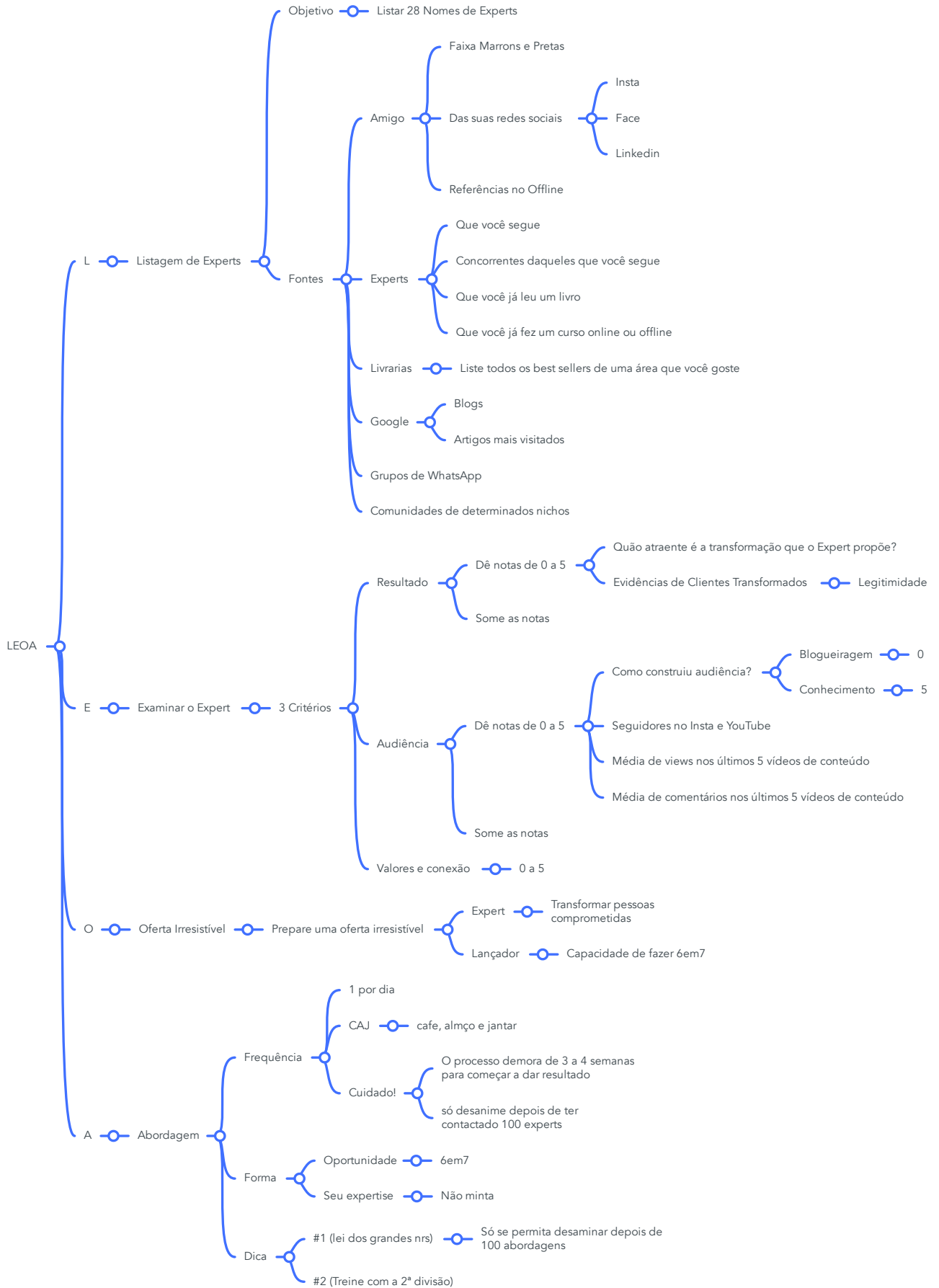


Metodo Leoa



Metodo Leoa

1. LEOA

1.1. L

1.1.1. Listagem de Experts

1.1.1.1. Objetivo

1.1.1.1.1. Listar 28 Nomes de Experts

1.1.1.2. Fontes

1.1.1.2.1. Amigo

1.1.1.2.1.1. Faixa Marrons e Pretas

1.1.1.2.1.2. Das suas redes sociais

1.1.1.2.1.2.1. Insta

1.1.1.2.1.2.2. Face

1.1.1.2.1.2.3. LinkedIn

1.1.1.2.1.3. Referências no Offline

1.1.1.2.2. Experts

1.1.1.2.2.1. Que você segue

1.1.1.2.2.2. Concorrentes daqueles que você segue

1.1.1.2.2.3. Que você já leu um livro

1.1.1.2.2.4. Que você já fez um curso online ou offline

1.1.1.2.3. Livrarias

1.1.1.2.3.1. Liste todos os best sellers de uma área que você goste

1.1.1.2.4. Google

1.1.1.2.4.1. Blogs

1.1.1.2.4.2. Artigos mais visitados

1.1.1.2.5. Grupos de WhatsApp

1.1.1.2.6. Comunidades de determinados nichos

1.2. E

1.2.1. Examinar o Expert

1.2.1.1. 3 Critérios

1.2.1.1.1. Resultado

1.2.1.1.1.1. Dê notas de 0 a 5

1.2.1.1.1.1.1. Quão atraente é a transformação que o Expert propõe?

1.2.1.1.1.1.2. Evidências de Clientes Transformados

1.2.1.1.1.1.2.1. Legitimidade

1.2.1.1.1.2. Some as notas

1.2.1.1.2. Audiência

1.2.1.1.2.1. Dê notas de 0 a 5

1.2.1.1.2.1.1. Como construiu audiência?

1.2.1.1.2.1.1.1. Blogueiragem

1.2.1.1.2.1.1.1.1. 0

1.2.1.1.2.1.1.2. Conhecimento

1.2.1.1.2.1.1.2.1. 5

1.2.1.1.2.1.2. Seguidores no Insta e YouTube

1.2.1.1.2.1.3. Média de views nos últimos 5 vídeos de conteúdo

1.2.1.1.2.1.4. Média de comentários nos últimos 5 vídeos de conteúdo

1.2.1.1.2.2. Some as notas

1.2.1.1.3. Valores e conexão

1.2.1.1.3.1. 0 a 5

1.3. O

1.3.1. Oferta Irresistível

1.3.1.1. Prepare uma oferta irresistível

1.3.1.1.1. Expert

1.3.1.1.1.1. Transformar pessoas comprometidas

1.3.1.1.2. Lançador

1.3.1.1.2.1. Capacidade de fazer 6em7

1.4. A

1.4.1. Abordagem

1.4.1.1. Frequência

1.4.1.1.1. 1 por dia

1.4.1.1.2. CAJ

1.4.1.1.2.1. café, almoço e jantar

1.4.1.1.3. Cuidado!

1.4.1.1.3.1. O processo demora de 3 a 4 semanas para começar a dar resultado

1.4.1.1.3.2. só desanime depois de ter contactado 100 experts

1.4.1.2. Forma

1.4.1.2.1. Oportunidade

1.4.1.2.1.1. 6em7

1.4.1.2.2. Seu expertise

1.4.1.2.2.1. Não minta

1.4.1.3. Dica

1.4.1.3.1. #1 (lei dos grandes nrs)

1.4.1.3.1.1. Só se permita desaminar depois de 100 abordagens

1.4.1.3.2. #2 (Treine com a 2ª divisão)