



# 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. cafe, almço 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 nr)

1.4.1.3.1.1. Só se permita desaminar depois de 100 abordagens

1.4.1.3.2. #2 (Treine com a 2<sup>a</sup> divisão)