



APRENDA A VENDER NO MERCADO DIGITAL

Primeira Venda Do 0 Ao 100

RMYTH

VAMOS VENDER?

Nesse E-Book irei te ensinar como vender na
“Kiwify” de forma efetiva



Siga o Passo a Passo a seguir...

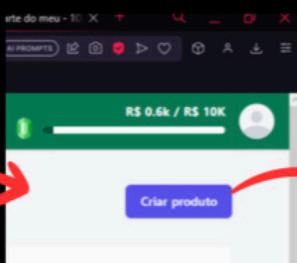
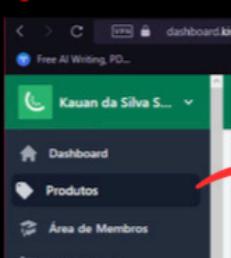
MODULO 1

CRIAÇÃO DO SEU PRODUTO

Primeiramente para começar, você cria sua conta na Kiwify, pesquise por "Kiwify", no google.



Após de ter criado, vamos SEM ENROLAÇÃO, criar seu produto



Vá na aba
produtos

Clique em
criar
produto

Continuar



Criar produto

← Voltar

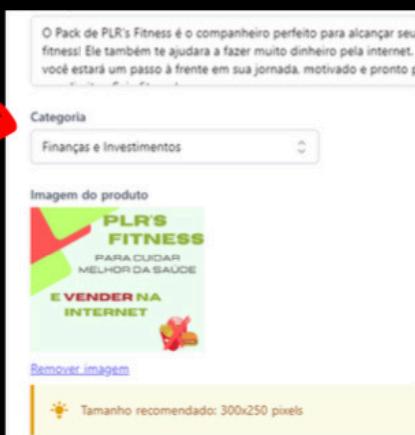
Nome do produto
NOME DO SEU PLR/ PRODUTO

Descrição
coloque uma descrição bem atrativa, para gerar interesse no seu produto
Deve ter pelo menos 100 caracteres 71/500

Página de vendas
Se você não tem um site, coloque o seu perfil do Instagram
https://instagram.com/seu_instagram

Preço
R\$ 0,00

Criar produto

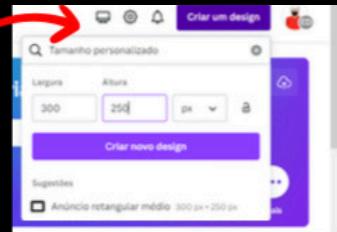


Seu produto vai precisar de uma foto que nem na foto acima

Toda a foto sera criada no

Canva

Abre, ele e vai em criar desing e cria um desing 300x250px



Exemplo de foto que fiz no “Canva”

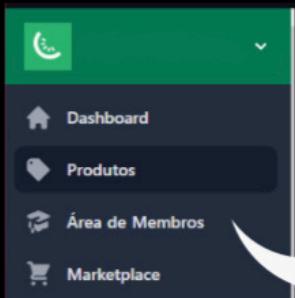
Depois de criar é so subir ele lá naquela ultima interface



AREA DE MEMBROS

 A área de membros. é o conteúdo do seu produto. é aonde você vai inserir o que o seu cliente vai receber. vou te ensinar como colocar

 Você poderá inserir QUALQUER infoproduto ao seguir os mesmos passos



Entra na área de membro e seleciona seu produto

The screenshot shows a member area interface for a course titled "Pack de PLR's Fitness". The interface includes a navigation bar with "Dashboard", "Produtos" (selected), "Área de Membros" (disabled), and "Marketplace". Below the navigation is a "Conteúdo" section listing several items, each with a "BAIXE AQUI" button. A large red circle highlights the "Adicionar" button located at the top right of the content area.





Adicionar módulo

Nome do módulo

Quais turmas podem acessar?

Todas as turmas:
 Turma A

Adicionar módulo

Adicionar módulo

Adicionar conteúdo

Adicionar quiz

BAIXE AQUI

Salvar como rascunho Criar e publicar

Título

Novo vídeo Adicionar da biblioteca Reutilizar de outras aulas

Solte arquivos aqui, cole, navegue ou importe de

Meu dispositivo Dropbox Google Drive

Editor de conteúdo

Anexos

Você pode anexar até 10 arquivos

Drop here or selecione do computador

Você pode inserir arquivos dos tipos: jpg, gif, png, bmp, pdf, zip, rar, docx

Arraste pra baixo, coloque o link do drive do seu produto, ou ele em .zip

MÓDULO 2

FORMAS DE TRAFÉGO

Com seu produto criado, agora só falta anunciar ele,
por que ele não vai vender sozinho ne



Trafego Orgânico:

Tráfego orgânico é toda atração de pessoas que você conquista para o seu site ou perfil nas redes sociais sem pagar para obter resultados. Para entender melhor, confira o seguinte exemplo: Sua marca quer divulgar o lançamento do seu novo produto no YouTube. Cria-se então um vídeo que vai para o canal da sua empresa

Trafego orgânico é a melhor forma de trafego pra quem tem pouca experiencia com gerador de anúncios e etc.. por ser mais facil

Mas o fato de ser fácil, não significa que não requer dedicação e estudo
E irei te ensinar MELHOR o trafégo orgânico, pois é ele que mais utilizo

HÁ DIVERSAS FORMAS DE TRAFÉGO, MAS IREI FALAR SOMENTE SOBRE MAIS 2 TIPOS



Trafego Pago:

Tráfego pago é aquele feito por meio de anúncios nos mecanismos de busca e redes sociais. O seu principal objetivo é gerar mais cliques para um blog, site ou página e, assim, aumentar a geração de leads do negócio. SEO e marketing de conteúdo direcionam tráfego para o seu site, mas isso pode levar tempo

GESTOR 6D é uma das melhores mentorias especializadas em Trafego Pago, se você quer aprender TUDO sobre o assunto com certeza! GESTOR 6D é a melhor opção!



Trafego Direto:

Tráfego direto se refere aos visitantes que chegam diretamente a uma página de destino, normalmente a página inicial ou o blog de uma empresa. Ou seja, ocorre principalmente quando um usuário digita a URL no navegador para acessá-la.

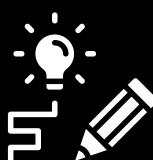
TRAFFEGO ORGANICO

As melhores plataformas para fazer o trafego organico, são: Instagram e Tiktok. irei te mostrar o básico sobre as duas plataformas



INSTAGRAM

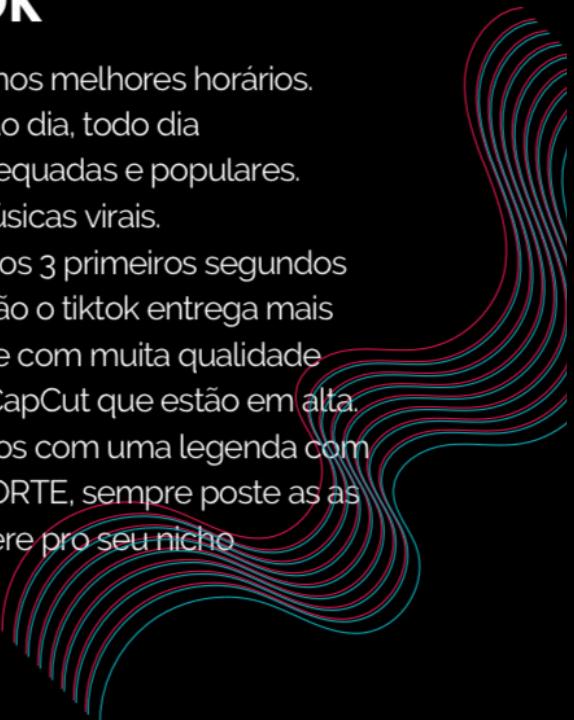
1. Poste seu vídeo Reels nos melhores horários.
2. Mantenha os seus Reels curtos.
3. Use hashtags adequadas e populares.
4. Crie vídeos Reels com base nas tendências do Instagram.
5. Use palavras-chaves do conteúdo do vídeo Reels no texto.
6. Crie vídeos Reels com boa qualidade gráfica.
7. Poste sempre os vídeos com uma legenda com CTA (call to action) FORTE, sempre poste as trends, e altere pro seu nicho





TIK TOK

1. Poste seu vídeos nos melhores horários.
2. Poste 3x ao dia, todo dia
3. Use hashtags adequadas e populares.
4. Use músicas virais.
5. Faça um vídeo com os 3 primeiros segundos com MUITA retenção o tiktok entrega mais
6. Crie vídeos sempre com muita qualidade
7. Use os modelos do CapCut que estão em alta.
8. Poste sempre os vídeos com uma legenda com CTA (call to action) FORTE, sempre poste as trends, e altere pro seu nicho



PARA SE  APROFUNDAR MAIS

Gatilhos Mentais

o poder de um copyright



1

**Identifique o seu público-alvo:
Conheça as necessidades, desejos
e**

**preocupações de seu público-alvo
e adapte sua mensagem de vendas
para atender a essas
necessidades.**



2

**Crie a escassez:
Destaque a quantidade limitada
de produtos disponíveis ou a
validade temporária de uma
oferta especial.**

**Isso fará com que as pessoas
sintam a necessidade de agir
rapidamente para não perder a
oportunidade**



3

**Use a autoridade:
Destaque a expertise ou
experiência de outras pessoas que já
usaram ou aprovam o produto.**

**Isso ajudará a estabelecer a
confiança e credibilidade do
produto.**



4

**Crie a urgência:
Destaque a validade limitada de
uma oferta ou desconto especial.**

**Isso fará com que as pessoas
sintam a necessidade de agir
rapidamente antes que a
oportunidade desapareça.**



5

**Lembre-se de ser claro,
transparente e ético em sua
abordagem de vendas, sem fazer
afirmações falsas ou exageradas.**



6

Parte final

Ao fazer isso, você poderá estabelecer uma relação de confiança com seus clientes e aumentar as chances de sucesso em suas vendas.

Estratégias De Vendas



Sumário

- Abordagem
- Plano de ação
- Funil de vendas

- Organização do insta
- Ideias de vídeos
- Como viralizar seus vídeos



ABORDAGEM

Para começar pergunte se ele entende de PLR.

Depois siga esse pequeno roteiro para introduzir o cliente:
"Vou te explicar como funciona.

PLRs são produtos digitais que você pode adquirir e revender
em diversas plataformas, com a nossa estratégia você é
capaz de vender em menos de uma semana".

Abaixo estão algumas técnicas que fazem a
diferença na hora da venda

1- Qualifique o que o marketing que entrega

O marketing precisa estar bem estruturado para entregar
valor ao cliente

2- Conheça seus clientes em potencial

Uma boa força de vendas conhece a fundo as "dores" do cliente e
age em cima disso

3- Estude bem o que você vende

Fazendo isso o vendedor ganha, porque ele saberá exatamente
cada funcionalidade ou peculiaridade do seu produto

4- Vá direto ao ponto

O " ir direto ao ponto" significa otimizar tempo,
buscar a maior produtividade em vendas possível

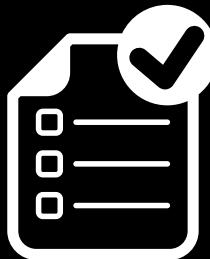
5- Esteja preparado para objeções

Por mais que você conheça bem o seu público-alvo, são muito
peculiares a realidade e necessidade de cada um

PLANO DE AÇÃO

É necessário que você siga esse plano de ação a risca durante 30 dias e sempre busque desenvolver os seus resultados.

Por exemplo: se você está aplicando a estratégia e não está funcionando, precisa descobrir onde está errando para solucionar e sempre desenvolver seu negócio



Passo 1: Estruture o seu perfil para passar confiança

Passo 2: Faça uma lista de 50 ideias de conteúdos



Passo 3: Publique 2 conteúdos bem feitos por dia

Passo 4: Analise seus resultados e procure sempre melhorar

Funil de Vendas

Tiktok:

crie seu perfil no
tiktok e sempre
poste dois vídeos
aos dias(poste em
horários de pico)



Instagram:
faça um Insta
organizado e
coloque um link
na bio (poste
reels e storys
para engajar

WhatsApp:
atrai seus
clientes para
WhatsApp e use
as abordagens



NAO ESQUECA !!

**Um insta organizado, as vendas
podem vir no automático e sempre
faça suas venda pelo WhatsApp**

Melhores Scripts de Abordagem

Script 1

**Você: Opa tudo bem? Parabés pelo seu perfil,
gostei muuito**

Cliente: Opa tudo bem? Muito obrigada

Você: Começando agora no digital maninho?

Cliente: Sim

**Você: Que bacana!! Seja muito bem vindoo ao
mercado !!!**

**Você: Manin, posso te passar uma dica para
melhorar seu perfil?**

Cliente: Claro!! toda ajuda é bem vinda

**Você: Você se importa de me passar seu
whatsapp? lá eu consigo te ajudar melhor
pode ser?**

Script 2

**Você: Opa tudo bem? Parabés pelo seu perfil,
gostei muuito**

Cliente: Opa tudo bem? Muito obrigada

**Você: Estava olhando seu perfil e ele está
muito bom !!! Só esta faltando uma estratégia
de vendas né? kkk**

Você: Psé... estou iniciando agora.

**Você: Manin, posso te passar uma dica para
melhorar seu perfil?**

Cliente: Claro!! toda ajuda é bem vinda

**Você: Você se importa de me passar seu
whatsapp? lá eu consigo te ajudar melhor
pode ser**

Script 3

Você: Fala [nome do seu cliente] Obrigado por me seguir! Isso me ajuda muito.

Cliente: Tmj

Você: Você já trabalha com marketing digital manin? Ou está inciando agora?

Cliente: Estou estoudando sobre o assunto.

Você: Manin, posso te passar uma dica para te ajudar a fazer suas primeiras vendas?

Cliente: Claro!! toda ajuda é bem vinda

Você: Você se importa de me passar seu whatsapp? lá eu consigo te ajudar melhor pode ser?

Script 4

Você: Fala [nome do seu cliente] Eu vi que você também segue o .. (nome do influencer de comédia)

Você: Eu estava analisando seu perfil e, vi que você se daria muito bem no mercado que trabalho hoje em dia

Você: Posso te explicar melhor como funciona?

Cliente: Claro!!

Você: Você se importa de me passar seu whatsapp? lá eu consigo te explicar melhor como funciona pode ser

Script 5

Você: Fala [nome do seu cliente] Eu vi que você também segue o .. (influencer do nicho de renda extra...)

Você: Está começando no marketing digital também ?

Cliente: Isso, estou pesquisando a respeito

Você: Ha que bacana! Posso te passar algumas dicas para te ajudar a iniciar a fazer suas primeiras vendas?

Cliente: claro!

Você: Se importa de me passar seu whatsapp? Lá consigo te ajudar melhor pode ser?