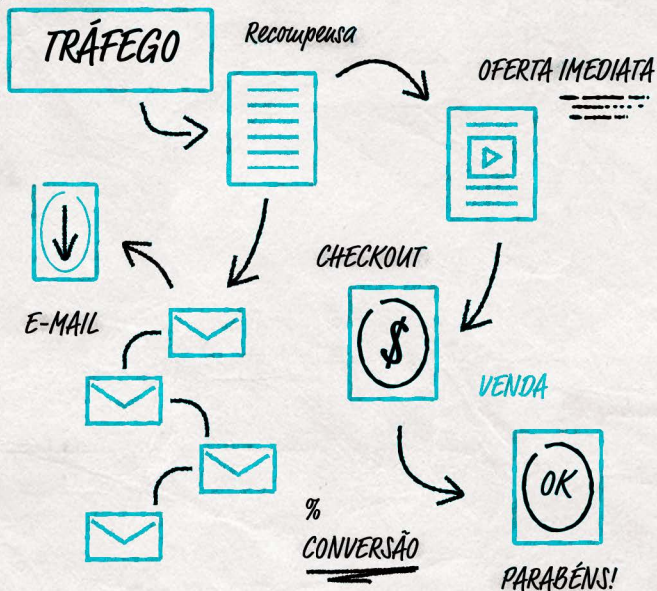




COMO CONSTRUIR UM FUNIL DE VENDAS ONLINE

PARA VENDER PRODUTOS DE TICKET BAIXO

Pago e Orgânico



INTRODUÇÃO

Se você está começando no mercado digital e não sabe muito bem por onde dar os primeiros passos para ter as primeiras vendas vindas da internet, essa ferramenta com certeza vai te ajudar muito.

O Funil de Oferta Imediata pode ser utilizado praticamente em todos os tipos de negócios. Eu digo praticamente pois não testei em todos, mas já utilizei em muitos nichos e vi sendo utilizado em muitos outros também. Tudo vai da forma como ele é utilizado.

Mas o que é um Funil de Oferta Imediata?

É bem simples. Trata-se de uma estrutura para entrega de uma recompensa digital que, ao baixar (ou tomar qualquer ação), a estrutura encaminha para uma página com uma oferta, imediatamente após o visitante da página se tornar um lead, antes mesmo de resgatar a recompensa que você anunciou.

Basicamente é ofertar algo logo de cara!

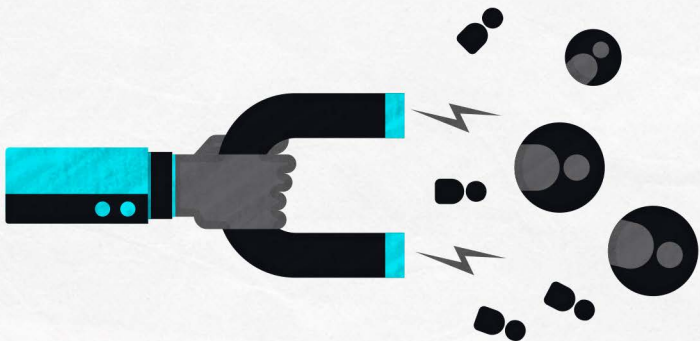
Existem os não adeptos a esse funil, por acharem que não é válido ofertar algo logo no primeiro contato com seu lead e aí está o erro!

Esse tipo de funil exige todo um contexto de aplicação, no qual a pessoa precisa já ter uma ideia de quem é você, claro, para converter melhor. Caso contrário, ele pode não converter, mas uma coisa é certa: esse lead já vai saber que você vende alguma coisa.

Ele pode não comprar na oferta imediata e depois acabar comprando e pagando mais caro!

Essa é a mágica deste funil, pois mesmo não havendo compra, você pode contar com um lead que já sabe que você vende, seja conhecimento ou qualquer outro produto.

Um exemplo de como esse funil funciona foi quando apliquei a um negócio físico. Uma escola de inglês da região onde morava, em Campinas - SP.

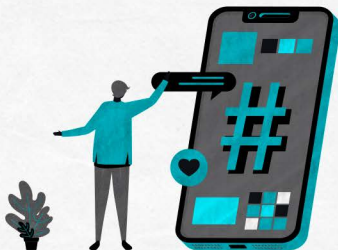


Vou te explicar como foi:

Pedi para a empresa em questão providenciar uma recompensa digital, um ebook com frases e exercícios em inglês, com áudios e tudo para praticar, realmente uma excelente recompensa para os prospectos deste negócio.

Com o e-book criado, desenvolvi uma estrutura para os visitantes baixarem e criei um belo anúncio no Facebook e Instagram. Na página eu vendia o e-book como se ele custasse algum valor mas estivesse naquele momento sendo oferecido para ele gratuitamente. Uma oferta para baixar algo gratuitamente!

Quando o visitante da página colocava seus dados para baixar o e-book (capturava o telefone também), ele já era redirecionado para uma oferta ESPECIAL somente para aquele dia. Tratava-se de um super desconto com bônus de aulas online e tudo mais (que aquela escola oferecia para os alunos), que ele poderia aproveitar. Tinha um contador de tempo naquela página e uma OFERTA IRRESISTÍVEL para que esse novo lead já aproveitasse naquele momento.



Deu muito certo e sempre estávamos trocando a oferta e a recompensa para renovar os anúncios. Convertia uma média de 15% das pessoas que chegavam naquela página. Mas acredite, para o mercado aquele resultado estava ótimo, pois o custo por aquisição de cada aluno estava saindo baixo, cerca de R\$ 50,00 reais por aluno, sendo que o curso custava R\$ 249 por mês com um contrato de 12 meses. Um total de R\$ 2.988 reais cada contrato.

Faça as contas e veja se achou legal esses números. De onde venho, esses números estavam fantásticos!! :)

Pois bem...para resumir, o que quero dizer é: funciona desde que utilizado dentro de um contexto e com uma oferta irresistível na sequência, caso contrário esse funil só vai servir para avisar seus novos leads que você está vendendo alguma coisa.

Nesse Guia Prático, você vai ter um passo a passo para implementar um funil de oferta imediata no seu negócio digital ou físico!

Espero que seja útil. :)

Dúvidas e sugestões, envie um email para suricato@mentoriadelancamento.com.br.

COMEÇANDO PELO COMEÇO

PLANEJAMENTO

O melhor jeito de começar é pelo começo e isso quer dizer pelo planejamento. Antes de qualquer construção de páginas e emails, precisamos planejar o que realmente vamos fazer para que o funil cumpra com o seu papel, que na maioria das vezes é vender!

OBJETIVO DO FUNIL

A primeira coisa que precisamos fazer é deixar claro o objetivo deste funil, ou seja, o que vamos vender no final. O funil de oferta imediata é um funil curto, geralmente utilizado para produtos ou serviços de baixo investimento, ou para dar algum desconto para pessoas que conhecem ou não o seu produto ou serviço. Pode ter ficado um pouco confuso aqui, então vou dar alguns exemplos, além do exemplo que eu dei na introdução, sobre um funil desses que eu fiz para uma (algumas na verdade) escola de inglês e deu muito certo.

Eu costumo usar uma ferramenta, de planejamento chamada 5w2h, vou mostrar como utilizo e se for interessante para você, poderá usá-la.

EXEMPLOS:

Planejando um funil para uma **Academia** usando a ferramenta **5W2H**:

O QUE?

CAMPANHA PLANO TOP de Carnaval

QUEM?

Equipe de marketing

ONDE?

Facebook, Instagram e Google na região de Campinas - SP

POR QUÊ

Para aumentar o fechamento de planos TOP

QUANDO?

Data de início: 01/02/2019 até 09/03/2019

COMO?

Divulgar um guia de exercícios e alimentação saudável de emagrecimento, ofertando, logo após o download, um cupom de desconto para o PLANO TOP da Academia.

QUANTO CUSTA?

Budget de 3mil para investimento em Facebook, Instagram e Google Rede de Pesquisa.



Aqui nesse funil a conversão será feita pelo telefone ou WhatsApp, pois o visitante da página que baixar o guia e se tornar lead, recebe uma oferta imediatamente após o cadastro, de um desconto para o plano anual da academia com muitas coisas inclusas e que geram a OFERTA IRRESISTÍVEL. Nessa página da oferta, são colocados vários gatilhos e um deles é um timer contando o tempo que essa pessoa tem para utilizar o desconto que ganhou. Ele pode clicar na hora e falar com o setor de **vendas pelo** WhatsApp, ligação, chat da página ou solicitar que receba uma ligação ou que o chame no WhatsApp. Ou seja, o lead tem todas as opções possíveis para entrar em contato com a empresa ou solicitar que uma vendedora entre em contato com ele.



Daí em diante é por conta da equipe de vendas. Pode ser configurada uma sequência de emails para conversão. E, se não converter, manter uma comunicação semanal por email, com promoções e conteúdo informativo que possam ajudar ao prospecto. E em um futuro próximo, que ele venha a se tornar um cliente.

EXEMPLOS 2:

Planejando o funil para um **Infoproduto Sobre Culinária** usando a ferramenta **5W2H**:

O QUE?

CAMPANHA PARA VENDA DE PRODUTO TICKET BAIXO

QUEM?

Equipe de marketing/Lançador/Produto

ONDE?

Facebook e Instagram

POR QUÊ?

Vender produto de ticket baixo e conseguir lista

QUANDO?

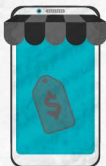
Data de início: 01/02/2019 até 28/02/2019

COMO?

Oferecer um livro de receitas gratuito com 10 receitas para fazer em casa e encantar a família. Após o cadastro, uma oferta de um curso de culinária para donas de casa, com todas as 10 receitas do livro em aulas gravadas, passo a passo e mais 12 receitas para fazer em casa, com vídeo aulas gravadas

QUANTO CUSTA?

Budget de 1mil para investimento em Facebook e Instagram.

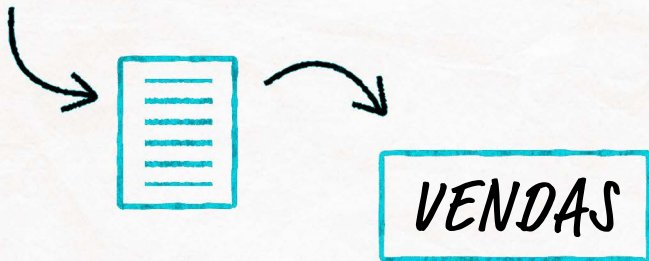


Nesse caso o funil vai funcionar para vender um produto que complementa o livro de receitas digital, no qual a pessoa vai baixar o PDF com as receitas e, logo em seguida após o cadastro, uma oferta por tempo limitado de um curso que será (ou já foi e baixou) vendido por 40% mais caro depois. O intuito é que a oferta seja IRRESISTÍVEL para gerar a compra. Se você não consegue criar uma oferta irresistível do seu infoproduto, vai ficar mais difícil de vender na oferta imediata.



Se você não sabe o que é uma oferta irresistível, você precisa conhecer melhor a sua persona. Entenda o que, para ela, seria irresistível e insira gatilhos que façam ela realmente ter o desejo de compra e ela só não vai comprar porque, naquele momento, ou não tem o dinheiro ou não te conhece suficiente e o preço do produto gerou desconforto (sentimento de perda - Vai perder se comprar e não for aquilo)

Acredito que você conseguiu entender os objetivos do Funil de Oferta Imediata, certo? Resumindo: Entrega uma recompensa e após o cadastro aparece uma oferta de algum produto ou serviço. Nas próximas páginas deste guia, você vai entender melhor como criar este funil.



HORA DE CRIAR O FUNIL

PLATAFORMAS DE AUTOMAÇÃO

Você já deve saber que, para construir seu funil, vai precisar de algumas plataformas de automação de marketing digital, certo. Tem várias no mercado, para fazer um funil com e-mails, chatbot ou whatsapp. Da pra fazer até mesmo com formulários inteligentes, falo mais sobre isso no curso completo sobre funis.

Eu vou te falar o que EU uso hoje:

Utilizo minha própria plataforma de construção de páginas (Digital Rockets), integrada com uma plataforma de email marketing (uma dessas: LeadLovers/ActiveCampaing/GetResponse), um chatbot (ManyChat para Messenger) e uma ferramenta de automação de WhatsApp (ClickZap que até o dia em que escrevi este guia, ainda está em construção na versão beta, para testes).



AÍ VAI UM CHECKLIST PARA VOCÊ

Eu particularmente, gosto muito de checklist, pois me ajuda a saber tudo que fazer e, conforme vou concluindo as tarefas, vou riscando. Fico tão feliz quando fica tudo riscado! Haha :))

A criação da estrutura de um funil não é uma tarefa das mais fáceis. Tem muitos detalhes em jogo e você vai precisar ficar atento a todos eles, pois um vacilo e você vai investir dinheiro e vai mandar o lead para o lugar errado. Ou então ele vai receber dois emails, email errado ou até pior, vai enviar um WhatsApp para o número errado e você vai receber várias reclamações por conta disso (já vi isso acontecer, é ruim, vai por mim).



SEU CHECKLIST

- ✓ Configurar a aprovar produto nas plataformas
- ✓ (hotmart, monetize, eduzz...)
- ✓ Página de cadastro para a recompensa
- ✓ Página da oferta
- ✓ Página de obrigado - cartão de crédito
- ✓ Página de obrigado - boletos
- ✓ Página de obrigado - aguardando aprovação
- ✓ Linkar as páginas
- ✓ Escrever os e-mails
- ✓ Criar os e-mails na plataforma
- ✓ Integrar as plataformas (se preciso)
- ✓ Configurar os gatilhos (explico melhor depois)
- ✓ Gravar vídeo de vendas
- ✓ Criação dos anúncios e/ou posts orgânicos
- ✓ Instalar pixels do facebook e google nas páginas
- ✓ Testar!!!

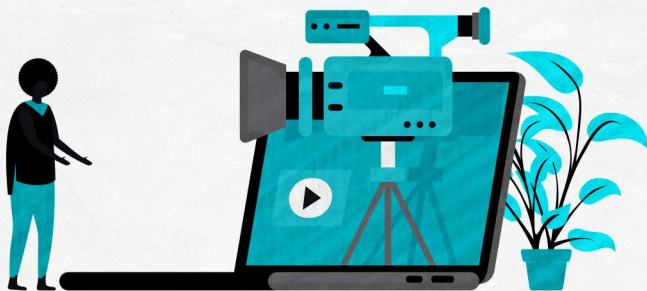
Acredito que esteja tudo aí. Quando você for criar o seu funil, veja se está faltando algo e me avise. Ficarei muito grato com a sua ajuda.

Algumas coisas importantes para você entender este checklist melhor:

Sobre configurar e aprovar um produto nas plataformas: Se você está vendendo um treinamento/curso, ou seja, um infoproduto, vai precisar cadastrar e aprová-lo em uma dessas plataformas que fazem todo o trâmite de pagamentos e entrega do acesso para as aulas ao seu novo cliente. E se você vai começar um lançamento, vai precisar cadastrar esse produto com antecipação, pois as plataformas podem levar 3 dias úteis para aprovar seu produto e ainda pode ser reprovado se conter algo que eles não entendam ou entendam como errado.



Você pode pedir aprovação do produto sem que as aulas estejam gravadas, porém precisará cadastrar todos os módulos e, pelo menos, o primeiro vídeo de apresentação e explicação de como as aulas serão entregues. Assim que o produto for aprovado, pronto... é só botar o funil pra funcionar.



Sobre as páginas: é necessário que estejam todas condizentes para que o visitante entenda claramente do que se trata, caso contrário, é din din jogado no lixo e não queremos isso, né? Ainda sobre as páginas, aconselho que tenha páginas de obrigado, aquelas que são acessadas por último, após a inscrição realizada e aqui, tem 3 páginas para criar. Aprovadas no cartão, boleto gerado e pagamento aguardando liberação. Às vezes demora para aprovar a compra, a pessoa vai para uma página e aguarda a confirmação no email.

Isso é importante, pois você poderá criar públicos no Facebook e no Google de pessoas que acessaram essas páginas e mandar um anúncio para eles, caso o boleto não seja pago ou a compra não aprovada. Não vou aprofundar nessa parte de Tráfego, mas só saiba que é necessário se você quer um funil de alta performance para lançamentos.

Para encerrar o checklist, sobre configurar os gatilhos quer dizer que, depois que você linkar todas as páginas, ajustar as sequências de email e instalar os pixels nas páginas, você vai precisar **configurar os gatilhos** que vão mover o lead da sequência em que ele está.

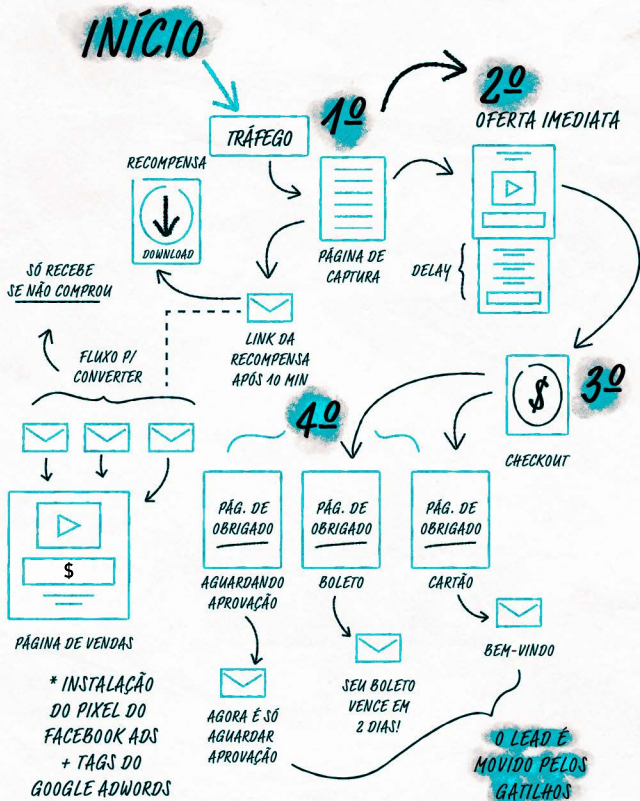


Por exemplo: digamos que o lead que viu a oferta comprou o produto que você ofertou, ele precisa ser movido de funil para receber um email de boas vindas a fim de sair da sequência de emails que vão tentar vender para ele. Imagina que chato receber email de vendas de um produto que você acabou de comprar? Não tem sentido, certo? Por isso é muito importante configurar esses gatilhos.

E não esquece, depois de tudo configurado, **TESTAR** pra saber se seu funil está todo configurado e poderá receber investimento para aparecer para cada vez mais pessoas, trazendo din din para o caixa do seu negócio. :)



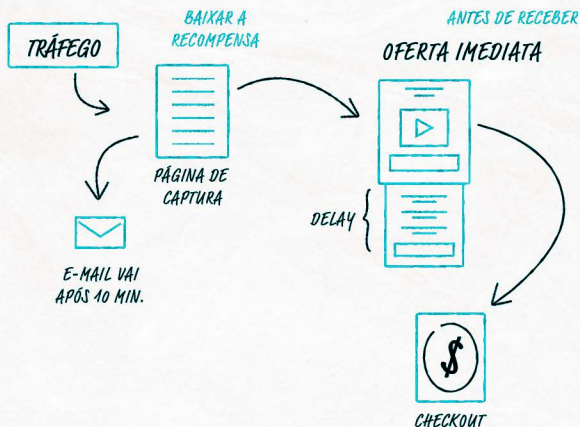
O FUNIL DE OFERTA IMEDIATA



VOU DETALHAR O FUNIL PARA VOCÊ

ENTENDER COMO COMEÇA

1ª PARTE



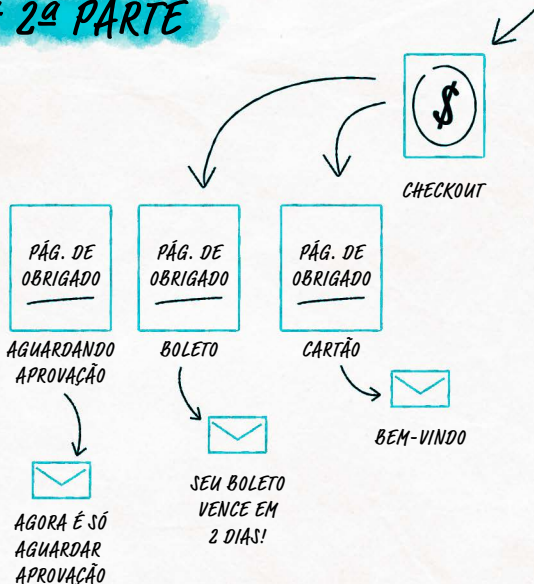
Nessa primeira parte do funil fica assim:

Tráfego >> Página de Captura (recompensa digital) >> Oferta Imediata
>> Depois disso, se houver o interesse, o lead clica no link para saber mais e cair no checkout (carrinho) para comprar o produto.

Recebe o email com link para baixar a recompensa (ou acessar, se for uma aula gratuita) após 10 minutos que ele entrou no funil.

Se o lead gostar e comprar, vai cair em uma das páginas. Na Hotmart, você configura uma página para situação. Ou seja, dependendo de como ele pagar, será direcionado para a página certa.

2ª PARTE



Essa é a sequência se o lead converter no final.

PARA QUEM NÃO COMPROU

Se o lead não converteu em cliente, você ainda tem 3 tiros que pode dar. São 3 emails com uma boa copy para conseguir converter o lead em cliente. Esses emails só serão enviados caso o lead não tenha convertido direto na página de oferta imediata. Cada email só é enviado se o lead não converteu. A partir do momento em que houve a conversão, o lead é movido para outra sequência com o primeiro email de boas vindas. Essas configurações são realizadas entre a plataforma de vendas e automação.

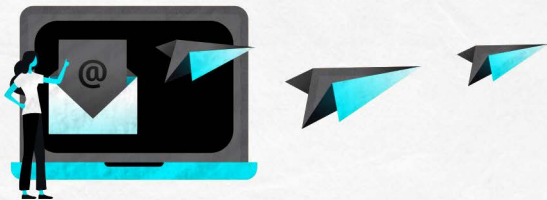


ESTRUTURA DO FUNIL

As páginas para um funil de oferta imediata são simples. O que mais importa é o funil como um todo, desde o objetivo pelo qual ele será criado até o último email enviado. Quando for desenvolver as páginas, pense na estrutura como um todo, principalmente no anúncio que você vai fazer, pois a chamada tem que ser alinhada com o que vai conter na página.

Tudo tem que fluir como um tobogã, onde o visitante deste funil sinta que tudo se encaixa e faz sentido. Um funil só NÃO converte se não fizer sentido para quem está dentro dele, concorda?

Vamos lembrar do caso que contei sobre o funil da escola que eu contei na introdução deste guia. A escola se tratava de uma franquia até bem conhecida. Quando rodavam os anúncios com uma recompensa, as pessoas baixavam e, na oferta imediata, muitas vezes era algo que ela queria e aquilo fluia como um tobogã. Chegavam à escola e fechavam as matrículas. Simples assim.



Eu estava entregando algo para pessoas que sabiam da existência dessa escola e que, muitas vezes, queriam mesmo fazer o curso, mas estavam naquela situação em que todos nós já nos encontramos:

Eu preciso fazer academia, aah.. depois eu passo lá pra ver. (Nunca foi!)

Eu preciso aprender inglês pois vai me dar aquela oportunidade que tanto quero... depois vou passar lá! (Nunca foi!)

OU

Na segunda eu vou!! (Nunca foi!)



A partir do momento em que ele preenchia um formulário e clicava em um botão dizendo: "EU QUERO MEU DESCONTO AGORA!", eu facilitava para ele esse trabalho de ir até a escola, pois a equipe comercial cuidava para que ele não deixasse mais para a outra segunda ou falar que uma hora passava lá. Lembrando que, claro, eu também dava um excelente treinamento de vendas para que elas convertessem o máximo possível. Batíamos 60% e 70% de conversão em meses de alta e em meses de baixa 50% era a média, que para esse nicho, contabilizando concorrentes, preço, localização entre outros fatores, eram taxas altíssimas!!



Antes que você se pergunte: "mas por que ele está falando de um funil que não tem nada a ver com lançamentos e nada a ver com meu negócio? Não consigo... não..." Isso foi o que sempre escutei de clientes que não tinham resultados.

Se você entender o conceito que estou passando sobre um funil, você vai conseguir replicar no seu negócio, seja ele qual for. Não sei a sua realidade hoje, mas sei que você é uma pessoa inteligente e consegue se esforçar para criar um contexto no qual seu lead vai cair no seu funil e sentir que, se ele não clicar no botão comprar, vai perder a única oportunidade que ele teve na vida!!

O conceito de todo o funil é fazer sentido para quem está vendo a oferta. Imagina se no meu anúncio prometer que vou te ensinar a fazer o tão sonhado 7 dígitos e quando você clicar, a página fala que vou te ensinar a cozinhar beterraba com ervas da Grécia (nem sei se isso existe). Entende? Para você está parecendo que não tem como alguém fazer isso, mas quando a sua persona está vendo um funil incondizente, o que se passa na cabeça dela? Então ela clica e simplesmente você a perdeu!



É simples, precisa criar um contexto para que esse lead receba a oferta e diga: "PUTZZ, PRECISO DISSO!!".

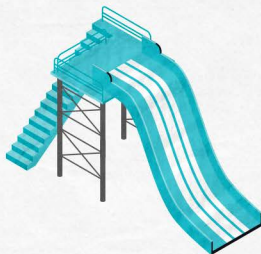
Aaah Márcio, mas como eu crio esse contexto se eu estou começando agora, não tenho audiência, não tenho produto e não tenho ainda como criar esse contexto?

Resposta: Ande duas casas para trás e comece do começo: PLANEJAMENTO. Se está faltando tudo isso aí em cima, não é hora de criar um funil de vendas.

Primeiro você precisa entender quem é sua persona e fazer todo um trabalho inicial de pesquisa e entendimento do que você vai vender, para quem e por quanto... depois disso, ainda precisa validar com conteúdos. Deu certo, cresce suas redes. Não estou aqui falando que você precisa ter 1 milhão de seguidores senão não vai vender. Se você tiver 100 pessoas ouvindo o que você tem para dizer com engajamento, você já tem mais que muitos por aí, com 100 MIL seguidores que não conseguem vender pra ninguém!!

Ou se você tem um negócio físico, que tal criar uma campanha promocional de algo onde você precisará atrair pessoas para conversar com sua equipe de vendas?

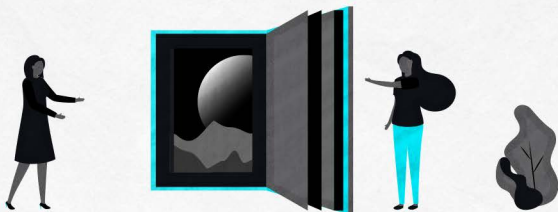
Pode ser que tenham alguns negócios que você vai ter dificuldades. Eu entendo. Aí novamente dê um passo para trás, no planejamento, e planeje qual estratégia seria melhor você utilizar. Assim minimiza o risco de errar.



MODELOS PARA COPIAR E COLAR

Preparei alguns modelos de páginas para serem utilizadas no funil de oferta imediata. Na verdade, você poderá utilizar esses modelos em qualquer funil que entregue uma recompensa digital e depois tenha uma página de vendas.

O modelo que vou disponibilizar não está pensado para uma plataforma específica, ou seja, não foi desenhado pensando ser fácil ou difícil para XX plataformas, certo?



O que você vai fazer é desenvolver a partir do conceito, assim, poderá replicar esse página em qualquer plataforma.

Eu, particularmente gosto de utilizar a Digital Rockets Builder para construção de landing pages. É nossa própria plataforma de construção de páginas e você vai poder conhecer um pouco como ela funciona. No final deste guia eu tenho um convite especial para você poder conhecer e se fizer sentido, poderá utilizar.

Vou deixar um link aqui no final desse Guia para você analisar.

MODELO 1

**E-BOOK
GRATUITO**

DESCUBRA COMO CRIAR UM FUNIL DO ABSOLUTO ZERO ATÉ A PRIMEIRA VENDA

Mesmo que você não tenha conhecimento
nenhum de marketing digital

Insira seus dados, vou enviar para seu email

EU QUERO

BAIXE AGORA O SEU EXEMPLAR E COMECE A CONSTRUIR O SEU FUNIL



LOREM IPSUM TELLUS
EUISMOD LACUS NON UT
NUNC EST ANTE,
HIMENAEOS HAC RHONCUS
BIBENDUM QUIS SEMPER
EROS ODOIO TACITI,
BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTETUR



LOREM IPSUM TELLUS
EUISMOD LACUS NON UT
NUNC EST ANTE,
HIMENAEOS HAC RHONCUS
BIBENDUM QUIS SEMPER
EROS ODOIO TACITI,
BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTETUR



LOREM IPSUM TELLUS
EUISMOD LACUS NON UT
NUNC EST ANTE,
HIMENAEOS HAC RHONCUS
BIBENDUM QUIS SEMPER
EROS ODOIO TACITI,
BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTETUR

Neste E-book você vai descobrir como criar um funil
de alta conversão. Insira seus dados para receber por email

EU QUERO

SOBRE O AUTOR/EMPRESA



LOREM IPSUM TELLUS EUISMOD LACUS NON UT NUNC EST ANTE, HIMENAEOS HAC
RHONCUS BIBENDUM QUIS SEMPER EROS ODOIO TACITI, BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTETUR HABITASSE IPSUM LACINA. SAPEN ETIAM A PELLENTESQUE
NETUS LAOREET MORBI PHARETRA BIBENDUM MATTS TURPIS VENENATIS PER, VEL.

AENEAN, CLASS PULVINAR SAPEN CONSEQUIAT CONVALLIS NISI, PHARETRA LAOREET
COMMOD, FACILIS A PRIMIS NIBI ELIT POTENTI PRETIUM PRAESEAN, IN
RHONCUS ORNARE SCLEERSISQUE MOLESTIE ETIAM MALESUADA, NISI SOLLECTUDIN
NEQUE DUIS IPSUM DIAM CONVALLIS VENICULA NISI VEL CURAE QUISQUE MAGNA
FERMENTUM NAM, MASSA QUAM MI LOBORTIS AUCTOR TORTOR VELIT ALIQUAM DIAM
CONDIMENTUM TACITI CURAE JUSTO, CLASS SAGITTIS VESTIBULUM POSUERE
ADIPSCINDI LIBERI NOSTRA SED ALIQUET ELEMENTUM AUGUE, SCLEERSISQUE RUTRUM
SEMPER DONEC MAGNA MALESUADA SOLLECT

SEU LOGO

Políticas de privacidade | Termos de uso
Copyright 2019 - Todos os direitos reservados

REDES SOCIAIS

MODELO 2

**E-BOOK
GRATUITO**

DESCUBRA COMO CRIAR UM FUNIL DO ABSOLUTO ZERO ATÉ A PRIMEIRA VENDA

Mesmo que você não tenha conhecimento
nenhum de marketing digital

Insira seus dados, vou enviar para seu email

EU QUERO

BAIXE AGORA O SEU EXEMPLAR E COMECE A CONSTRUIR O SEU FUNIL

LOREM IPSUM TELLUS
EUISMOD LACUS NON UT
NUNC EST ANTE,
HIMENAEOS HAC RHONCUS
BIBENDUM QUIS SEMPER
EROS ODIO TACIT,
BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTETUR



Neste E-book você vai descobrir como criar um funil
de alta conversão. Insira seus dados para receber por email

EU QUERO

SOBRE O AUTOR/EMPRESA



LOREM IPSUM TELLUS EUISMOD LACUS NON UT NUNC EST ANTE, HIMENAEOS HAC
RHONCUS BIBENDUM QUIS SEMPER EROS ODIO TACIT, BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTETUR HABITASSE IPSUM LACINA. SAPEN ETIAM A PELLENTESQUE
NETUS LAOREET MORBI PHARETRA BIBENDUM MATTIS TURPIS VENENATIS PER, VEL
AENEAN, CLASS PULVINAR SAPEN CONSEQUIAT CONVALLIS NISI, PHARETRA LAOREET
COMMODO, FACILIS A PRIMIS NIBI ELIT POTENTI PRETIUM PRAESENT AENEAN, IN
RHONCUS ORNARE SCLEERSQUE MOLESTIE ETIAM MALESUADA, NISI SOLLICITUDIN
NEQUE DUIS IPSUM DIAM CONVALLIS VENICULA NISI VEL CURAE QUISQUE MAGNA
FERMENTUM NAM, MASSA QUAM MI LOBORITIS AUCTOR TORTOR VELT ALIQUAM DIAM
CONDIMENTUM TACITI CURAE JUSTO, CLASS SAGITTIS VESTIBULUM POSUIERE
ADIPISCON LIBEROI NOSTRA SED ALIQUET ELEMENTUM AUGUE, SCLEERSQUE RUTRUM
SEMPER DONEC MAGNA MALESUADA SOLLICIT

SEU LOGO

Políticas de privacidade | Termos de uso
Copyright 2019 - Todos os direitos reservados

REDES SOCIAIS

O conceito da página de optin, onde você vai capturar o lead para depois mandar para a página da oferta, é bem simples. Você precisa vender a recompensa. O maior erro que eu vejo nas pessoas que estão começando é achar que o visitante da página vai querer baixar de qualquer jeito só porque é gratuito, e não é mais assim! As coisas mudaram e o CPL (Custo Por Lead) não é mais o mesmo.

Crie uma oferta para vender uma recompensa que é gratuita. Sua conversão será mais alta!



DESCUBRA COMO CRIAR UM FUNIL DO ABSOLUTO ZERO ATÉ A PRIMEIRA VENDA

Mesmo que você não tenha conhecimentos nenhum de marketing digital

Insira seus dados, vou enviar para seu email

EU QUERO

MENSAGEM CLARA!

BAIXE AGORA O SEU EXEMPLAR E COMECE A CONSTRUIR O SEU FUNIL

LOREM IPSUM TELLUS
EUSMOD LACUS NON UT
NUNC EST ANTE,
HIMENAEOS HAC RHONCIS
BIBENDUM QUIS SEMPER
EROS QDIO TACITI,
BLANDIT TORQUENT NUNC
EGESTAS CONSECTEUR



VÍDEO EXPLICATIVO

Neste E-book você vai descobrir como criar um funil de alta conversão. Insira seus dados para receber por email

EU QUERO

CTA
(Chamada para Ação)

SOBRE O AUTOR/EMPRESA

LOREM IPSUM TELLUS EUSMOD LACUS NON UT NUNC EST ANTE, HIMENAEOS HAC RHONCIS BIBENDUM QUIS SEMPER EROS QDIO TACITI, BLANDIT TORQUENT NUNC EGESTAS CONSECTEUR NUNC EST ANTE, HIMENAEOS HAC RHONCIS BIBENDUM QUIS SEMPER EROS QDIO TACITI, BLANDIT TORQUENT NUNC EGESTAS CONSECTEUR NUNC EST ANTE, HIMENAEOS HAC RHONCIS BIBENDUM QUIS SEMPER EROS QDIO TACITI, BLANDIT TORQUENT NUNC EGESTAS CONSECTEUR NUNC EST ANTE, HIMENAEOS HAC RHONCIS BIBENDUM QUIS SEMPER EROS QDIO TACITI, BLANDIT TORQUENT NUNC EGESTAS CONSECTEUR



SOBRE EMPRESA OU AUTOR

SEU LOGO

Políticas de privacidade | Termos de uso
Copyright 2019 - Todos os direitos reservados

REDES SOCIAIS

RODAPÉ

PARABÉNS! SEU EXIBIR VAI CHEGAR HOJE!
 SOU ESPECIALISTA EM 10 MINUTOS
 Crie uma conta, insira o seu código
 e vá ao final, então você QUERERÁ saber mais!



TEMPO PARA ESCOLHER ESTA OFERTA!
 03 10:37:29

12x de **R\$ 14,70**

ou de R\$ 143,00 à vista

EU QUERO!

COLOQUE AQUI DESTAQUE OS BENEFÍCIOS
 FOCANDO EM PROVAR QUE A TRANSFORMAÇÃO É REAL



COLOQUE AQUI DE MÓDULO QUE O SEU
 PRODUTO TEM NO CASO DE INFOPRODUTOS!



12x de **R\$ 14,70**

ou de R\$ 143,00 à vista

EU QUERO!

O QUE MAIS VAISE VAI TER COM ESSE TREINAMENTO
 BÔNUS!



12x de **R\$ 14,70**

ou de R\$ 143,00 à vista

EU QUERO!

O QUE ESTÃO FALANDO DESSE TREINAMENTO
 DEPOIMENTOS - SE INCLUIR



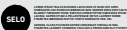
CONTATE AQUI A SUA
 HISTÓRIA

Seu nome e sobrenome
 Seu e-mail
 Seu telefone
 Seu endereço
 Seu CEP
 Seu estado
 Seu país



SEU NOME

PROGRAMA ZERO RISCO
 GARANTIA DE SATISFAÇÃO POR 15 DIAS



TEMPO PARA ESCOLHER ESTA OFERTA!
 03 10:37:29

12x de **R\$ 14,70**

ou de R\$ 143,00 à vista

EU QUERO!

FAQ

PERGUNTAS DO MEU PÚBLICO



PERGUNTAS DO MEU PÚBLICO



PERGUNTAS DO MEU PÚBLICO



SEU LOGO

Redes Sociais

REDES SOCIAIS

Esse é um modelo de página de vendas que eu utilizo para fazer uma oferta imediata. Na verdade essa estrutura serve para qualquer tipo de produto ou negócio, pois tem todos os elementos necessários para uma boa conversão.

Primeira dobra com o vídeo explicando o que vai acontecer, vários CTAs espalhados entre os blocos, módulos (no caso de treinamento online ou presencial), depoimentos, bônus, contador para escassez e selo de garantia.

Pode ainda acrescentar alguns elementos de autoridade, como entrevistas para portais ou algo do gênero.

Claro que é possível inserir mais elementos nessa página caso seja necessário, mas aí você pode fazer de acordo com o seu negócio.

Esse é um modelo que uso muito para vendas de treinamentos online

Para encerrar esse Guia Prático, quero lembrar do que é mais importante no mundo das vendas.

São inúmeros fatores que colaboram para que você tenha uma boa taxa de conversão no seu funil, mas a mais importante é a energia que você coloca naquilo que faz.

Sua energia, sua vontade de fazer algo onde sua persona realmente enxergue valor. Entenda o quanto você se dedicou para fazer aquilo e que foi feito pensando nos problemas dela e não no seu ego ou em simplesmente fazer por fazer.



O maior gatilho na hora de entregar uma recompensa é o gatilho da reciprocidade. Que a sua persona entenda que você se dedicou para entregar algo que realmente agregasse valor para ela, uma recompensa e não uma "isca digital". Não estamos pescando, estamos conquistando e entregando valor. Estamos transformando um sonho em realidade, estamos conduzindo nossa persona do ponto A ao ponto B. Mesmo que sua recompensa faça ela percorrer um caminho que é pequeno para você, saiba que para ela é uma ENORME conquista.

Tente pensar sempre com a cabeça da sua persona.



Espero que este guia seja útil para você. Prometo revisá-lo e trazer novas versões atualizadas conforme eu for testando novas estratégias.

Um abraço e fique com Deus! :)

Suricato Digital