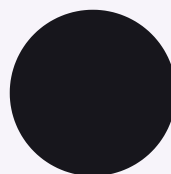
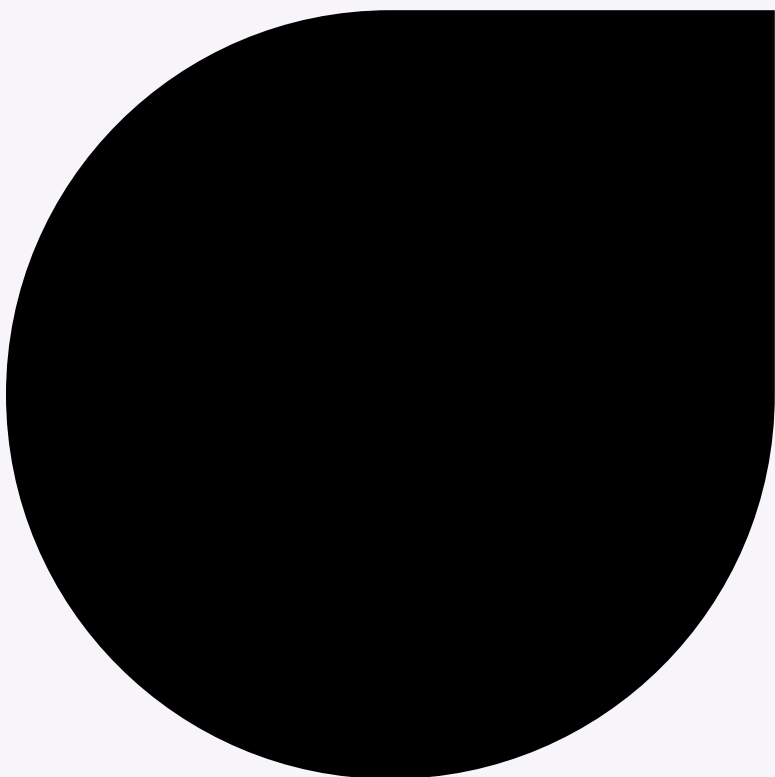
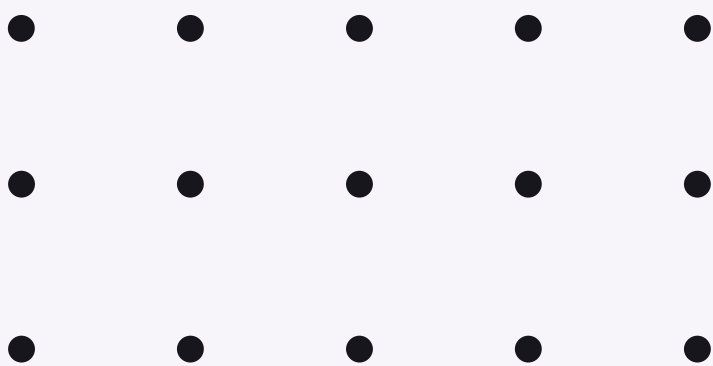
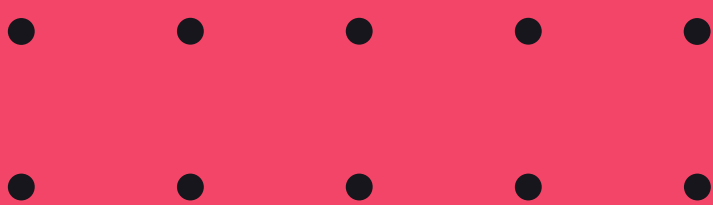




O FUNIL NÃO PARA

Aprenda a fazer um modelo de
funil de vendas altamente
lucrativo





● indice

O que você precisa aprender?

O que é um funil de vendas?

Mesmo que você não saiba nada de marketing digital, vou te mostrar e explicar como tudo funciona.

O que posso vender?

Aqui você vai aprender a vender o que existe de mais valioso no mercado.

O Funil sanduiche

O funil que é o melhor vendedor do mundo para o seu negócio

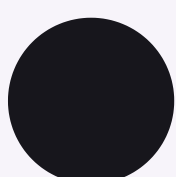
A estrutura

Vou te mostrar toda a estrutura de como funciona um funil de vendas

O que é um funil de vendas?



-
-
-
-
-

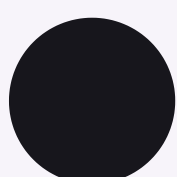


O que é um funil de vendas?

Fazemos uso da metáfora de um funil de vendas (amplo no topo, estreito no final) para monitorar o processo de vendas. Em direção ao topo desse funil, você tem "CLIENTES NÃO

QUALIFICADOS - as pessoas que acredita poderem precisar de seu serviço ou produto, mas para quem você nunca falou.

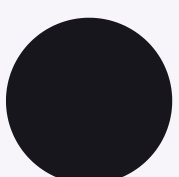
No meio do funil de vendas, você tem uma coisa que chamamos de pessoas que precisam do seu produto, mas ainda não querem ou não tomaram uma decisão final de compra-lo.




O que é um funil de vendas?

No final do funil, e na parte menor, onde tudo se afunila, ali temos um tipo ideal de comprador em potencial, que só está esperando você oferecer o seu produto para ele, ali você só precisa gerar alguma escassez para finalizar a sua venda ou mesmo oferecer o seu produto, pois o cliente nesse nível, já estará apto a comprar de você.

Se eu for resumir pra você o que é um funil de vendas, eu vou dizer que é um **PROCESSO DE VENDAS**, onde pessoas entram, você gera valor, e depois oferece o seu produto.





O que eu posso vender?

Todo mundo que começa um negócio na Internet tem que abordar a questão: O que devo vender?

Com esse tipo de funil de vendas que irei explicar nos próximos capítulos, você pode fazer a aplicação em negócios físicos, delivery, e-commerce, a estratégia funciona muito bem nessas áreas, mas se você quer faturar ainda mais e sair na frente de todas essas pessoas eu te aconselho você a vender INFORMAÇÃO! Isso mesmo!

A venda de informação é um negócio de alto valor, nós vivemos em uma era de informação. Nos dias de hoje o que eu

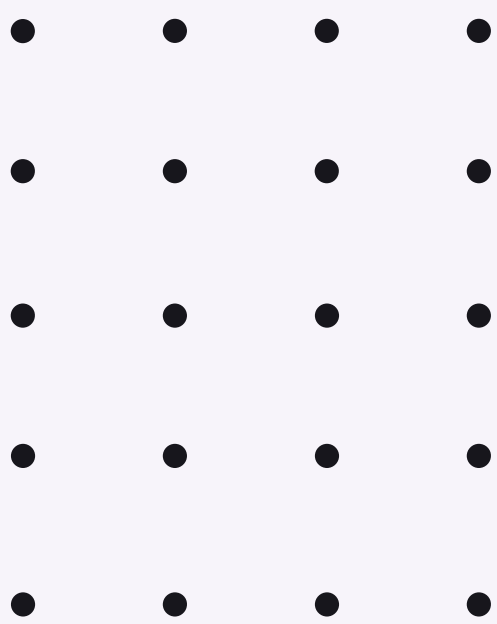


O que eu posso vender?



aconselho você a vender é a informação. E por que? Porque o bem mais valioso que temos hoje é o nosso tempo, e com a informação certa, você consegue encurtar o tempo do seu cliente, fazendo chegar do ponto A que é o que ele está agora, para o ponto B.

O seu produto é o veículo que vai levá-lo a isso, mas o que você vai vender não é o seu produto, mas sim o ponto "b" que é a TRANSFORMAÇÃO.



O Funil sanduiche



Primeiramente você precisa pensar em TRÁFEGO, eu posso garantir pra você que quase que 90% dos afiliados e produtores não utilizam esse funil de vendas. Com isso você vai sair na frente de todos eles, e esse é um grande segredo que os grandes players do mercado não te conta.

Então a primeira coisa a se pensar é a sua fonte de tráfego.



O Funil sanduiche

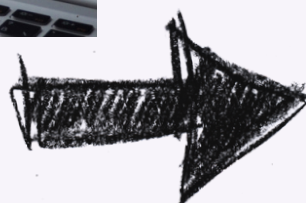


No seu anúncio, você vai fazer uma promessa com uma "Isca digital" redirecionando a pessoa para a sua página de captura. Onde ela irá receber o que você prometeu através da entrega de um e-mail.

Anúncio



Página de captura



Aqui você vai oferecer algum conteúdo que chame a atenção do seu cliente, e a isca digital deve entregar valor de verdade. E todas as pessoas que baterem o olho na sua página de captura, elas precisam dar o e-mail, para receber a isca digital.

O Funil sanduiche



Depois que elas colocaram o nome e o e-mail para receber a isca digital que elas você ofereceu totalmente de graça, o LEAD (são contatos que demonstraram interesse por algum tipo de produto ou serviço.) vai cair em uma pagina de OBRIGADO, onde terá um vídeo de vendas, oferecendo o seu produto principal.

Obrigado!

Seu e-book será enviado para o seu e-mail dentro de instantes!



QUE TAL PARTICIPAR DA NOSSA PRÓXIMA AULA ONLINE "**DERRETA A GORDURA**"?

📅 Quinta-feira, 8 de outubro de 2014

🕒 12pm GMT -3

[CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS](#)



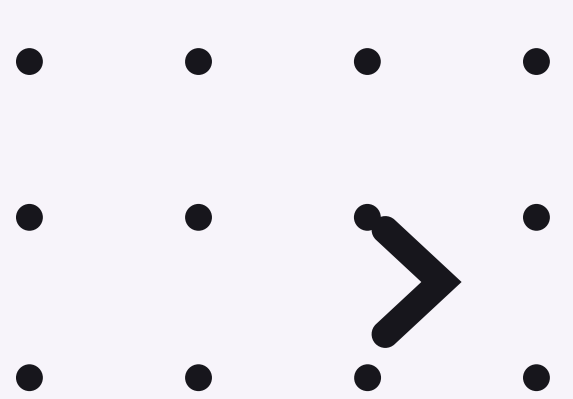
O Funil sanduiche



Quando o seu lead cair nessa página de obrigado, ele vai ver o seu vídeo de vendas, e em baixo desse vídeo de vendas, você vai precisar colocar um CTA (call to action, mais conhecido como " Chamada para ação) que tem a opção dele comprar agora o seu produto.

Se ele não comprar nessa parte, fique tranquilo, pois agora, você tem o e-mail dele, e com isso você vai precisar fazer uma sequencia de e-mail para vender o seu produto, mas não é uma sequencia de funis de vendas, é uma sequencia de funis de conteúdo para o seu cliente, onde nessa sequencia você vai estar agregando valor para ele, de tal modo que ele vai se sentir burro se não comprar o seu produto, pois nos e-mail você vai gerar valor e depois vender.

A estrutura



1

Passo 1

Anúncio



2

Passo 2

Pagina de captura



3

Passo 3

Pagina de Obrigado



4

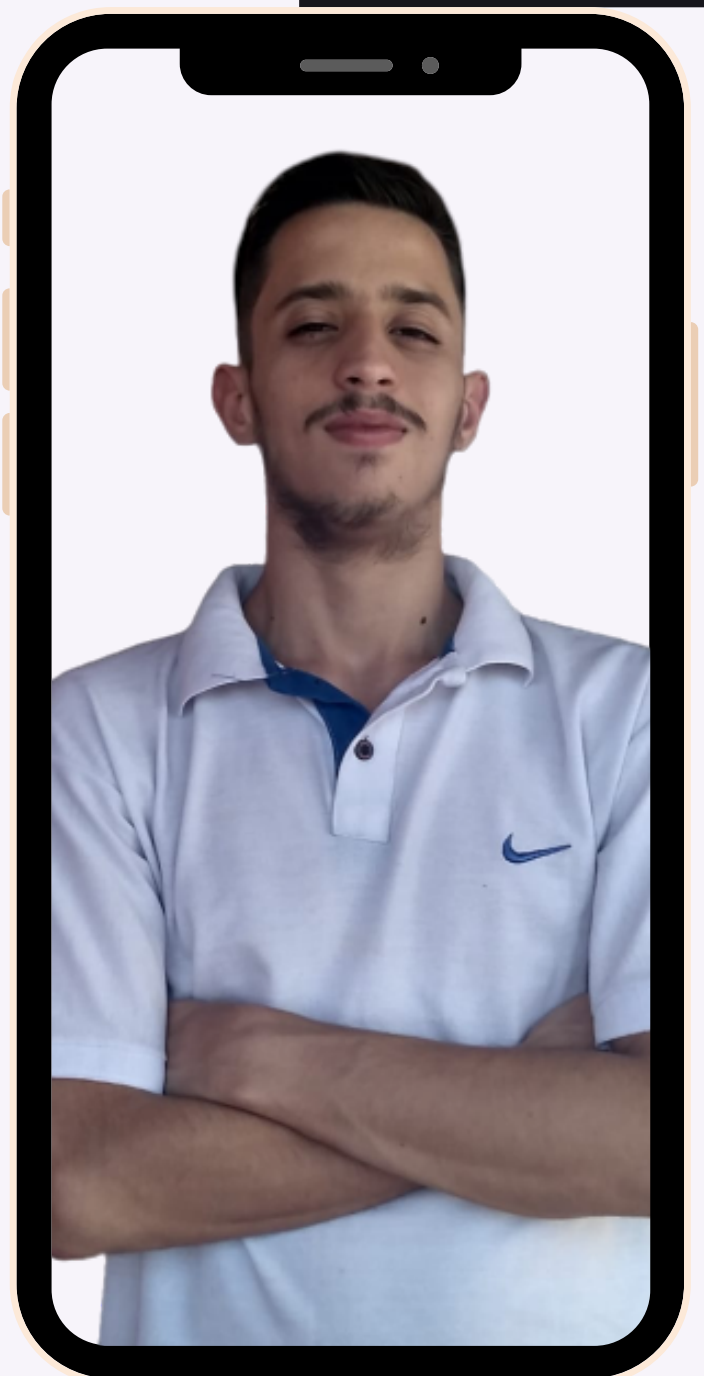
Passo 4

Sequencia de e-mails



Autor

- Pedro Henrique do Divino 24 anos
- ✓ Especialista em Funis de Vendas
- ✓ Trabalha com co-produção e produção no mercado digital
- ✓ Ajuda pessoas que estão travadas a vender todo o dia através de funis de vendas



Quer vender ainda mais com funis de vendas? No curso FUNIL NÃO PARA, eu mostro passo a passo em vídeos como você vai montar o seu funil do absoluto zero e colocar ele para VENDER!

QUERO VENDER TODOS
OS DIAS