



WORKBOOK

AUTOMAÇÕES MAGNÉTICAS

AULA 8

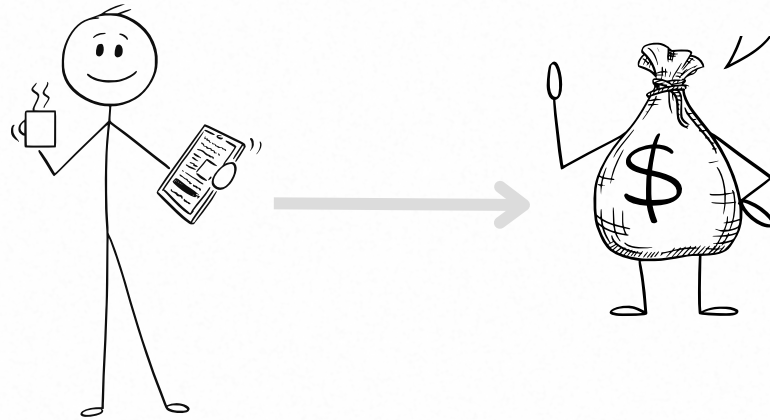
Recapitulando

- Você já aprendeu a automatizar o WhatsApp, Instagram e E-mail.
- Você aprendeu como interligar essas ferramentas usando WebHooks.
- Você aprendeu e testou várias automações com funções diferentes
- Você teve 3 missões para completar.

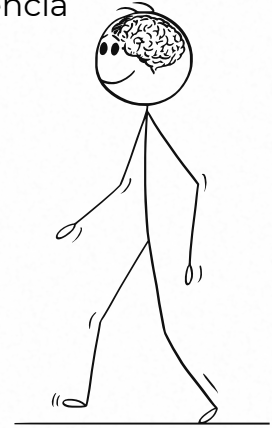
Ao final dessa aula:

- Você vai descobrir por que algumas empresas não dão certo, enquanto outras prosperam.
- Você vai ter um modelo validado de Funil de Vendas para captação de Clientes
- Você vai entender a metodologia escalável de captação de Clientes
- Você vai sair com seu Funil planejado.

Definição de Funil de Vendas



O processo no qual as pessoas passam até adquirir um produto ou serviço
Eu gosto de chamar de Despertador de Consciência



Se imagine na seguinte situação

1. Você está andando pelo centro de sua cidade...
2. Você passa em uma vitrine e vê uma oferta...
3. Você entra na loja e decide experimentar...
4. Você gosta e compra o produto....

O que acabou de acontecer?

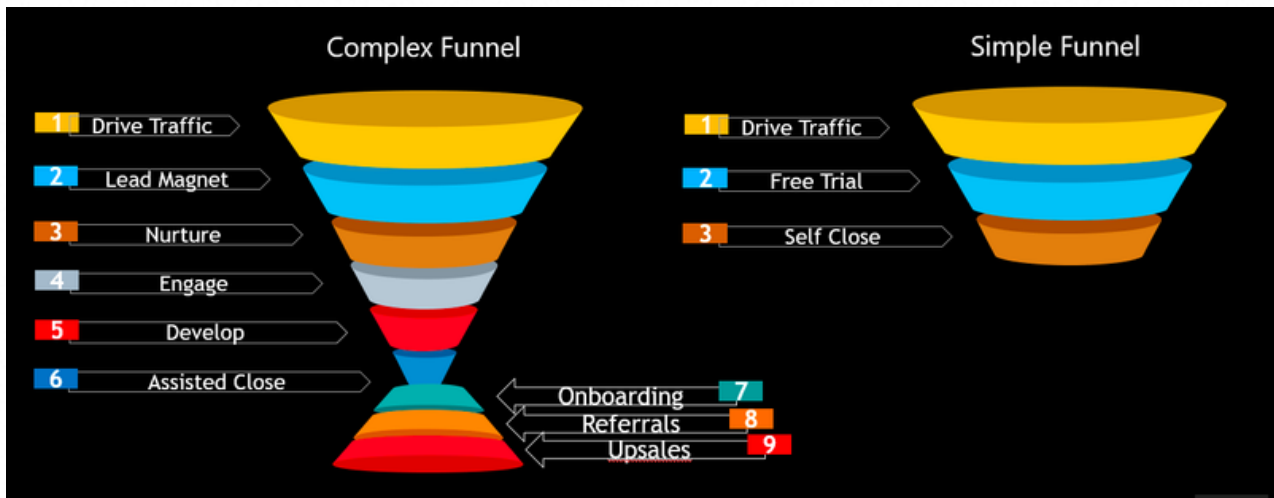
Você saiu de casa com o objetivo de comprar?



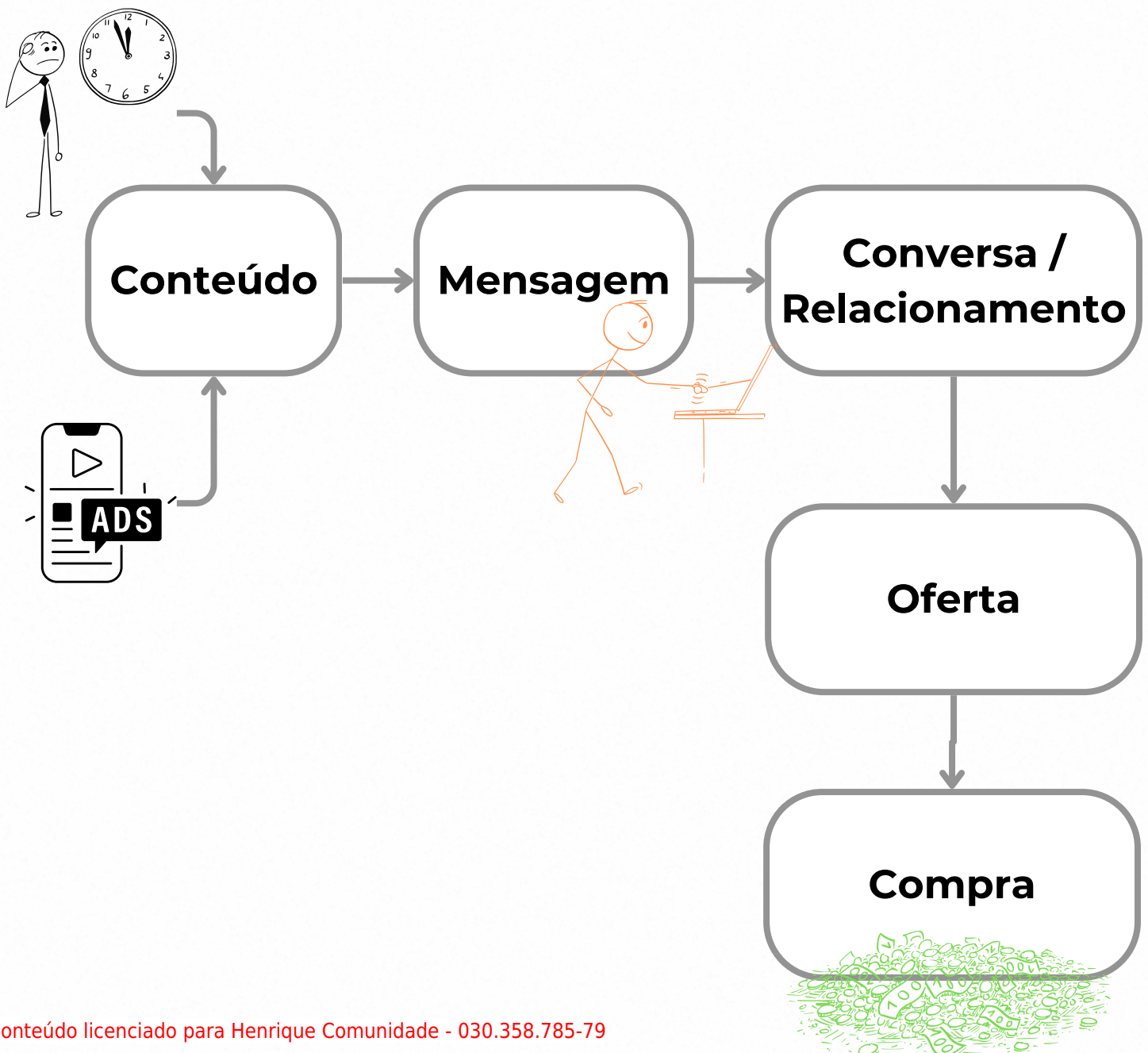
1. Chamar atenção
2. Reter atenção
3. Despertar desejo
4. Elevação de nível de consciência
5. Ação de compra



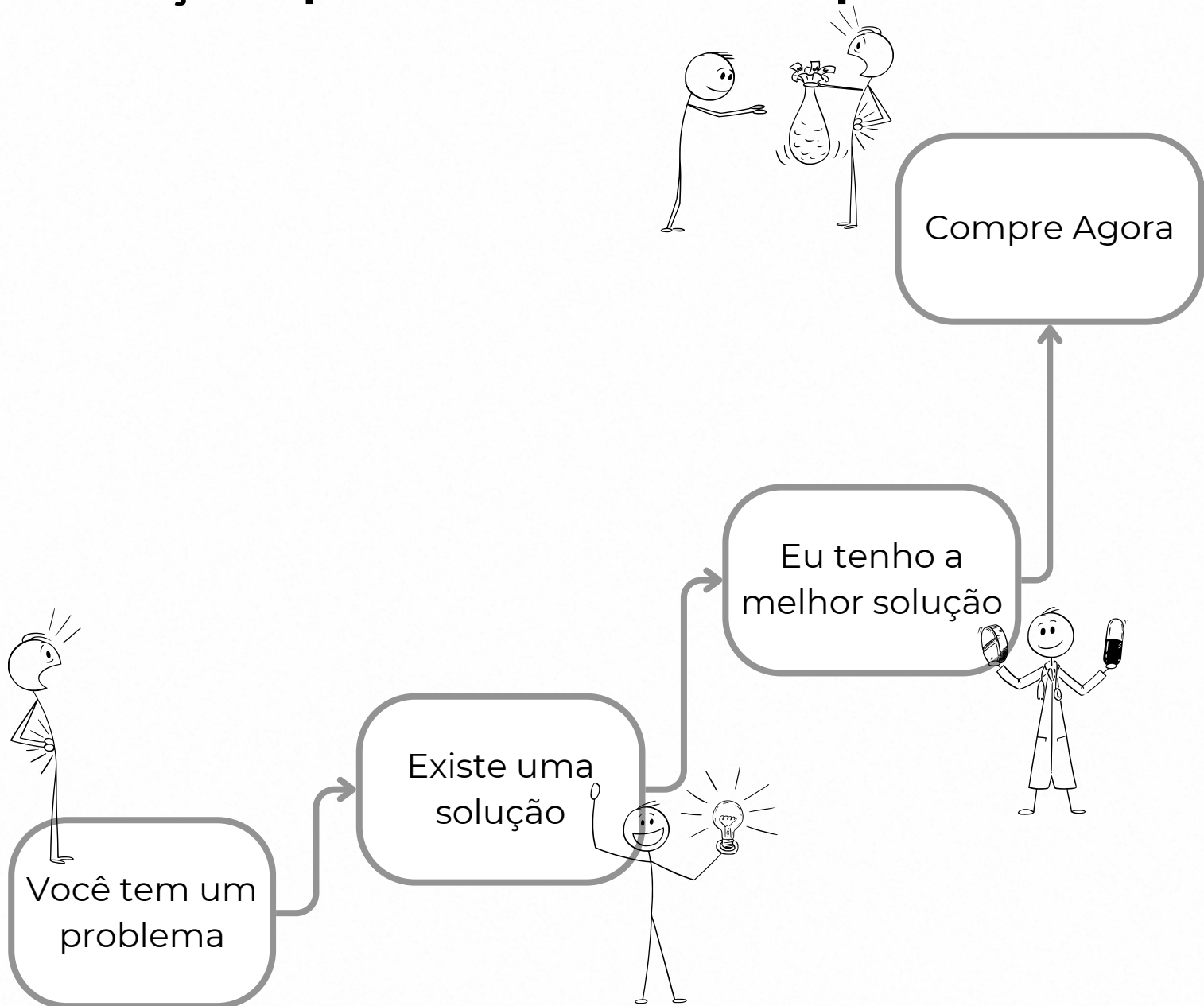
Modelo de Funil Padrão



Como isso é feito nas Redes Sociais?



Faça as pessoas caminharem pelo Funil



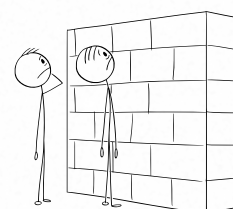
Os 3 tipos de Pessoas - Inconscientes

- **Não sabe** quem tem um problema
- **Não sabe** que existem soluções
- **Não sabe** que existem produtos
- Não tem interesse em comprar



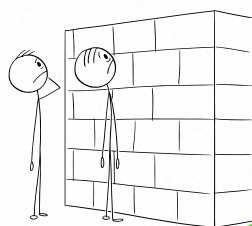
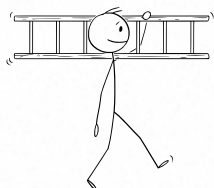
Os 3 tipos de Pessoas - Conscientes do Problema

- **Sabe** que tem um problema
- **Nunca** foi atrás da soluções
- **Não sabe** que existem produtos
- Não tem interesse em comprar



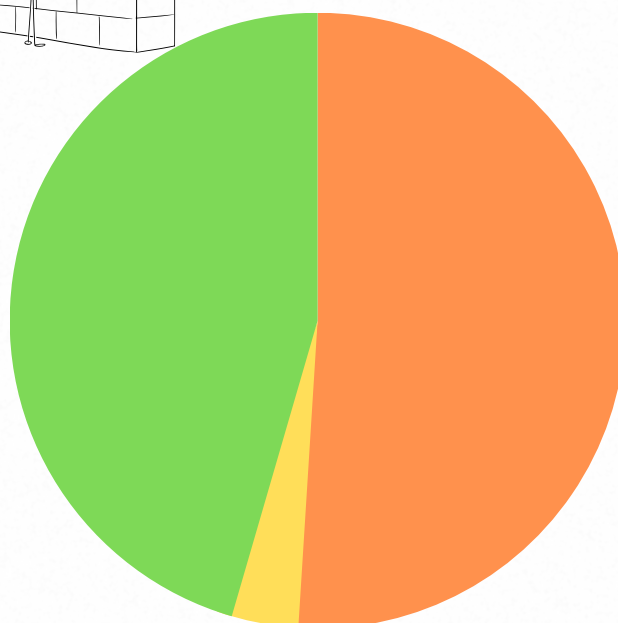
Os 3 tipos de Pessoas - Conscientes da Soluções

- **Sabe** que tem um problema
- **Sabe** que existem a soluções
- Está postergando ir atrás
- Compra por urgência e escassez



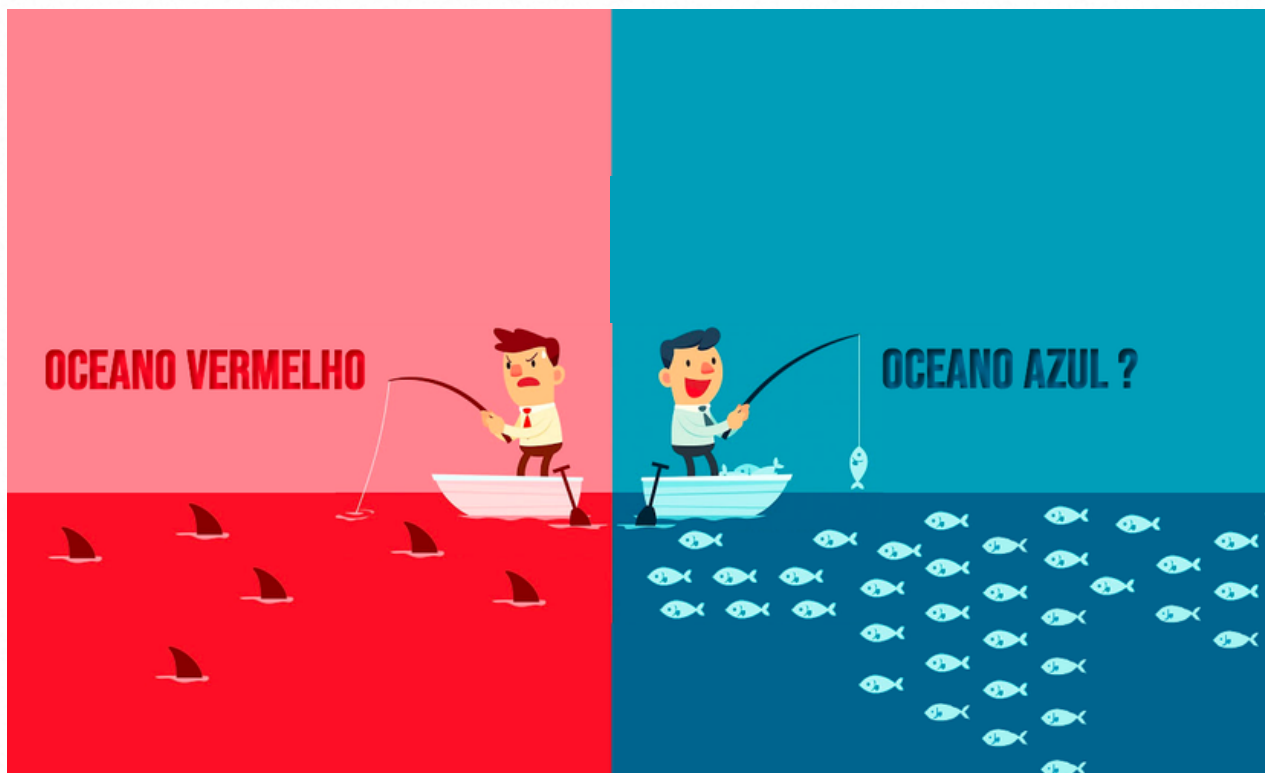
Conscientes do Problema
45.5%

Inconscientes do Problema
51%



Conscientes das Soluções
3.5%

Estratégia do Oceano



Missão - Bolando seu Funil de Vendas

1. Quem eu quero ter como cliente?
2. Em que eu quero focar?
3. Em que eu sou bom?

Escolha o perfil do seu cliente

Dê um nome a ele, idade, local onde mora, renda média mensal, escolaridade, sexo, interesses, desejo na vida, 3 problemas que geralmente enfrenta

Defina 3 áreas, escolha apenas 1 para começar

Missão - Bolando seu Funil de Vendas

- Como vou atrair clientes?
- Qual Canal de aquisição eu mais me identifico?
- Qual Canal de aquisição eu consigo pagar?
- Qual Canal de aquisição eu estou disposto a fazer?

Liste 3 canais. Escolha apenas 1 para começar

Quais conteúdos/anúncio chamam a atenção do meu cliente ideal?

- 3 Títulos/ Headlines
- 3 Imagem, localização
- 3 Vídeos e 3 templates

Escreva 10 conteúdos que chama a atenção do seu cliente

Passo a Passo de como Prestar serviço

- 1. Escolha o nicho em que quer trabalhar
- 2. Defina seu cliente ideal
- 3. Faça a prospecção do seu cliente ideal (se for médicos, encontre médicos no Instagram/Facebook/hotmart/google/empresas presenciais que não tem automação no consultório, infoproduto ou empresa e ofereça seu serviço (ads, criação de conteúdo, mensagem), marque uma Call de Fechamento - Aula#17 - Fechando Seu Primeiro Contrato de Funil)
- 4. Faça para esse cliente e prospecte mais e escale sua prestação de serviço.

Fazendo junto com você

- Médicos. (Nutrologas).
- Criar automações de Instagram
- Dr. Cleber Barros, morumbi em são paulo, 46, R\$23.000, Ens, superior Completo, Pós Graduação. Masculino.
- Interesse 1 - Crescimento Online
- Interesse 2 - Golf
- Interesse 3 - Tecnologia
- Desejo 1 - Passar mais tempo com os filhos.
- Desejo 2 - Morar em um condominio fechado.
- Desejo 3 - Passar 6 meses morando na França.
- Problema 1 - Enfrenta muito transito.
- Problema 2 - Sofre muito stress durante o trabalho.
- Problema 3 - Filhos bravos, Trabalhou o dia inteiro e não deu atenção aos filhos.

Me identifico com YouTube.

Facebook Ads - 1 Dolar por dia.

Criar conteúdo no Instagram, Ads.

Criar conteúdo e ads no Pinterest. (casas, Viagens)

Fazendo junto com você

- Crio um vídeo em frente a um condomínio fechado da região.
 - Crio um vídeo um jaleco.
 - Crio um vídeo em um campo de golf, como se estivesse descansando.
 - Crio um vídeo, seus filhos vem e te abraçam, e dizem que te amam.
-
- Imagens - Cobrinha da medicina
 - Imagens - Estetoscópio
 - Imagens - Engarrafamento. (Você enfrenta isso todo dia?).
-
- Headlines - Passa pouco tempo com seus filhos?
 - Headlines - Hey Dr, gostaria de ter mais tempo livre?
 - Headlines - Hey Dr, muito estresse e pouco paciente?
 - Headlines - Hey dr, passa muito tempo no trabalho e pouco tempo com os filhos?
-
- "Aplicativos que todo médico deve ter no celular"
 - 1 - Notion - organização
 - 2 - Wpp Business.
 - 3 - Manychat, ChatFunnel - Para você acompanhar o engajamento dos seus pacientes.,

Monte o seguinte Funil de Instagram

- Poste no instagram conteúdos com as chamadas anteriores
- Chame seus leads para a automação através do Post
- Crie uma automação que entregue algo gratuito para o lead
- Oferte uma consultoria gratuita para o Lead, 3h depois dele baixar a Isca de Valor

