

COMO CONSTRUIR SEU PRIMEIRO FUNIL DE VENDAS



“VOCÊ ESTÁ PRESTES A TER ACESSO AOS BASTIDORES DE UM
MÉTODO COMPROVADO PARA VENDER TODOS OS DIAS.”



FUNILDEVENDASIMPARÁVEL

João Paulo Pereira

Como Construir um Negócio de Sucesso na Internet

Descubra as 9 etapas que vão tornar seu negócio
Imparável

Versão 2.0

Uma forma de vender onde as vendas nunca param!
Como construir um Negócio que funcione no Piloto Automático!
Como realmente fazer seu Negócio engatar as marchas corretas e não parar mais!

É isso que você vai aprender a aplicar no seu negócio agora.

Se você é detentor de algum tipo de conhecimento e sabe que há pessoas necessitando das soluções que você pode oferecer, você está diante do material certo.

Você já ouviu falar que pessoas ganham dinheiro, e muito dinheiro por sinal, trabalhando pela internet? Algumas sem nem sair de casa! Na verdade você sempre duvidou que isso poderia ser possível, pois eu lhe digo que é. E agora você está diante dessa mágica que faz pessoas trabalharem no horário que desejam, ganhando dinheiro de forma lícita. E o melhor, depois que começa, seu Negócio se torna um Funil de Vendas Imparável, ele não para mais e funciona automaticamente. Mesmo que você viaje, mesmo que você não entre na internet naquele dia, mesmo que você esteja dormindo. Ele vende sozinho!

Este material foi pensado e criado para você construir seu primeiro Funil de Vendas, ou ainda caso já tenha um Funil de Vendas montado, será capaz de potencializar seus resultados adotando as técnicas do Funil de Vendas Imparável.

Agora seu negócio será capaz de decolar, você perceberá que um cliente que já entrou no Funil, passa a ter custo zero e é seu melhor cliente. Ele permanecerá com você, basta você verdadeiramente entregar a ele as soluções que busca com seu produto. Esqueça o famoso Information Overload (Excesso de Informação), velho conhecido de profissionais de Internet Marketing. Chega de obstáculos e pequenos empecilhos que até aqui poderiam atrasar sua caminhada, pode mirar no objetivo porque o caminho está aqui.

O desconhecido faz parte do caminho a ser percorrido pelo empreendedor, mas isso é um desafio constante. O que você não pode é fazer disso um motivo para postergar seu sucesso.

Você está diante da solução: o mundo digital agora estará claro pra você, todo o processo, do QUE e do COMO FAZER, pela primeira vez para você montar o seu negócio imparável, da primeira página de captura à carta de vendas.

A definição do Funil de Vendas Imparável:

Este sistema de Funil é a nova tendência do Marketing Digital, simplesmente porque funciona independente do tamanho e da forma como empresas são administradas. Ele funciona para você vender produtos físicos ou produtos e/ou serviços digitais, mesmo que você ainda esteja iniciando seu processo de vendas na internet.

É o mesmo sistema que a Amazon usa para dominar o e-commerce, tendo como exemplos também gigantes como a Starbucks e o McDonald. E você entrará no mercado assim, como os grandes!

Preste atenção no conhecimento deste eBook. Leia várias vezes e faça anotações para se lembrar. Preparamos um material com o que há de mais recente em técnicas para um resultado surpreendente com seu Funil de Vendas Imparável.

Este material você não aprende nas escolas de Empreendedorismo, tão pouco nas Universidades. Nós já participamos de vários projetos para Empreendedores, alguns bastante conhecidos e financiados pela iniciativa privada inclusive, e podemos garantir que o Marketing Digital funciona com suas próprias regras.

Você já ouviu falar em VCO? Isso é o Valor por Cliente Otimizado. Dele baseia-se na máxima de que há 3 maneiras clássicas de fazer crescer o seu negócio de forma sólida:

*"Aumentar o número de clientes;
Aumentar o valor da transação média por cliente;
Aumentar o número de transações por cliente."*

Sim, 3 maneiras. Agora você verá como trabalhar essa informação para aumentar sua receita. Acompanhe o passo a passo do fluxograma abaixo, imprima a versão em PDF e transforme isso em um referencial diário para construção do seu negócio.

Aqui está um fluxograma do Valor por Cliente Otimizado, VCO.

Clique aqui e faça o DOWNLOAD:

Para começar a se identificar com o processo e entender como ele se torna automático, observe o fluxograma com calma. Da forma como montamos a estratégia, ele funcionará sempre, para cada novo cliente que “entrar no funil”.

O mais fascinante é que tudo em Internet Marketing é possível de planejar e acompanhar, com ferramentas e atalhos como você verá aqui. O fato é que você precisa estar atento ao VCO para extrair melhores resultados com Google Analytics, Facebook ADS, Twitter ou qualquer outra forma de tráfego. As métricas de Pay Per Click (PPC) ou Search Engine Optimization (SEO), que provavelmente te ajudaram até aqui, precisam ser complementadas com seu conhecimento em VCO.

Mas e sobre as Copys?

Primeiro, você precisa entender que Copywrite é técnica, e seguir método de escrita é a chave do sucesso nas vendas online. Para se tornar um especialista no assunto, você precisaria de muita dedicação e tempo de estudo, o que ensinaremos aqui são técnicas simples e possíveis de você aplicar utilizando gatilhos mentais capazes de fazer você eliminar objeções do seu cliente.

O Funil de Vendas Imparável é composto por vários níveis. Acompanhe:

1. Pesquise e determine em qual nicho de mercado irá atuar.
2. Defina o perfil exato de sua persona.
3. Selecione a melhor fonte de tráfego.
4. Atraia o click comprador através da Isca Digital.
5. Crie uma comunicação capaz de manter conectado seu prospect.
6. Crie a sua Oferta Tripwire.
7. Faça agora a oferta do Produto Principal.
8. Chegou o momento, com uma copy matadora, venda a Oferta Maximizadora de Lucros.
9. Recomece o processo do Funil, crie a Via de Retorno.

Agora estou revelando o processo exato que uso para vender produtos e serviços em vários nichos de mercado e setores tradicionais, inclusive meus cursos online. Você agora sabe o que pode vir a ser seu grande trunfo, para ganhar dinheiro na internet ajudando outras pessoas a solucionar os problemas que hoje elas têm.

Cada nível desse processo será eximamente explicado ao longo desse e-book. Você só terá que aplicar ao seu negócio.

Vamos detalhar cada nível agora:

Nível 1 - Pesquise e determine em qual nicho de mercado irá atuar.

Aqui está o ponto de partida. A essência do seu negócio está em saber o que e para quem vender. Portanto, identifique entre suas experiências e conhecimento, o que exatamente você domina o suficiente para oferecer comercialmente para um grupo de pessoas. Ou seja, qual o problema você sabe solucionar.

O que você precisará analisar é como está a receptividade do mercado para esse seu produto/serviço. Para isso, lance mão das pesquisas, busque indicadores respondendo as seguintes perguntas do check in e descubra o tamanho do mercado que pretende atuar:

Há blogs ativos falando sobre esse assunto?

No Facebook é possível encontrar páginas ativas sobre esse assunto?

Seu nicho é tema de Fóruns ou Chats de grupos buscando ajuda?

Você consegue identificar associações ativas de pessoas com essa dor?

E o principal, quantas buscas mensais há no Google por essa solução, tomando por referência 3 palavras-chave? Considere 25 mil buscas como um mínimo aceitável, caso contrário, não perca tempo com esse produto/serviço e parta pra outra.

Hora de saber se o negócio é rentável, se você irá finalmente monetizar como diz o mercado.

Para isso, você também pesquisará utilizando um check in:

Antes de qualquer coisa, verifique em sites com sistema de vendas online como o Hotmart (www.hotmart.com.br) se há ofertas de produtos similares. Concorrentes fazendo o mesmo que você quer fazer, acredite, é bom sinal. Aproveite e verifique como estão materiais e ofertas com afiliados.

Ainda no Hotmart busque saber se há uma concorrência indireta, ou seja, se eles estão vendendo para o mesmo mercado, mas não o mesmo que você.

Principalmente no Google, veja os anunciantes. Se há campanhas ativas de grandes anunciantes, o mercado é bom e gera lucro.

Observe as pessoas mais influentes associados com o seu mercado, se eles estão ali é porque ganham dinheiro com isso.

Verifique se há sites de e-commerce vendendo produtos para este mercado.

Lembre, essas são as melhores referências que podemos te orientar, mas esteja sempre atento. Oportunidades podem surgir, pesquise e calcule os riscos. É importante manter-se aberto a novos negócios.

Nível 2 - Defina o perfil exato de sua persona.

Um dos grandes segredos do marketing digital está em você saber exatamente pra quem venderá seu produto/serviço. Aqui está uma das principais chaves. É nesse ponto que você precisa atuar se quer obter tráfego com baixo custo. E isso é o que todos nós queremos!

Então, muita atenção agora.

A primeira coisa que você precisa é identificar o perfil exato do seu cliente, conhecer sua Persona, e saber assim como se comunicar. A sua Persona é exatamente a representação visual desse grupo de pessoas que você quer ajudar. Observe que eu não utilizei a palavra vender, mas sim ajudar. Pode parecer um detalhe mínimo, mas não é. Posicione sua atenção em ajudar as pessoas que sofrem uma dor específica com esse problema que você é capaz de solucionar. E sabendo identificar os detalhes dessa dor, você atinge a persona correta.

Você precisa pensar no seu futuro cliente, sua persona, como alguém próximo, e criar uma conexão estabelecida pela comunicação capaz de gerar confiança. Uma vez conectada, ela se aproximará cada vez mais de você e a relação de confiança só tende a crescer. Mas para isso, é necessário que você pense nessa persona em definição máxima de detalhes. Como e se possível onde ela vive, qual o tipo de informação a seduz, qual tipo de conteúdo espera receber de você.

Nível 3 - Selecione a melhor fonte de tráfego.

Chegamos ao ponto crucial para muitos produtores: o tráfego.

Tráfego é a forma como você atrairá o cliente para o seu Funil. Sua tarefa aqui é compreender como funciona a relação custo benefício de se adquirir um cliente.

Portanto, VCO é fundamental. Por isso os grandes praticam VCO, como tá falamos anteriormente. Inspire-se na Amazon, que vende com baixas margens mas vende sempre e cada vez mais aos clientes que já entraram em seu funil.

Ter fontes de tráfego como Twitter, Facebook, Google e LinkedIn é o que você necessita, mas você precisa entender das métricas e saber se o tráfego que está comprando converte, portanto, é viável. E por isso, precisa aprender a extrair o máximo valor que o tráfego pode oferecer.

Um amigo meu gerente de investimentos de um banco, uma vez me disse: “Você precisa entender o sistema, só assim será capaz de usá-lo a seu favor.” É exatamente isso, agora você irá entender agora, o sistema.

Se você não entende o sistema, não o utiliza a seu favor e assim, não atinge os resultados que busca. Entendendo o sistema você será capaz de aplicar as técnicas que ensinaremos para Facebook Ads, Blogs, ou o poderoso e-mail marketing.

O que eu oriento nas consultorias é que meus clientes escolham uma fonte de tráfego, torne-se um especialista nela e atraia os Leads (Personas) para o seu funil. Após ter total domínio dessa fonte, é hora de “estudar” uma nova e atrair mais clientes.

Considere como fontes de tráfego as mídias sociais (e aqui provavelmente será fundamental o Facebook), Banners, Blogs, Google, YouTube, enfim, lance mão de todas as armas possíveis, mas gradativamente. Lembre que as técnicas de SEO são importantes, mas você precisa saber operá-las bem, conhecendo as métricas. Opa, VCO novamente!

Nível 4 - Atraia o click comprador através da Isca Digital.

Se você já está inserido no universo do Internet Marketing sabe exatamente do que estou falando aqui. Caso esteja iniciando, apenas entenda que a isca digital é algo oferecido gratuitamente, exatamente como uma isca.

Ao aceitar receber o que a isca oferece, seu futuro cliente te entregará dados como nome, e-mail e em alguns casos número de telefone.

Aqui se estabelece a primeira forma de relacionamento. Entregue, portanto, informações que agreguem considerável valor ao seu futuro cliente.

A persona acaba de entrar no seu Funil!

A Isca Digital na maioria das vezes é oferecida em uma página de captura, também conhecida como Squeeze. A Squeeze precisa ser objetiva e com a promessa do que entregará bem definida. Aqui está uma Squeeze de alto desempenho de um dos nossos negócios no Nicho de Saúde da Mulher e Emagrecimento.

Essa é a chave de atrair o clique comprador, o lead certo que se tornará seu cliente.

Uma Squeeze bem trabalhada. Isso fará seu custo por Lead (CPL) cada vez menor. Atrair o lead certo significa trazer para seu funil maiores possibilidades de vendas.

Nível 5 - Crie uma comunicação capaz de manter conectado seu prospect.

O próximo passo é escrever e-mails que conectem essa Persona a você. Para isso, entre em chats, grupos do Facebook e fóruns de bate papo, onde encontre o grupo da sua Persona. Lá você observará como ela se comunica e terá a habilidade de escrever utilizando os mesmos termos e vocabulário que ela. Isso é poderoso para gerar conexão.

Uma vez atraída a persona, crie sua comunicação direta com ela através do relacionamento constante. E aqui encaixa-se o poderoso e-mail marketing.

Sua comunicação precisa fazer essa persona sentir-se especial, única diante do que vê. Crie nela a sensação de que esse produto foi desenvolvido para ela porque

você a conhece bem. Dessa forma ela estará mais preparada para receber as ofertas que você enviará a seguir.

Nível 6 - Crie a sua Oferta Tripwire.

Até aqui o que temos são futuros clientes, que uma vez atraídos ao seu Funil de Vendas Imparável, se relacionam com você recebendo seu conteúdo, mas você ainda não enviou uma oferta de venda. Chegou a hora de vender.

É nesse nível que você precisa entender no que consiste verdadeiramente seu Funil de Vendas Imparável. Através dessa técnica, você vende um primeiro produto, o da oferta Tripwire a um preço irresistível, entre R\$1 e R\$ 20,00. É aqui que você “ganha” o cliente.

Nosso foco está em estabelecer um novo nível de relacionamento com o lead, que agora se tornou um cliente através dessa primeira compra. Essa primeira compra nada mais é que uma nova isca, assim esse novo cliente experimenta a primeira sensação de compra com você.

Com a oferta Tripwire a relação entre vocês já mudou, ele agora é um cliente seu e satisfeito na nova relação: comprou por um preço baixo e recebeu algo acima da expectativa. Essa informação já está registrada no cérebro dele, validada positivamente e fez de você uma pessoa ainda mais confiável.

Isso já te coloca muito à frente de sua concorrência, que continua tentando vender da maneira tradicional. Mesmo que não haja lucro nesse nível do funil, é aqui que a base do negócio lucrativo começa a ser construída.

Nível 7 - Faça agora a oferta do Produto Principal.

Seja qual for seu nicho de atuação, certamente você tem seu produto para realizar a Oferta Principal, o que você idealizou para solucionar a dor da persona. Nele você entrega a grande promessa, a solução da dor do cliente, mas ele ainda não é o de preço mais elevado no Funil, ele tem preço dentro da faixa intermediária no mercado, porém com alto valor agregado no que entrega.

Seu diferencial do restante do mercado é que esse cliente já confia em você. Afinal, você já teve duas operações bem-sucedidas com este comprador. Pessoas compram de quem confiam, ele já comprou de você, estabeleceu confiança e comprará novamente.

É por isso que é fundamental entregar muito valor com a Isca Digital e o Tripwire. Em alguns casos, as vendas da Oferta Principal irão dar um lucro bom. Mas isso não é uma regra. Se você seguir com o processo, utilizando a estratégia do Funil de Vendas Imparável, poderá pegar tudo o que você ganhou em relação à Oferta Principal e reinvestir em adquirir novos clientes, que verá uma verdadeira explosão de vendas acontecendo diante de seus olhos.

Grandes nomes do marketing digital já declaram que a técnica do Funil de Vendas Imparável é o futuro desse negócio. É a única forma de construir um sistema em que você pode gastar mais para adquirir um novo cliente do que seus concorrentes.

Seus concorrentes estão fazendo uma oferta Principal e tentando ganhar a vida com isso. Você não precisa fazer um centavo com sua Oferta Principal, você atingirá seu lucro com os próximos níveis de vendas: Maximizador de Lucros e Via de Retorno.

Nível 8 - Chegou o momento, com uma copy matadora, venda a Oferta Maximizadora de Lucros.

Você já deve ter lido em sua tela a seguinte frase ao efetuar uma compra: "As pessoas que compraram este produto, também compraram esse produto".

E o que me diria se eu te dissesse que Será que o McDonald's não faz quase nenhum dinheiro no hamburger. O hambúrguer é a Oferta Principal, mas é a batata frita, a sobremesa e o refrigerante que escalam o lucro.

Quer mais? Casas Bahia, Ricardo Eletro vendem Laptops e TV em margens pequenas, que são as Ofertas Principais. Você não consegue resistir e se torna cliente, é quando surge a figura do Vendendor e te vende mais a Garantia Estendida, o home theater, enfim, você entrou em um Funil.

Lembra do que te prometi? Vender como os grandes. Exatamente. Tudo isso nada mais é que Maximizador de Lucros.

Agora cabe a você identificar o que poderia agregar com a sua Oferta Principal. E independente de estar oferecendo um curso, como você pode melhorar a sua Oferta Principal através de um serviço, uma exclusiva área de membros, um club VIP?

Crie você o seu Maximizador de Lucros, e seu Funil de Vendas Imparável realmente será uma fonte constante de retorno do seu investimento.

Para ajudar nessa etapa, segue uma técnica infalível...

Faça pesquisas na sua lista e saiba o que ela quer receber de você. Detendo essa informação, surpreenda!

A copy só funciona em resultados efetivos, comerciais mesmo, se a Persona está conectada emocionalmente com seu interlocutor. Por isso, o conteúdo que você entregou até aqui é fundamental. Caso você não tenha conseguido entregar a ela a solução de seus problemas, não tenha mostrado que está disposto a resolver a dor que ela sente, sua comunicação falhou e ela não estará pronta para identificar valor no seu produto e não questionar o preço no momento da venda.

A próxima etapa é a carta de vendas. Ela possui uma estrutura que precisa ser respeitada. Observe se quando você escreve RESPEITA essa SEQUÊNCIA.

ATENÇÃO - CONEXÃO - PROBLEMA - SOLUÇÃO - OFERTA

Você precisa respeitar essa ordem dos fatos, para não se perde e gerar um texto desconexo, onde a Persona fica confusa, ou não enxerga valor na proposta, ou pior ainda, desconfia de que está sendo enganada e se desconecta definitivamente.

Sua venda depende desse ponto crucial, não tenha pressa. Se tiver dificuldades com ortografia, peça ajuda. A carta de vendas, ou script do vídeo não pode conter erros de concordância verbal, isso elimina sua credibilidade.

Não faça promessas absurdas e nem cite fatos irreais, as pessoas buscam verdade nas outras.

Seja sincero no que se refere ao problema e à solução, fale claramente da transformação que é capaz de gerar com sua solução, enfatize todos os seus pontos positivos. Jamais denigra a imagem da concorrência.

Nível 9 - Recomece o processo do Funil, crie a Via de Retorno.

Vamos imaginar que você comprou um livro online e ele chegou bem rápido, agora que precisa de mais um livro recorre ao mesmo site de e-commerce. E de uma impressora, depois um notebook, enfim, você volta a comprar de quem você confia. Daí, surge a afirmação de que melhor maneira de crescer um negócio é aumentar o número de transações por cliente .

Ok, você agora descobriu o que é a Via de Retorno.

Para que ela funcione, é necessário que você mantenha estabelecida uma comunicação frequente com o cliente, não perca a conexão já estabelecida.

Você pode oferecer novas Iscas Digitais, Ofertas Principais e Maximizadores de Lucros, porque você tem permissão para comercializar com eles. Quem te deu a permissão? Eles próprios quando entregaram seus e-mails preenchendo a Squeeze, lembra?

E-mail Marketing, Marketing de Conteúdo, Mídia Social, as Audiências Personalizadas e Remarketing são táticas infalíveis, usadas para manter a comunicação com os clientes e aumentar a frequência de operação. Calma, sem ansiedade, você irá aprender a lidar com todas essas palavras.

- *Gosta de números? Eu também, eles não mentem:*
- *Você faz R\$100 por dia hoje*
- *Você agora tem 3X mais clientes (Isca Digital + Tripwire)*
- *Agora, você ganhará R\$ 300 / dia ou R\$109.500/ano*
- *Você faz 3X mais lucro (Oferta Principal + Maximizador de Lucros)*
- *Agora, você ganhará R\$ 900 / dia ou R\$ 328500/ano*
- *Você vende 3X mais frequentemente (Via de Retorno)*
- *Agora você irá fazer 2.700 reais/dia ou 985K/ano*

Esse é o Funil de Vendas Imparável. Um sistema infalível que você deve aplicar a todos os negócios que começar.

E agora, uma dica plus para as COPYS.

A venda é gerada pela emoção e confirmada pela razão. Quando você entender o PODER dessa afirmação, estará pronto para vender persuadindo, anulando as objeções criadas pelas defesas naturais do cérebro humano. Há muitas dicas para te passar ainda, muito material. Mas não podemos te confundir nesse início com tanta informação. Inicie aplicando o que está aqui.

Acompanhando nosso trabalho você verá que as técnicas do funil, aliadas às copys escritas de forma correta fazem um verdadeiro milagre em seus resultados das vendas.

Parabéns, com todo esse conhecimento seu sucesso no mundo dos negócios online está só começando!

Agora você iniciou o entendimento do sistema.

Entendo que possivelmente você estava frustrado. Você estava frustrado porque ainda não sabia o por que estava “blogando”. Mas agora já pode se sentir com as energias revitalizadas, a solução nós trouxemos até você.

Você não sabe porque está usando o Facebook. Você não sabe porque está olhando para o Google Analytics.

Cada uma dessas táticas é inútil sem um sistema. E olha o sistema aqui, desvendado o mistério.

Está tudo aqui para você. Aplique hoje mesmo este sistema no seu negócio e se utilize das técnicas do Funil de Vendas Imparável. É isso mesmo, como um passo a passo, nível por nível como você viu.

Aplicando todos eles você se tornará imparável.

Quer mais informações sobre o Funil de Vendas Imparável?

Acesse agora mesmo o Programa Venda Hoje. Você verá como construir uma máquina que roda de forma automática e continua! Só para quando você quiser! Mas é claro que você irá querer ele funcionando, sempre, imparável, automático!

Junte-se à nossa comunidade de utilizadores com sucesso do FUNIL de Vendas Imparável.

Clique no link abaixo que mais uma série de segredos desvendados esperam por você.

<http://joaopaulopereira.com.br/workshop-presencial>