

[esse conteúdo some em 3h]

Como conseguir 3-4 clientes de mentoria de R\$ 5.000+, ainda essa semana

(aprenda hoje, execute amanhã,
recolha o dinheiro \$\$\$ na quinta)

O conteúdo de hoje será bem direto ao ponto e prático.

Existe uma estratégia capaz de gerar 3-4 clientes de mentoria por semana.

Essa estratégia se baseia em um conceito muito simples que eu chamo de:

ENTREGA 100x

Basicamente as pessoas pagarão um valor e "receberão" 100x esse valor em forma de acesso.

Se você é um mentor, qual é o maior valor que você pode oferecer alguém?

Sua atenção individualizada.

É isso que você fará nessa estratégia.

Deixe-me explicar como funciona:

Em palavras simples você deve vender uma experiência de mentoria com você.

Mas aqui vem o segredo. As pessoas não querem comprar uma experiência de mentoria, então, você deve embalar isso de outra forma. Veja como:

Passo 1: Você fará um story convidando as pessoas para resolverem **um problema específico com você**. Coloque limite de vagas. Fica algo assim:

"Estou procurando alguns cases rápidos então pensei em fazer algo diferente. Vou abrir uma call no zoom na próxima quinta-feira. Restrito a apenas 10 participantes. Nesta call eu conversarei individualmente com cada 1 e darei um direcionamento claro para que você possa [O QUE ELES QUEREM] ainda essa semana

Vou cobrar um valor simbólico de R\$ 100 para garantir seu comparecimento (que você pode pedir de volta ao final se sentir que eu não te ajudei)"

Passo 2: Durante a reunião você deve usar os 20-30min iniciais para reforçar seu big ideia/discurso e o tempo restante você deve estar conversando com as pessoas.

Você ouvirá cada participante com atenção e irá responder as dúvidas como se ele tivesse te pagando R\$ 100.000,00

A grande sacada dessa estratégia é que as pessoas vão te ver em ação como mentor. O nível de confiança em você subirá.

As pessoas só pagam mentoria de quem confiam.

Para que isso funcione bem, é importante que você mantenha a reunião com no máximo 10 participantes.

Passo 3: Combine um horário para o pitch.

No início da reunião diga como irá funcionar.

"Seguinte, primeiro eu vou explicar xyz, depois eu vou começar a atender cada um individualmente, às 20h eu vou apresentar a vocês como funciona xyz e, na sequência, continuarei atendendo a todos. Ninguém sairá sem resposta."

A sacada aqui é você fazer o pitch e voltar ao conteúdo. Desta maneira você pode começar a referenciar as respostas a sua mentoria.

"olha, você deve fazer [DÊ O DIRECIONAMENTO]... inclusive no módulo 2 da mentoria eu falo exatamente como você pode..."

Deixar esse loop aberto aumentará o desejo.

Passo 4: Faça follow-up 1:1

(faça anotações de cada participante)

Quanto encerrar a reunião envie mensagens individuais para cada um.

Use áudio, comente sobre o cenário dele e faça novamente o convite para sua mentoria. Caso ele não tenha aplicado.

"Fala Fulano, obrigado pela participação gostei muito do nosso papo. O que você me trouxe sobre [CENÁRIO DELE], está bem fácil de resolver como te falei. Inclusive você também pode [ADICIONE MAIS UM VALOR]"

Espera ele responder

"Vi aqui que você não preencheu a aplicação. Porém, eu acho que você tem muito perfil dos meus cases. Então, tenho que perguntar: Faltou algo para você avançar?"