atingir mais pessoas
e interesses
diferentes**



Criar todo o curso

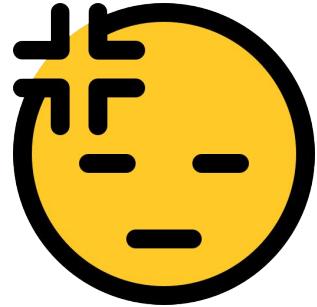


Gravar



Editar





**Produto não foi
validado**

Aula 4 - Um novo lançamento

Mínimo Produto Viável

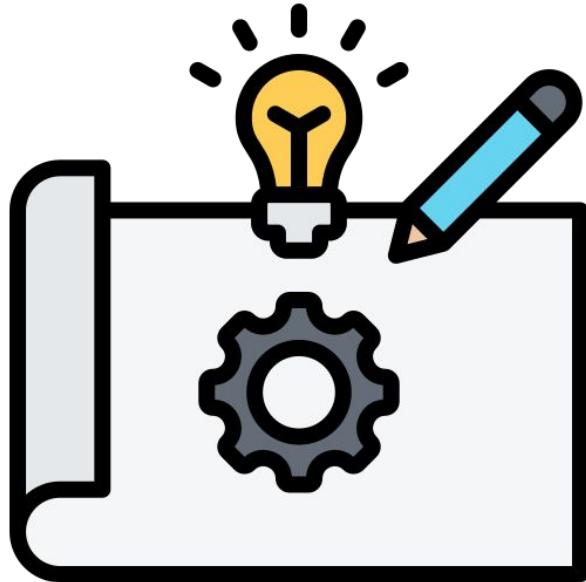
MVP

Minimum Viable Product

Mínimo

Produto

Viável





**Resolver o problema
das pessoas**

Versão mais simples

"Se você não sente vergonha da primeira versão do seu produto, então ele foi lançado depois da hora".

Reid Hoffman



Proposta de Valor

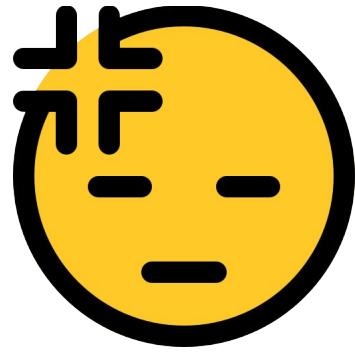


O que vai chamar atenção das pessoas?

O que precisamos entregar para ter resultados?



Construir uma casa do zero



Teste a resposta do mercado



Qual foi a receptividade do produto?



O que as pessoas
acharam das fotos?

Querem mais imagens?

Estava fácil de entender
as explicações?



Momento de iteração



O produto está pronto para sofrer alterações?





Criar um MVP

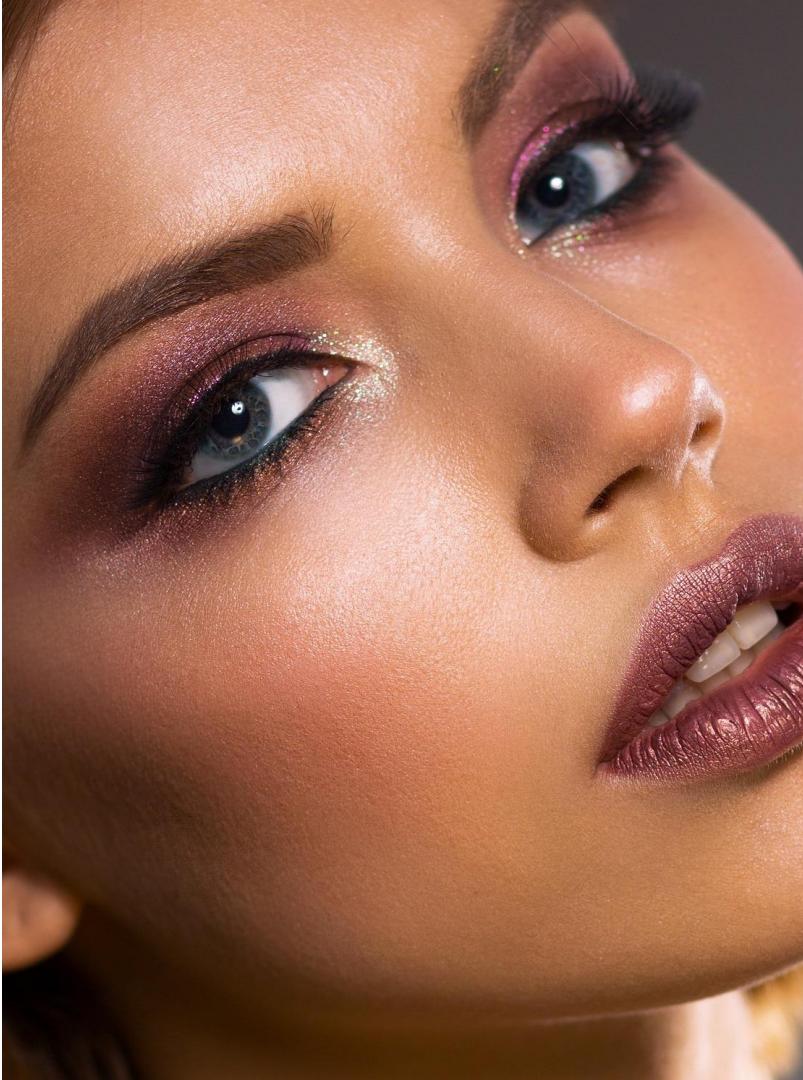
Validar o produto

Aula 4 - Um novo lançamento

Lançamento Semente

Lançamento Semente

MVP - Curso Olhos Perfeitos



Método Olhos Perfeitos

3 dias com duração de 2 horas

Com direito a replay

Acesso por 1 ano





Gatilho da Urgência

PL

Técnicas

Aquecer a audiência

3 dias antes de início do
lançamento



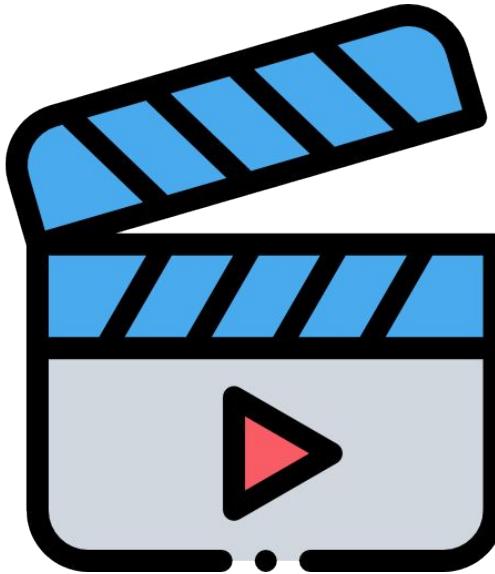
1 Vídeo de CPL

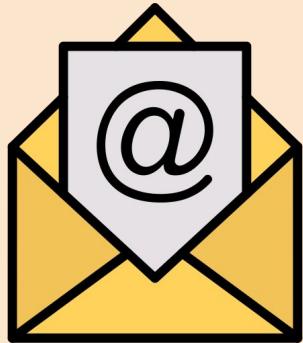
Coletar leads

Interessar

Link

Página de captura





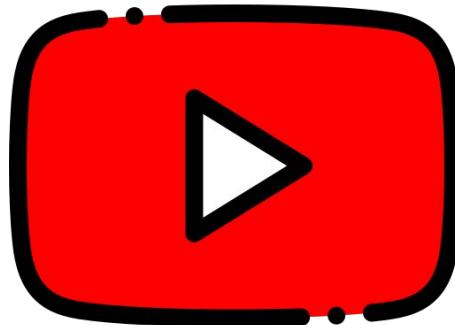
Live com entrega de conteúdo

Abrir carrinho por 3 dias

Tempo da live no ar



15 de Fevereiro | 20 horas
AO VIVO NO YOUTUBE



3 Dias

Divulgar nos Stories

Link na Bio



Aula 4 - Um novo lançamento

Por que utilizar bônus?







Atrelados à
infoprodutos

Fazer sentido com o produto

Bônus do mesmo nicho







Nunca ofereça mais do que você pode!

1000 pessoas



Aula 5 - Nicho diferente

Japa das Orquídeas



O japa das orquídeas

Eduardo Haga

Curso on-line

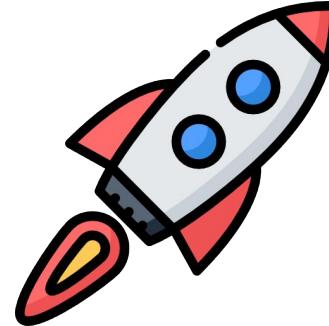
MOC Meu orquidário em casa



Lançamento Semente

Vendeu primeiro

Gravou as aulas depois



14 lives

Método

Apresentava os tipos de orquídeas

Aquecendo o público

Abertura de carrinho

Penúltimo dia de live



Aula 01

Quem são minhas Orquídeas?



CULTIVANDO COM O
japa



@orquidariooriental

Aula 02

Conhecendo o método Japonês



CULTIVANDO COM O
japa



@orquidariooriental

Aula 03

Os Segredos Da Floração

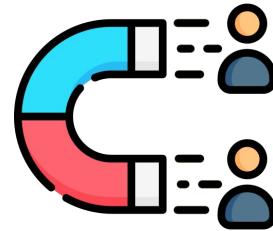


CULTIVANDO COM O
japa



@orquidariooriental

Captura de leads



Grupos



Aula 5 - Nicho diferente

Conclusão



Lançamento

Produtos digitais
Maquiagem



Funil de conteúdo



Pitch de vendas



Storytelling





Prova Social



Páginas de captura e vendas



Novo lançamento

Criativos



15 de Fevereiro | 20 horas
AO VIVO NO YOUTUBE

Case de sucesso



Primeiro lançamento

Sem tráfego pago

70 acessos, aproximadamente,
ao curso



Obrigada!

De uma nota para o curso

Pegue seu certificado

Comemore essa conquista

