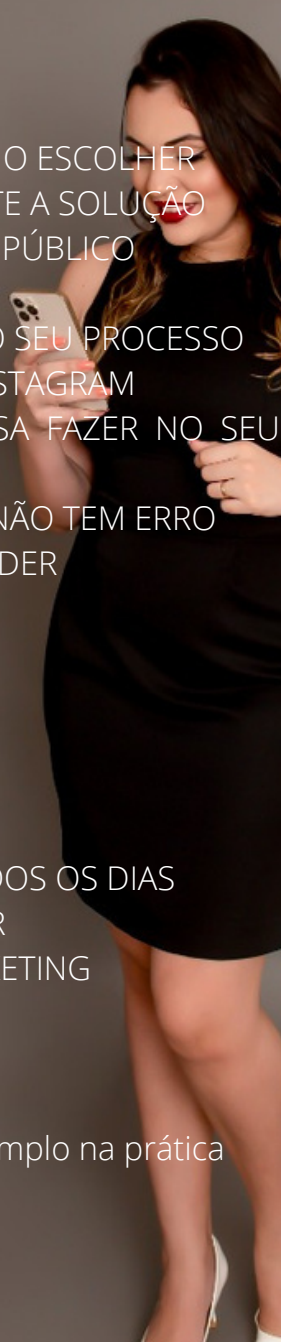




DO ZERO AOS 100 MIL

O SEGREDO DA CONEXÃO

**A ESTRATEGIA QUE ME FEZ FATURAR
MAIS DE 100 MIL REAIS EM 3 MESES**

- 
1. QUEM SOU EU
 2. COMO TUDO COMEÇOU
 3. PREPARANDO O TERRENO
 4. DEFINA SEU PÚBLICO
 5. COMO DESCOBRIR QUAL NICHOS ESCOLHER
 6. ENCONTRE A DOR E APRESENTE A SOLUÇÃO
 7. CRIANDO CONEXÃO COM SEU PÚBLICO
 8. EXEMPLO NA PRÁTICA
 9. A IMPORTÂNCIA DE ACEITAR O SEU PROCESSO
 10. PROFISSIONALIZANDO SEU INSTAGRAM
 11. CHECKLIST QUE VOCÊ PRECISA FAZER NO SEU INSTAGRAM
 12. MONTANDO UM SCRIPT QUE NÃO TEM ERRO
 13. O JEITO HUMANIZADO DE VENDER
 14. STORIES NA PRÁTICA
 15. COPY - STORIES NA PRÁTICA
 16. A PRIMEIRA VENDA
 17. COPY 1 - Exemplo na prática
 18. CCD SEM SER INCOVENIENTE
 19. DICAS DE PARCERIAS
 20. O WHATSAPP QUE VENDE TODOS OS DIAS
 21. COPY 2 - VENDER SEM VENDER
 22. DESCOMPLICANDO O REMARKETING
 23. COPY 3- REMARKETING
 24. TENHA O ALGO A MAIS
 25. OBJEÇÕES
 26. VENCENDO AS OBJEÇÕES- Exemplo na prática
 27. GATILHOS
 28. GATILHOS NA PRÁTICA
 29. MENTORIA PREMIUM
 30. CRÉDITOS FINAIS

QUEM SOU EU

Me chamo Maria Eduarda, tenho 30 anos, sou casada, mãe de duas, influenciadora digital, e marketeira. Comecei a atuar no marketing digital no início do ano de 2021, e já faturei mais de 120 mil reais em quatro meses de mercado. Tenho mais de mil alunas espalhadas no Brasil. Já fui top afiliada três vezes consecutivas em dois treinamentos diferentes. Consegui faturar mais de 15 mil reais em 24hrs no meu primeiro lançamento como afiliada. O marketing digital mudou a minha vida.



COMO TUDO COMEÇOU

Comecei o ano de 2021 precisando mudar de vida. Com duas filhas pra criar, sem tempo pra nada, sobrecarregada com a rotina de mãe e de casa. Além da pandemia que mexeu com a cabeça de todo mundo. Depender unicamente da renda do meu marido me deixava altamente aflita. Eu sentia uma necessidade de mudança, mas as minhas possibilidades eram poucas. Todos os dias o pensamento que me consumia era esse, encontrar um jeito de ganhar dinheiro para ajudar nas contas.

Conheci o marketing através de um reels. Uma moça loira, bonita, mostrando a conta bancária com mais de 100mil reais me chamou atenção (como não chamar ne?). Já havia ouvido falar, mas nunca levei a sério, achava que tudo era mentira, golpe, (quem nunca pensou isso que atire a primeira pedra rs).

Fui o perfil da moça inteiro. Eu tinha uma curiosidade imensa de saber como tudo funcionava e precisava daquilo pra ontem.

Costumo dizer que o marketing foi presente de Deus na minha vida, porque ele me possibilitou não so o dinheiro, mas uma mudança e um comprometimento comigo mesma que ate então eu nunca tive. Sempre me deixei pra depois, nunca acreditei em mim. Hoje eu já vejo o meu valor, sei o quanto eu sou capaz e o quanto o querer tem poder.

Passei a madrugada inteira assistido a vida dessa moça, então eu resolvi arriscar. Afinal de contas eu não tinha nada a perder, eram so algumas parcelas.

Comprei. Com medo mesmo, mas comprei.



No dia seguinte eu amanheci decidida a desvendar esse treinamento. Entreguei minhas filhas pro pai, fiz meu bom e velho café e parti pra cima. Fui com uma fé enorme de que aquilo iria mudar tudo.

Acho que o tal do pensamento positivo realmente faz a diferença na vida da gente. Eu pedia tanto por mudança, que a oportunidade certa apareceu.

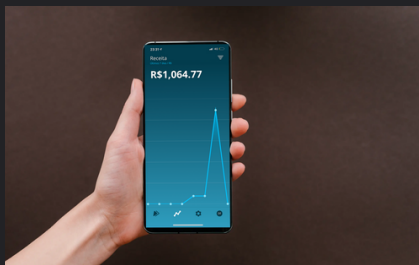
Assisti os seis primeiros módulos sem nem piscar. Não entendi nada rs. “Ué, o que eu faço?”, era so o que eu pensava. Voltei pro modulo 1, assisti a mesma aula 3x. Era tudo tão novo, e a minha ansiedade era tanta, que eu fiquei anestesiada sem saber por onde começar. Depois de rever algumas aulas, dois dias depois comecei a aplicar o que tinha aprendido.

Nada melhor que aprender na prática ne?



Sempre usei meu instagram pra falar do meu dia a dia. Então eu precisava introduzir aquele assunto pra que as pessoas enxergassem a mesma chance de renda que eu enxerguei. E foi assim o meu começo. Descobri que a minha dor, era a dor das minhas seguidoras. Qual mãe não quer trabalhar pra melhorar a realidade dos filhos? E qual mãe não sente um aperto ao imaginar ter que voltar a trabalhar após uma licença maternidade né? Quando você descobre que pode trabalhar e educar pertinho, o jogo muda. Foquei nisso. Mostrei as plataformas digitais, expliquei como funcionava, que era realmente real, mostrei também o print da minha primeira comissão e desde então o marketing começou a agir na minha vida. Sete da noite eu tinha feito 500,00 reais. Quinhentos reais em um dia comum, de peleja com filhos e casa. Pra mim era uma vitória e uma oportunidade incrível na minha frente. Como pedi isso a Deus.

Finalizei meu primeiro dia com 1064,00 na conta. Só eu sei o quanto meu coração estava grato.



Preparando o terreno

Entenda de uma vez por todas: VOCÊ PRECISA ESTRUTURAR O SEU PERFIL PRA QUE VOCÊ TENHA SUCESSO NO MARKETING.

Esquece o mercado por enquanto, foca no seu perfil.

Não adianta achar que é só investir em vários treinamentos, estudar todas as estratégias existentes no mercado, se na prática, você FALHA. Você erra em não saber pra quem vai falar, em não alimentar sua audiência, em não ter constância.

Tudo que você vai aprender daqui em diante PRECISA ser feito. Você PRECISA construir degrau por degrau, pra que você consiga ter sucesso.

Veja bem, tem pessoas que conseguem vender bem no calor da emoção, e tem pessoas que estruturam tudo tão bem, que conseguem vender qualquer produto, até do mesmo nicho.

Qual das duas pessoas você quer ser?

As duas né? O verdadeiro tanto faz rs.

Mas se você quer solidar, virar referência, e vender qualquer coisa, você precisa preparar o terreno e criar AUTORIDADE.

Defina seu público

Pra que você saiba resolver um problema de alguém, você primeiro precisa encontrar esse alguém. Certo? Tenha isso bem definido. Qual o seu público? Pra quem você quer falar? Quem você quer atingir? Você precisa ter isso definido pra que você mantenha uma constância de aparições todos os dias, falando para esse público, gerando assim uma conexão. É aquela velha história, quem fala pra todo mundo, acaba não falando pra ninguém. Então não peque nisso. As vezes não é o seu conteúdo que é irrelevante, e sim o seu público que não está certo.



Como descobrir qual nicho escolher

Você não precisa estar entre os nichos mais bombados. Você precisa ter um nicho que você se identifique. Que tenha a sua cara. Não adianta você escolher falar sobre moda, se você não está por dentro de todas as tendências. Não adianta escolher o nicho de maquiagem, se você não sabe como ensinar isso pro seu publico. Lembra que dores precisam ser curadas? A dor da maioria das mulheres é um delineado perfeito. Se você escolher o nicho de maquiagem, você vai saber ensinar técnicas infalíveis pro seu público conseguir fazer esse delineado perfeito? Não! Então.

Você precisa ter paixão por uma determinada coisa, pra que você ame falar sobre, e que assim saia varias idéias e soluções pro seu publico. Acredite, as pessoas sentem quando você se entrega a uma coisa que ama, e quando você faz por fazer.



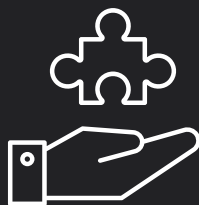
Encontre a dor, e apresente a solução

A maior chance de vender todos os dias é encontrando a dor do seu cliente. O que aquilo vai agregar na vida dele? O que vai solucionar? Vai possibilitar mudança? Vai leva lo a algum lugar? E esse lugar, vai resolver o problema dele?

O que escuto muito é: "aaah, mais eu não sou famosa, eu não tenho seguidor".

É aí onde esta o erro.

Vinte pessoas que param pra te olhar e te ouvir, já são vinte possíveis clientes. São vinte pessoas que se interessam em ouvir tua voz. Imagine uma sala de aula, você consegue juntar essas vinte pessoas? Não! No digital você consegue. Então por que você acha pouco? A quantidade não importa, a qualidade importa. E isso é o seu conteúdo que constrói .



A maioria peca no básico.

Procuram soluções rápidas como se existisse uma palavra mágica que fizesse um lead se desesperar e comprar, sendo que a mágica precisa ser construída todos os dias. Não dá pra construir uma casa pelo telhado. Você precisa estrutura-la pra que ela se erga. Assim é o seu trabalho no marketing. Pessoas que tem resultados rápidos, já tem o básico que é a chave: CONEXÃO.

Se você introduz um assunto aleatório, de uma forma que não passe credibilidade, ou fala uma vez outra desse assunto, as pessoas não ligam você a isso. Quando você mostra a mudança, a virada de chave com entusiasmo, e tem constância, o jogo muda.

Apresentar tua dor, e mostrar que encontrou uma solução faz as pessoas se interessarem.

“Qual o motivo pela qual ela está tão empolgada? Eu quero me sentir assim também”

. É isso que vende.



Criando conexão com seu publico

Eu já trabalho com meu instagram há mais de cinco anos. E ter um instagram profissional vai além de ter muitos seguidores. Até por que hoje em dia, qualquer sorteio te possibilita facilmente esse crescimento.

Criar conteúdo, é o que te destaca em meio aos demais. Mas criar conteúdo não é criar artes no canva, digitar um texto bonito e postar fotos caprichadas no feed. Isso é importante também, claro, mas você precisa resolver problemas! E pra que você resolva problemas você precisa encontrá-los, certo? E o melhor jeito de encontrar o problema do seu público, é se abrindo com eles. Isso mesmo, pra que você gere uma conexão com alguém, você precisa passar sua experiência, contar sua história, compartilhar uma superação. Pra que pessoas se identifiquem, se inspirem em você, e veja a tua transformação como algo totalmente propício a elas. Afinal, se você que tem a mesma dor, está tomando uma atitude e lutando pelos seus sonhos, essa pessoa que se espelha em você, vai querer o mesmo. Todo mundo gosta de saber sobre o outro, e mais ainda de se identificar. Se conectar, é a chave.

Tenho certeza que você já viu aquela pessoa com muitos seguidores mas que não tem engajamento algum. E conhece também aquela que mesmo com a conta pequena, é super ativa nas redes sociais, se dispõe a ajudar os seguidores, sempre troca uma ideia, faz questão de ser uma inspiração. Essas pessoas tem a tal conexão. Tem um público engajado, que foi conquistado com tempo e muito conteúdo.

Todo mundo quer saber da vida do outro, e da pra compartilhar tudo isso sem perder a privacidade que todos temem. Basta ser presente, ser autêntico, motivar. Não importa quantas visualizações você tem, e sim quantas vidas você consegue atingir. Uma, duas, vinte pessoas, são vidas, e muitas delas só querem saber se o outro passa pelo mesmo problema, se aquela pessoa que abre a vida pra um estranho é gente como a gente, que tem dias bons e ruins, mas que nunca desiste.

Nunca são só números, são vidas que procuram serem transformadas.



O que precisa ser feito

Definir um nicho > criar intimidade, dividir suas dores, que é o que gera conexão > estar sempre ativa > encontrar a dor do outro > apresentar a solução.



O que a maioria faz

Aparece com um assunto aleatorio > Fala uma vez perdida disso > não gera conexão alguma > diz que fez o que pôde > se frustra > desiste,



Exemplo na prática

Ex 1: Ana, é mãe de tres crianças, tem um relacionamento complicado, onde o marido não ajuda muito com os filhos, e muito menos com os afazeres da casa. Ana compartilha diariamente seus corres em seu perfil no instagram, onde relata o dia cansativo de uma mãe que não tem rede de apoio, e que tenta ao máximo dar conta de sua vida. Ana faz posts inspiradores, onde ela compartilha suas lutas e conquistas, inspirando outras mães que passam pelo mesmo. O que não é difícil de se encontrar.

Ex 2: Vanessa também é mãe de dois. Mas Vanessa não gosta muito de rede social, e acha tudo uma exposição desnecessária. Vanessa passa por toda luta de Ana, mas Vanessa simplesmente não quer inspirar ninguém. Vanessa quer postar fotos bonita dos filho, fotos dela mesma.

QUEM VOCÊS ACHAM QUE VÃO SE CONECTAR MAIS?

“Quer dizer que pra que eu trabalhe com marketing digital eu preciso me expor no instagram?” NÃO! Mas uma pessoa que é ativa nas redes sociais, que é onde tem a maior concentração de pessoas ativas, sai na frente quem gera conexão.

Então se você não tem problema em aparecer, defina AGORA o seu publico e mãos a obra.
Você precisa ter uma definição certa pra que pessoas possam te ouvir.

Se Ana, aparecer nas suas redes sociais falando de um produto que mudou a vida dela, possibilitou trabalhar de casa enquanto cuida dos seus filhos, quem também é mãe e se identifica com ela, vai querer o mesmo imediatamente. Porque Ana é guerreira, sua luta inspira e levanta outras mulheres.

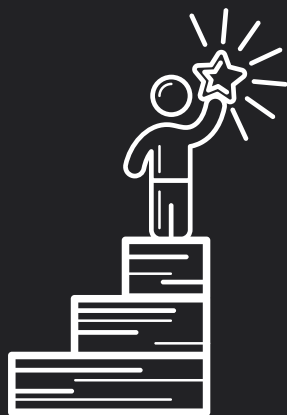
E quando Vanessa aparecer nas redes sociais dela, se comunicando com outras mães, a chance dela ter voz é bem menor porque Vanessa nunca gostou de expor suas dores, nunca ligou em inspirar ninguém e muito menos em ajudar sua audiência .

Eu sou a Ana desde o meu primeiro dia. Tirando a parte do relacionamento complicado rs. Mas meu marido trabalha fora o dia todo, sempre fui eu sozinha com as meninas. Eu geralmente postava corres do meu dia, achava que ninguém se importava, mas eu estava errada. Sempre que conto algum perrengue, apareço com problemas maternos, meu publico me acolhe, porque elas também passam pelo mesmo. Isso gera uma ligação forte.

Não tenho 70 mil pessoas me olhando como muita gente acha, mas eu sempre tive o meu público muito bem definido. O que me faz ter um alvo e atingi-lo com constância é o que gera minha autoridade.

Ninguém consegue ter voz e atenção, sem ir ao palco.

Se você não está disposto a isso, mude o foco do orgânico.





Dica

Como encontrar o publico alvo

Pesquise sobre o que eles gostam com enquetes, peçam sugestões numa caixinha de pergunta, mesmo que a maioria não responda, tenha constância. Entenda que não tem como você aparecer do nada, e ter total atenção de imediato. . Concorde? Não da pra você ser uma pessoa referência em determinado assunto, se você não fala muito nele. Da mesma forma é com o marketing.

Muitas pessoas querem introduzir do nada esse assunto no perfil e quer que de imediato ja haja um efeito estrondoso, como se isso também não fosse uma novidade pra quem esta acompanhando.

Não é só você que está começando do zero, tua audiência também.

Entenda, nem todo mundo sabe como funciona, e a grande maioria das pessoas que já ouviram falar, não acreditam, ou acham que é golpe. Então você alem de introduzir esse assunto, você precisa provar que aquilo que está falando é real.

A importância de aceitar o seu processo

Nesses quatro meses de mercado, eu já vendi mais de 1300 produtos digitais, já conversei com tanta gente, ouvi tantas histórias, tantos sonhos. Já vi gente desistindo antes mesmo de tentar, por medo de falhar. E umas das coisas que eu mais vi foi a comparação. Quem nunca olhou pra grama do vizinho e desejou ne? No marketing não é diferente. Já vi casos de pessoas desistirem porque não vendem igual fulana vende. O que está errado. Muito errado. Ninguém sabe a realidade de ninguém. E todo mundo tem o seu tempo, sua estrada pra trilhar, sua carreira pra construir. Não é justo com você se limitar, achar que é incapaz só porque não acompanha o mesmo ritmo de sicrana. Tenha suas admirações, mas nunca permita que isso te atrapalhe, que cresça tanto a ponto de você parar por se comparar. O seu processo merece ser construído, de acordo com as suas possibilidades. Avance no seu tempo. A sua mente precisa estar em ordem pra que você possa evoluir. Quando você se compara, você acredita que não é capaz. E você é sim capaz, de qualquer coisa.

Profissionalizando seu instagram

Seu instagram é a sua vitrine. Você precisa cuidar como se fosse a frente da sua loja física. Se coloque no lugar de cliente, você entraria em uma loja na qual a faxada está sem pintura, as roupas na manequim não estão combinando, e a loja parece estar abandonada? Não né? E se você passasse por uma loja onde a faxada fosse chamativa, brilhante, as manequins padronizadas, com o estilo de roupa muito bem definido, você entraria?

Do mesmo jeito é o digital. Quem está chegando, precisa saber quem é você, o que você faz. E quem já lhe segue precisa ver a mudança, o profissionalismo. "Nossa, fulana mudou, ta diferente ne?" Isso desperta desejo. As pessoas buscam mudanças positivas. Elas não querem nada do mesmo, elas buscam serem surpreendidas por algo novo, algo que remeta crescimento. Dê isso a elas.

Se você quer trabalhar com online, saiba que seu instagram precisa ser muito bem cuidado. Ele é sua identidade. Ele que vai passar segurança, profissionalismo e autoridade pra quem te acompanha.

Checklist que você precisa fazer no seu instagram

- **Biografia bem estruturada.**

Quem é você? Qual é a sua paixão? o que você faz? É importante que tenham somente informações necessária. Nada de muito emojis. Lembra do menos é mais? Seja objetivo.

- **Fotos bem tiradas e editadas.**

é bom ver um feed limpo, harmônico, com uma paleta de cor definida. Você não precisa ter o melhor celular, você precisa definir o que é relevante, o que agrega, e caprichar na hora de fazer sua foto. Qualquer foto postada, tirada de qualquer jeito, que foge da sua ideia de perfil, não precisa ser postada. "Ah mas eu quero meu instagram vida real". E você precisa mesmo disso mas da pra você ter um perfil real, humanizado, limpando a câmera do celular e caprichando no ângulo.

- **Defina sua paleta de cores**, edite suas fotos. Não é nada de um bicho de sete cabeças, mas faz total diferença pra quem vê.
- **Tenha destaques** explicando com o que você trabalha, cenas de família, um hobby. A ideia é organizar uma vitrine bonita, e ter uma vitrine humanizada, que mostra uma pessoa "gente como a gente", faz total diferença.

Montando um SCRIPT que NÃO TEM ERRO

Na minha opinião um script com áudio converte mais. Não que você não possa usar texto, mas eu acho que quando conversamos com uma pessoa desconhecida, nossa voz passa mais credibilidade.

Você com certeza já teve uma conversa no seu WhatsApp que você julgou o tom grosseiro, frio, ou que a pessoa do outro lado tinha se chateado. Do mesmo jeito é com um lead. Quando o cliente diz “oi, gostaria de entender como funciona” e você manda um texto de 5 folhas pra ele, raramente você sera bem julgado. Lembrando que não é errado ou proibido, mas as chances daquele lead não se sentir único existe.

Checklist de uma boa copy

1. Se apresente
2. Conte um pouco da sua história pra que encoraje e passe credibilidade pra quem está ouvindo
3. Apresente o produto. Diga com clareza e objetividade o que o produto oferece.
4. Enfatize a mudança de vida que o produto irá fazer
5. Dê segurança ao seu cliente pra que ele não tenha medo e nem se sinta perdido
6. Mostre o produto



Dica

Não adianta procurar o script que contem palavras mágicas e que vá solucionar todos os seus problemas. Uma copy perfeita passa segurança, credibilidade, firmeza e uma transformação de vida. Quando você copia e cola um texto pronto pra um cliente, ele sabe imediatamente que você não está entregue aquele momento. Você precisa entender que uma copy perfeita, além de bem estruturada, ela precisa ter sua identidade.

Pare de procurar estratégias incansavelmente. Uma boa estratégia é feita através de uma boa conexão com seu publico e com constância. Sem isso, você não terá êxito nem com a melhor das copys.

Defina seu público, construa sua audiência. TUDO que você for fazer na vida, requer dedicação e entrega. Por quê que pra lidar com pessoas, você quer que seja diferente?

O jeito humanizado de vender

Ja notaram que em todas situações eu estou sempre me colocando no lugar do outro? O segredo de sempre entender como o outro gosta de ser tratado, é se colocando no lugar dele. Se você quer ser um bom vendedor, analise a situação como se você fosse o cliente.

Quando você vai a uma loja, e um vendedor corre pra cima de você, “posso te ajudar em algum coisa?”, e você responde gentilmente, “estou só olhando”, e ainda assim ele fica lhe cercando, tirando sua liberdade de escolha e sendo altamente inconveniente, você não sente vontade de correr da loja e nunca mais voltar? Do mesmo jeito é o digital. Quando você fala com um cliente, seja abordando ou sendo abordado, você precisa explicar o produto e deixar o cliente a vontade. Ninguém gosta do vendedor que quer ganhar a comissão a todo custo. A gente gosta daquele vendedor que diz “se precisar é só chamar”, ou até mesmo aquele “vem cá, deixa eu te mostrar esse produto que é novidade, tem a ver com que você procura, acho que você vai amar”. Nota se que ele está procurando te agradar, solucionar teu problema, te mostrar outras possibilidades.

Exemplo na prática

Você chega em uma loja, querendo comprar uma tv, o vendedor chega junto e diz:

Ex1:

- Tenho essa. Custa 2mil reais.

Resposta vaga né?

Voce fica ali tentando entender o produto, querendo saber mais, e o vendedor nem sequer lhe deu atenção.

- Essa é a mais top, pode confiar.

Ex2:

- Temos tv sim, deixa eu te mostrar essa. Ela é 4k, ultimo lançamento da samsung, tem imagem 6D, e ta custando somente esse valor. Todo mundo esta doido atrás dessa tv.

Qual vendedor te instigou mais?

Nota se que o segundo vendedor além de te dar atenção, usou o gatilho de urgencia "todo mundo ta procurando essa tv", ou seja, ela pode acabar a qualquer momento porque a procura está grande.

Stories na prática

Copy

Do mesmo jeito que é numa loja, é a sua venda feita pelos stories.

Explicando um produto:

"Eu estou fazendo um treinamento, que ensina tudo do zero, é ótimo, quem quiser fazer é só me procurar, você vai aprender".

ou

Estou fazendo um curso sobre marketing que está mudando meu jeito de pensar. Que mercado maravilhoso. O treinamento ensina como ser afiliada, ensina trafego pra iniciantes até o avançado, ensina drop que é onde você cria sua propria loja online do zero sem precisar investir em estoque. Você não tem noção do quanto esse treinamento é completo e o quanto ele vai agregar na sua vida. E o melhor, você não precisa entender nada sobre isso pra que você aprenda a trabalhar JÁ.

COM QUAL VOCÊ COMPRARIA?

A primeira venda

Todo mundo tem medo da primeira venda.

E todo mundo passou por ela. Ninguém começou bombando, muito menos sabendo de tudo.

Você tem acesso a um mundo de produtos digitais, que resolvem problemas ou que ensinam algo, mas você geralmente tem tanto medo que não se dá conta que nem é tão difícil como parece. Primeiro que você não precisa ter experiência alguma, e muito menos precisa vender o mesmo treinamento. Mas caso queira fazer isso, com uma conversa bem informal, com uma amiga mesmo, uma prima, você consegue explicar de forma totalmente descontraída. Você precisa conversar de forma natural, pra que o cliente não fuja. Lembra do vendedor chato? Desenvolva uma conversa simples, explique o que é o treinamento, como funciona, que você é aluna e que está fazendo o treinamento pra aprender sobre o mercado. Nada robótico.

Copy 1

Exemplo na prática

— Amiga, tem uma conhecida minha que está trabalhando com marketing digital, e já faturou tantoooo. Já reformou a casa, trocou o carro, eu fico passada como ela evoluiu. E eu acompanho ela diariamente, vi tudo de pertinho e é realmente real. Inclusive comecei até a estudar sobre isso, quero mudar de vida tbm.

A pessoa certamente vai perguntar do que se trata. E é aí que você vai explicar o que o produto oferece. Caso seja o mesmo treinamento que você faz, você vai ter ainda mais facilidade de explicar porque você está estudando sobre. A chance de passar credibilidade por você já estar dentro, são maiores.

— Amiga eu investi em um treinamento onde ensina tudo do zero pra que eu consiga trabalhar como afiliada. E ser afiliada é você vender produtos digitais, ou físicos, e receber comissão por isso. É como um vendedor sabe? As comissões variam de acordo com o produto que você escolher e você pode escolher quantos quiser. Não paga nada por isso.

E nesse treinamento ela ensina onde e como você vai vender esses produtos. Eu estou amando o treinamento , é muito completo e objetivo. Olha o vídeo pra tu entender (manda o seu link)Amiga eu investi em um treinamento onde ensina tudo do zero pra que eu consiga trabalhar como afiliada. E se afiliada é você vender produtos digitais, ou físicos, e receber comissão por isso. As comissões variam de acordo com o produto que você escolher e você pode escolher quantos quiser. Não paga nada por isso. E nesse treinamento ela ensina onde e como você vai vender esses produtos. Eu estou amando o treinamento , é muito completo e objetivo. Olha o vídeo pra tu entender (manda o seu link)

É importante sempre mandar o link na conversa, porque daí o vídeo da produtora passa maior credibilidade ao que você está explicando. A pagina de vendas tem depoimentos de alunos, prints de resultados, isso ajuda muito na conversão.

Deixe a cliente a vontade. Se por acaso ela só visualizar o conteúdo e não falar nada, você pode ir atizando ela pela constância nos stories com provas sociais, depoimentos de alunos, suas comissões. Não fique rodeando, lembre do vendedor chato.

CCD sem ser inconveniente

Pra quem não conhece a estratégia de CCD, significa capturar leads aleatórios com curtidas, comentários e direct. Alguns fazem, outros não. Eu não acho cem por cento errado, mas acho que existe uma maneira de ser menos invasivo.

O melhor jeito de você entender como deve abordar um lead, é se comportando como um lead. Você gostaria de receber um direct com um texto enooorme, e um número de telefone no final? Eu, não. Por isso que a maioria das pessoas são ignoradas. Receber mensagens de estranhos, falando de dinheiro, e um “me chama que te explico”. Ué? Como acreditar nisso?

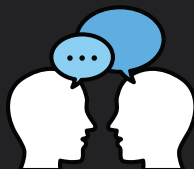
Se pra que você venda bem no orgânico, você precisa criar conexão com seu público que já lhe acompanha e lhe conhece, imagina acreditar em um estranho dizendo que você vai ganhar dinheiro. O golpe ta aí.



Você pode sim abordar pessoas aleatorias, ou pessoas que lhe seguem mas que nunca interagiram. Ir no perfil dessa pessoa e curtir umas fotos, interagir, pra que chame atenção não é errado. Reagir a um stories de maneira agradável, sem pressa, afinal voce nao esta desesperado não é mesmo?

Quando a pessoa reagir de volta, seja gentil. Certamente ela vai retribuir a sua interação, e nisso ela encontrará um perfil todo bem estruturado, com stories do dia, falando de marketing de forma descontraída, umas provas sociais que despertam interesse. "Ah, mas eu não vendi nada", e quem disse que precisa ser prova social de comissão? E quem disse que precisa ser sua? Porém, nunca, jamais, poste provas sociais com resultados alheios dizendo que são seus. Isso é mentir, e é muito errado. Mostre provas sociais com frases de gatilho, que despertam curiosidade a quem assistir.

Provas sociais com depoimentos de pessoas que mudaram de vida, ou que conseguiram conquistar algo com o marketing , na minha opinião, são as melhores e as que mais convertem.



Dicas de parcerias

Investir em parcerias é um jeito de voce vender sem aparecer. Que é onde voce contrata os servicos de um(a) influenciador(a) e ele faz os videos, explicando como funciona, levando trafego pro seu perfil ou whatsapp e voce converte a venda. Procure influenciadores que tenham a ver com o seu nicho. Volto a dizer, tenha um nicho definido. Não adianta olhar pra numero de seguidor. "Ah, fulana é muito engajada, eu vejo sempre quando ela posta a chuva de comentários que é". Mas essa fulana, tem a ver com seu perfil? O público dela, vai se interessar pelo seu conteúdo? Ela pode até indicar voce como uma grande amiga, passando credibilidade na indicação, mas se o publico alvo não bater com o seu, vai ser só dinheiro jogado fora.

Dica: Invista em parcerias pequenas, com valores mais acessíveis, principalmente se você estiver começando. Vejo gente gastando o que não tem, que mal começou no mercado, com pouca experiencia pagando caro pra ser divulgado, como se ser divulgado em contas grande, fosse o segredo do sucesso. E não é! Saiba analisar o público alvo, a faixa etária, e principalmente o valor que você vai investir. Tenha cautela, pra que não haja frustrações. Queremos lucros e não prejuízos.

o Whatsapp que vende todos os dias

Quando você tem constância nas suas redes sociais, uma hora você vai conseguir chamar atenção de alguém. E quando essa hora chegar mande uma copy objetiva pedindo pra que essa pessoa chame você no WhatsApp, pra que você consiga explicar melhor como tudo funciona. Você precisa fazer com que esse lead salve seu contato, pra que ele veja seus status, e entre na sua lista de transmissão, que é onde a mágica do remarketing acontece.

Tenha um whatsapp business. Esse é o meu apelo. Você consegue organizar os leads com etiquetas, consegue deixar uma msg pronta de boas vindas explicando o que você faz, consegue ter um catálogo mostrando provas sociais de alunos, depoimentos, além de ter um número de trabalho, que já passa mais profissionalismo.

BÔNUS

COPY PARA LEAD SALVAR SEU NÚMERO:

- Olee, tudo bem se você me chamar no whatsapp pra que eu te explique melhor como tudo funciona?

(XX) xxxx-xxxx

(mande o numero digitado, pra que ele salve)

Copy 2, vender sem vender

Se te chamarem no instagram, perguntarem o que é isso que você tanto posta, como funciona:

- Oi amiga, tudo bem? Amiga isso é um treinamento que tô fazendo sobre marketing digital, você já ouviu falar?

Nesse treinamento que ensina tudo sobre esse mercado, bem do zero sabe? Eu tô amando demais. Deixa eu te mandar aqui pra tu ver.

(manda seu link de afiliado da página de vendas no valor MAIOR. Lembra que precisamos ter um desconto na manga pra conseguir converter caso tenha uma objeção?)

- Assiste o vídeo de apresentação pra que você entenda como tudo funciona direitinho, qualquer dúvida me pergunte, sou aluna e consigo te ajudar.

Nota se que essa lead foi capturada através do desejo. Ela viu o seu post, se interessou e foi atrás de saber como tudo funciona. Por isso provas sociais, constância e frases de gatilhos pra despertar interesse andam lado a lado.

Descomplicando o Remarketing

O uso de etiquetas é essencial pra que você marque aquele cliente que ficou de ver se queria fazer o treinamento, disse que voltaria pra te dar um retomo, e nunca mais voltou. Etiqueta com o nome “remarketing” é uma das obrigatórias, pra que não se perca leads de parcerias, leads de tráfego pago, e as que foram ver com o marido e se perderam no caminho (todo mundo já teve essa lead). O melhor jeito de ganhar esses leads é com provas sociais no status do WhatsApp, lista de transmissão oferecendo um desconto único e imperdível.

Uma dica importante pra quem trabalha com treinamentos que possuem variações de valor, é nunca passar o link de valor menor pro seu lead, para que em casos de remarketing, você tenha essa carta na manga.

Lembrando também que listas de transmissão só funciona quando o lead salva o seu contato. Então é de extrema importância que você peça para ele te chamar no WhatsApp com o número digitado pra que ele salve.

Copy 3, Remarketing

- Amiga, deixa eu te contar essa novidade imperdível. Eu consegui um desconto incrível naquele treinamento que estávamos conversando outro dia, e lembrei de você na hora. Como a gente já tinha conversado antes, pensei logo em vir te avisar, já que desconto não se perde né? O treinamento está com oferta imperdível de 50% off. Como eu já havia te explicado, o treinamento é bem completo, te explica tudo do zero, então essa oportunidade realmente está demais.

Daí você reforça a conversa falando o que o cliente vai aprender.



Lembrando que essas copys são uma base, você precisa adaptar ao seu jeito, se expressar com a sua personalidade, pra que passe confiança e credibilidade para quem vai ler.

Da pra notar um texto copiado e colado.

E tente ser o mais claro e objetivo possível. Não mande textos gigantescos, com palavras difíceis, querendo impressionar. A maioria tem medo de começar algo novo, se você usar palavras técnicas, textos medonhos, vai assustar.

Tenha o algo a mais

Ofereça um bônus

Um jeito de passar ainda mais credibilidade pra um lead, é dando garantias pra que ele não se sinta sozinho e perdido com um treinamento em mãos. Como eu já disse anteriormente, é difícil começar algo novo, ainda mais estando sozinho. Eu comecei sozinha, consegui entender a dinâmica do mercado, mas nem todo mundo consegue compreender de cara o que precisa ser feito. Então oferecer sua ajuda é um ponto positivo.

Exemplo na prática:

- Amiga mas pode ficar tranquila, eu tenho um grupo de suporte e mentoria onde eu vou te ajudar no começ. Eu sei como a gente fica perdida com tanta informação, mas o treinamento realmente é do zero, não tem aquela linguagem difícil de entender sabe? Fora que no meu grupo, nós estamos sempre nos ajudando. Daqui a pouco você estará expert no assunto, você vai ver.

É importante ter um grupo de suporte, além de passar confiança, você vai conseguir quebrar uma das objeções mais comuns: o medo.

Objecções

Chegamos na parte das desculpas. Toda conversa com lead termina com um desses assuntos:

- "Nossa eu tenho medo de não conseguir vender"
- "Não tenho dinheiro"
- "Vou ver com meu marido"
- "Vou pensar direitinho, aí te procuro"



Você precisa ter como regra, nunca permitir que uma conversa acabe com um "ta ok". Conformidade esfria tudo. Você não pode se conformar porque o cliente deu uma desculpa, que muitas vezes é até inventada pra finalizar a conversa. Tenha sempre uma saída. Isso vai passar maior autoridade no que você está falando, afinal pra qualquer desculpa você tem uma solução.

Vencendo as objeções

Exemplo na prática

Medo de não conseguir:

- Amiga mas você vai aprender, eu também não entendia nada do assunto, estou estudando e realmente ensina tudo do zero. Ainda tem meu grupo de mentoria né?

Não tenho dinheiro:

- Entendo amiga, a pandemia realmente desestabilizou todo mundo, eu quando entrei estava totalmente sem renda, dependendo do meu marido. Antes de começar eu desapeguei de umas coisas que já não me serviam, eu precisava fazer alguma coisa por mim. Levantei um dinheiro e comprei. Hoje graças a Deus eu tô conseguindo trabalhar com meu celular e fazer dinheiro de qualquer lugar. Uma liberdade financeira que eu sempre sonhei.

Vou ver com meu marido, minha mãe, meu cachorro:

- Tudo bem. Acho que ele vai gostar da ideia, afinal as chances de você ajudar nas contas no final do mês são grandes. Tem muita gente mudando de vida.

Vou pensar direitinho e te aviso:

-Veja amiga, o treinamento é muito bom, eu garanto que você vai gostar. Mas olha só, eu só consigo esse desconto pra ti pro dia de hoje ta? Porque esse link promocional só dura o dia que é gerado (Ja ativa o gatilho da urgência).

Gatilhos

Tem coisa pra chamar mais atenção do quê dinheiro? E quando mostra esse dinheiro com frases impactantes, que despertam interesse, e ativam gatilhos, a chance de prender atenção do seu público é ainda maior.

Saiba prender a atenção, saiba gerar interesse. As pessoas gostam de ficar na curiosidade, de saber o que é aquilo, de onde veio aquele dinheiro. "Porque essa mulher ta mostrando dinheiro nas redes sociais?"

Nunca poste provas sociais aleatorias, soltas, sem frases impactantes. Legende seus vídeos de uma maneira que instigue a atenção. "Que sonho, estar em casa e ainda faturando né?"

Lembrando: Nunca poste resultados de alunos, dizendo que são seus. O marketing ja tem uma idéia errada de que tudo é golpe, então sua missão é mostrar que as pessoas estão erradas. Não alimente isso. Trabalhe de forma honesta.

Todo mundo amanhece o dia pegando o celular pra ver a vida alheia. As paginas de fofoca estão crescendo mais a cada dia.

Todo mundo quer ver a vida do outro.

MOSTRE ISSO, mas com inteligencia, gerando CURIOSIDADE.

Gatilhos na prática

"Como não amar esse trabalho?"

"Voces ganham dinheiro dormindo també?"

"Em quanto tempo de trabalho você faz esse valor?"

"Já imaginou o sonho que é, trabalhar de casa enquanto cuida dos filhos?"

"Se tem trabalho melhor no mundo, eu desconheço"

"A mudança de vida que todos procuram"



Usem gatilhos junto com provas sociais, ou notificação de comissões. NUNCA poste resultados de alunos ou seus, soltos, sem escrever nada.

Dessa forma voce consegue usar resultados que não são seus, despertar interesse do seu publico SEM MENTIR.

VOCÊ PRECISA PRENDER ATENÇÃO.

MENTORIA PREMIUM

Minha mentoria premium está sendo desenvolvida com todo o meu processo, passo a passo, do que eu fiz pra faturar mais de 120 mil reais, despertando interesse, curiosidade, gerando desejo, sem cansar minha audiência. Vão ser aulas gravadas, conteúdo fechado, lives uma vez na semana para tirar dúvidas e gerar varios insights.

Também vou ensinar como eu fiz um lançamento, no qual eu faturei 15mil reais em 24 horas, SEM DIVULGAR nas minhas redes sociais.

ENTRE NO GRUPO DE TRIAGEM,
as vagas serão limitadas.

<https://t.me/joinchat/DHkJApS00QM0ZGVh>

Créditos finais

Chegamos ao final do meu ebook.

Entreguei o meu melhor pra você e espero muito que tenha agregado e despertado vários insights.

Foi dessa forma que consegui faturar mais de 100mil nesse mercado em apenas três meses. Eu também iniciei do zero, assim como você está iniciando. Introduzi o marketing no meu dia a dia, e na vida de quem me acompanha diariamente, com minha personalidade e naturalidade pra que ninguém fuja de mim, e sim, queira começar também.

Eu não vendo cursos, eu vendo possibilidades, mudanças de vida.

Lembre se: Quando você fala de algo com entusiasmo, verdade, e amor, você atrai pessoas. Pessoas confiam em pessoas, e pessoas querem mudanças. Mostre isso. Seja no seu jeito de falar, no seu jeito de compartilhar sua realidade nos storys, ou fazendo um post no instagram.

Coloque verdade em tudo que fizer, tenha constância, encare como um trabalho e assim o retorno vem.

Nunca foi sobre vender, e sim transformar vidas.