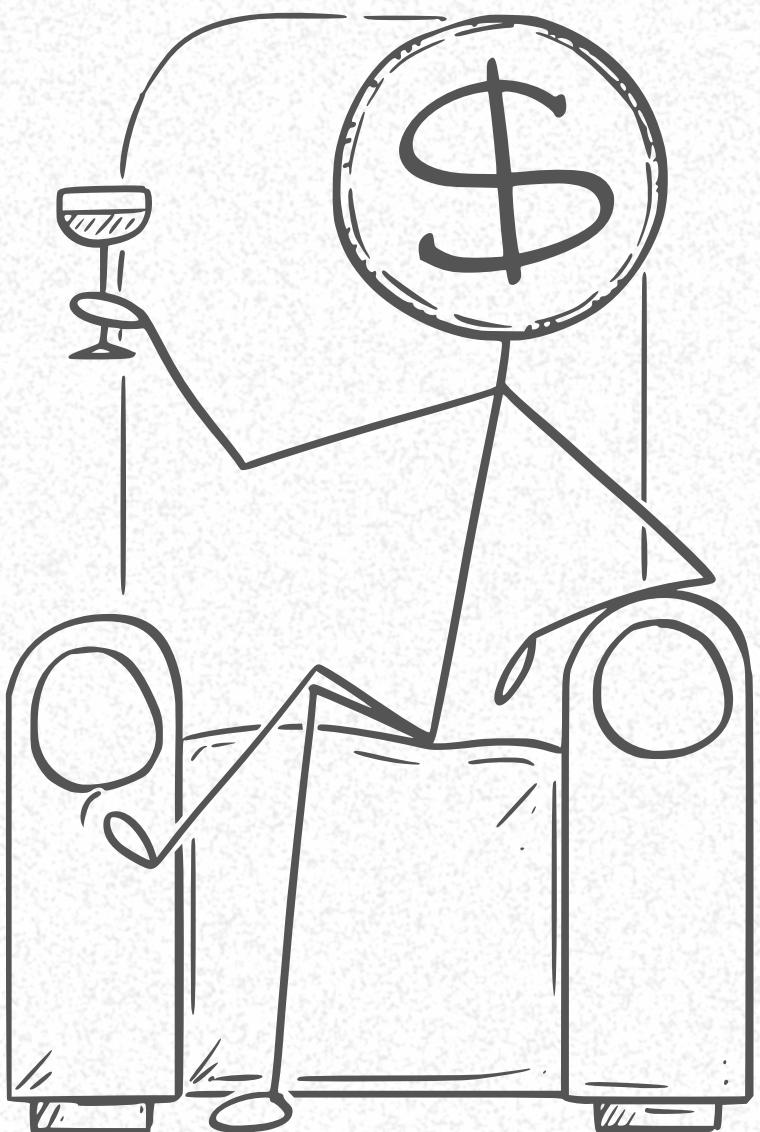


AO VIVO

AULA #14  
**HIGH TICKET**  
O SEGREDO DA ESCALA



# O que é um produto High Ticket?

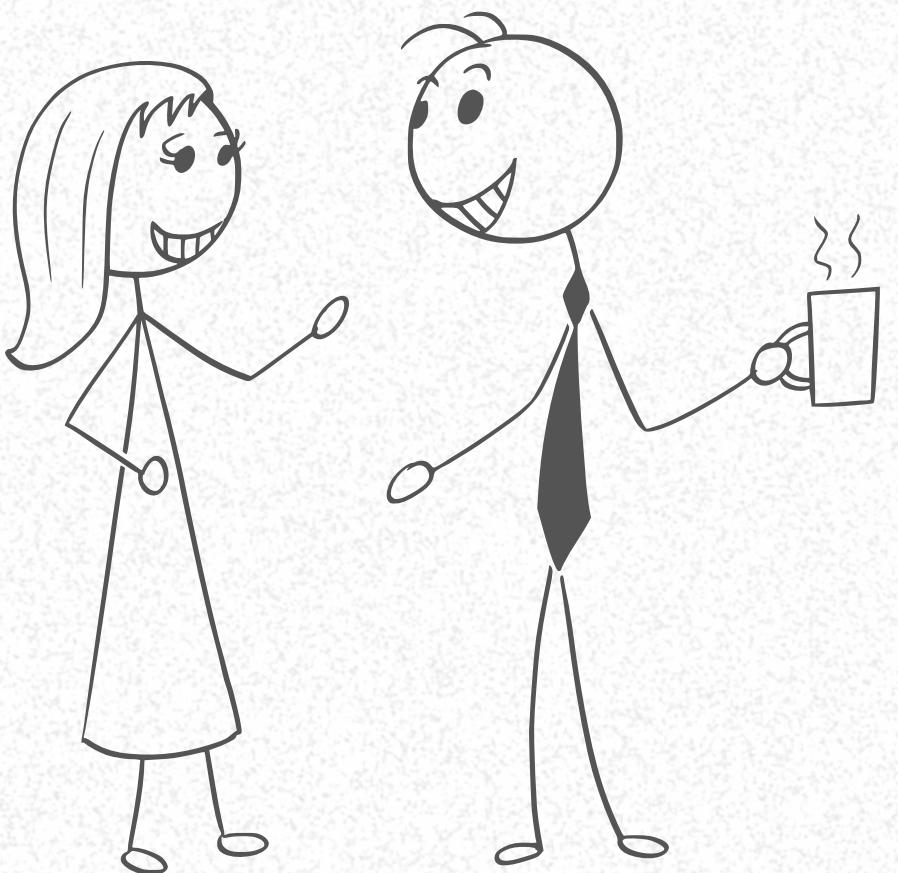


**É um produto caro, acima de 5k por ano;**  
**Alto Valor agregado;**  
**Topo da Escada de Valor;**  
**Alta proximidade com o mentor;**  
**Experiência;**

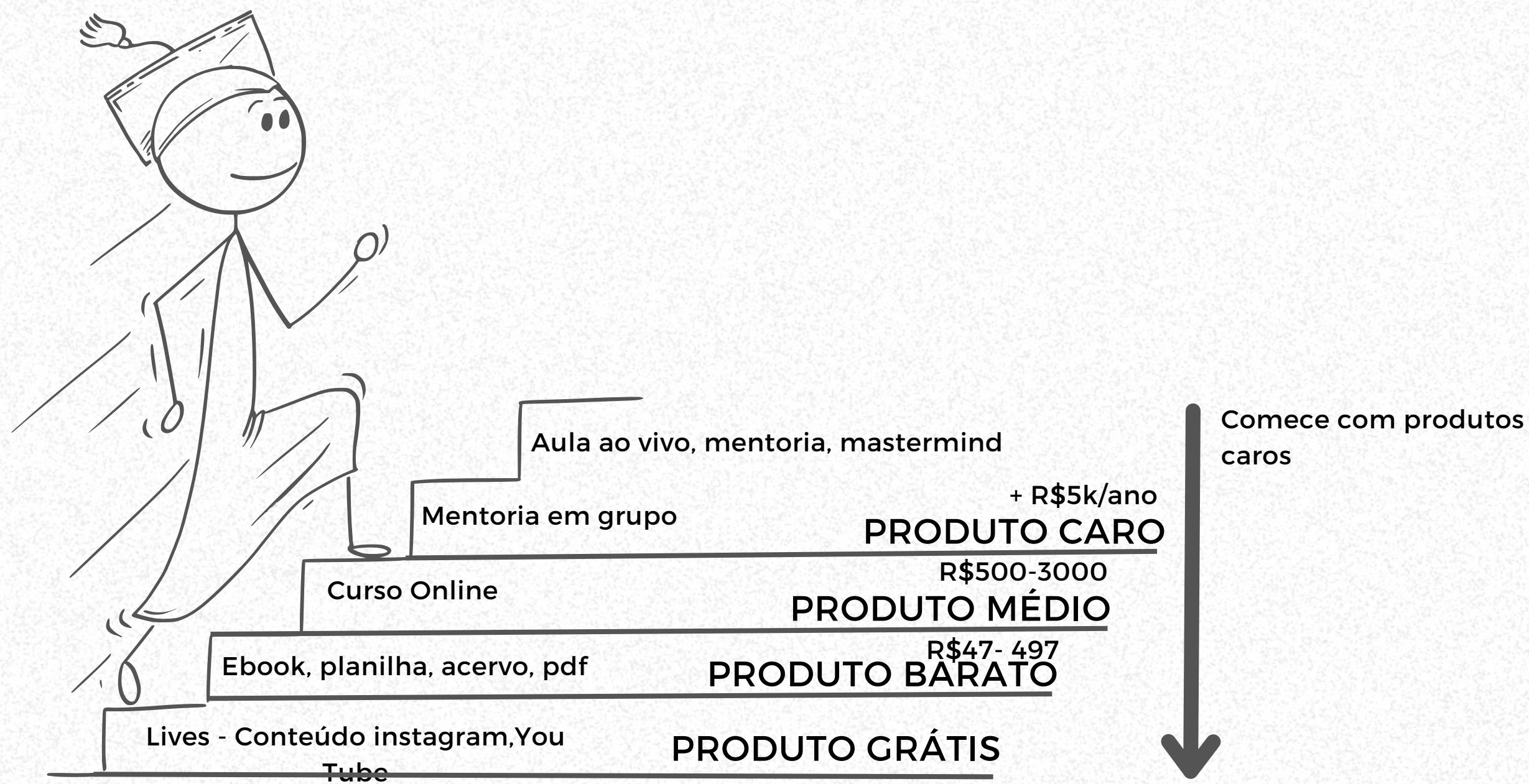
# Porque Vender um Produto High Ticket



Para filtrar as pessoas;  
Lucrar muito;  
Entregar muito;



# LTV e a Escada de Valor

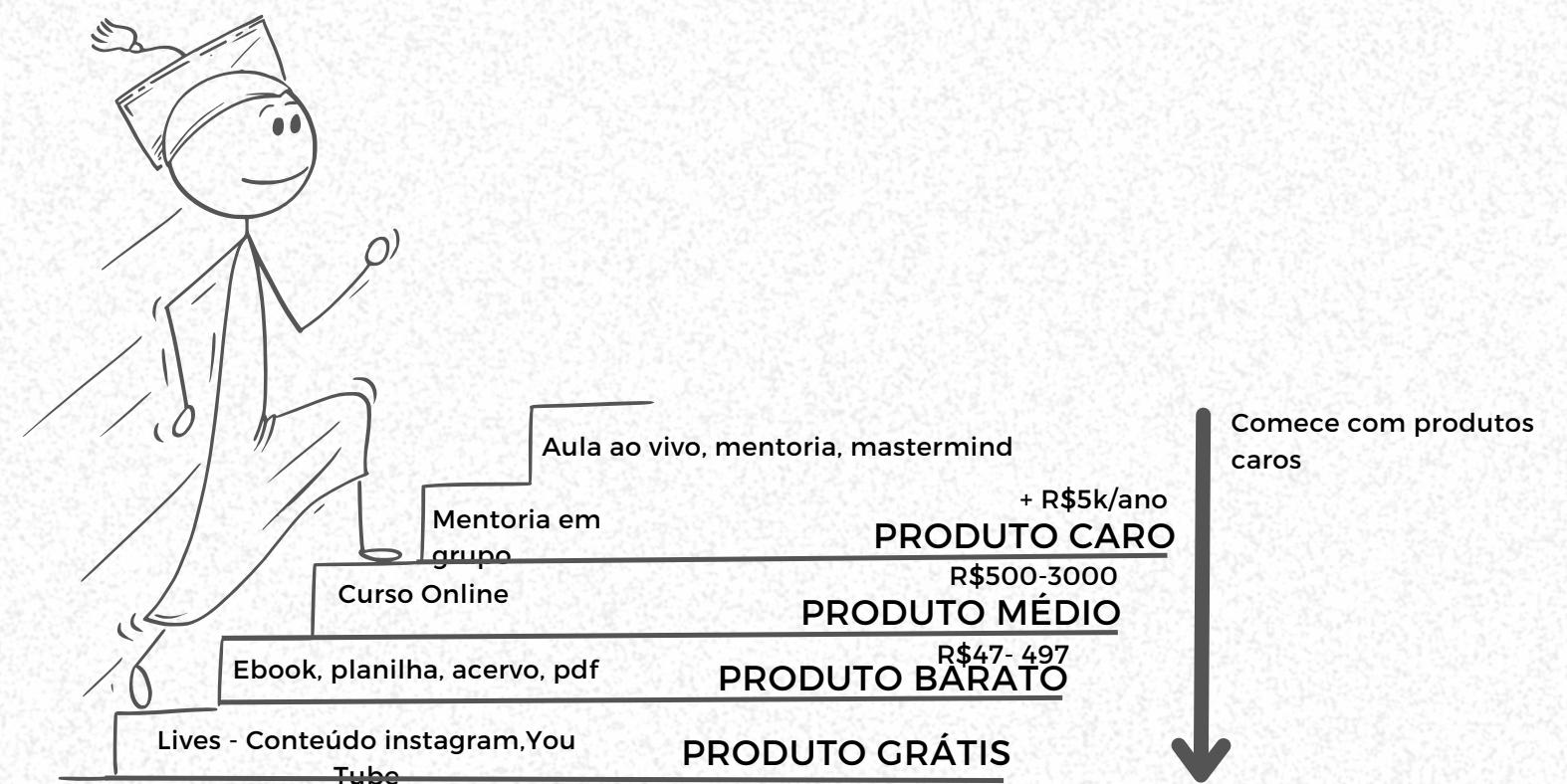


# Produtos de Entrada

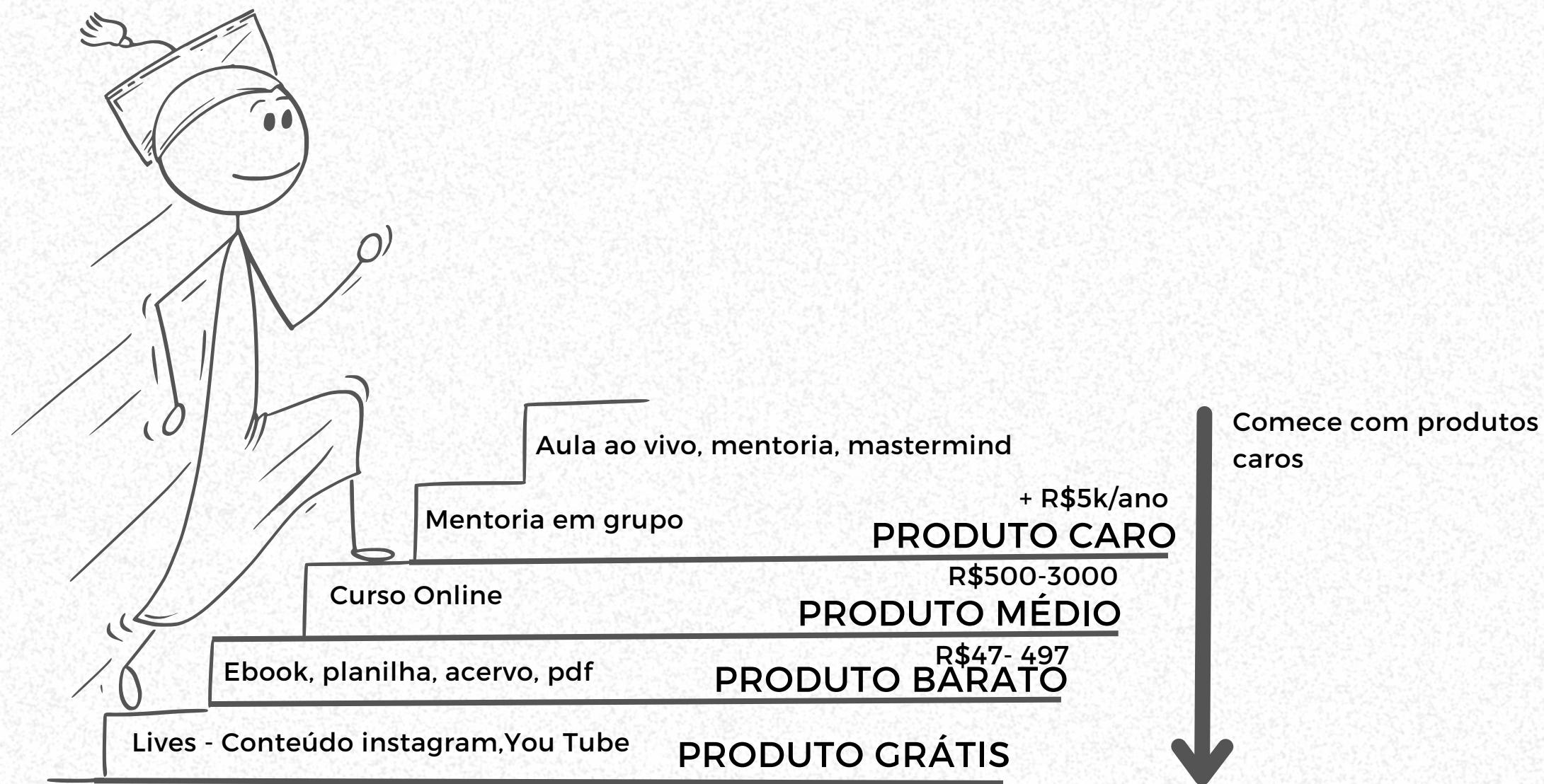


Serve para conquistar o cliente. Dar uma degustação do que está por vir.

- Ebook
- Conteúdo gratuito
- Checklist
- Acervo
- Planilha
- SaaS



# Sempre deixe claro que existe um degrau a mais para seguir



# HighTicket



**Geralmente Mentoria  
Evento Ao vivo  
Evento Presencial  
Imersão  
MasterMind**

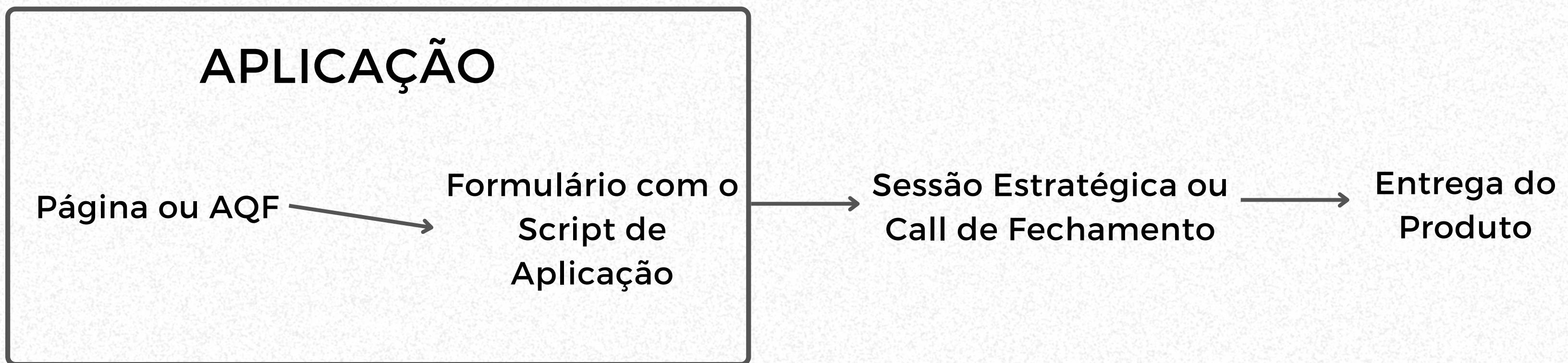
**Produtos de proximidade acima de 5k/ano**

# **HighTicket**

**Modelo de Tráfego Direto não funciona bem  
para esse tipo de produto.**

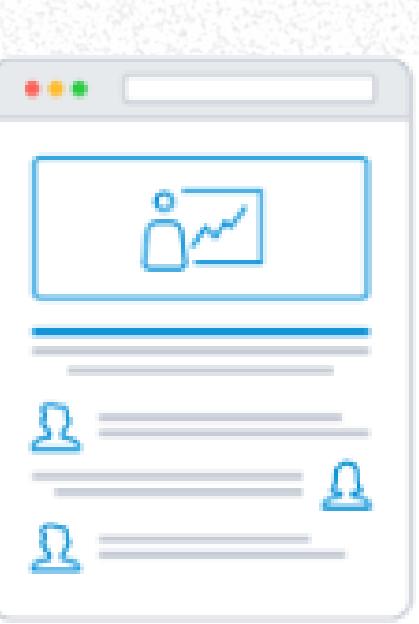
**Precisa de Funis específicos de venda.**

# Funil de Aplicação



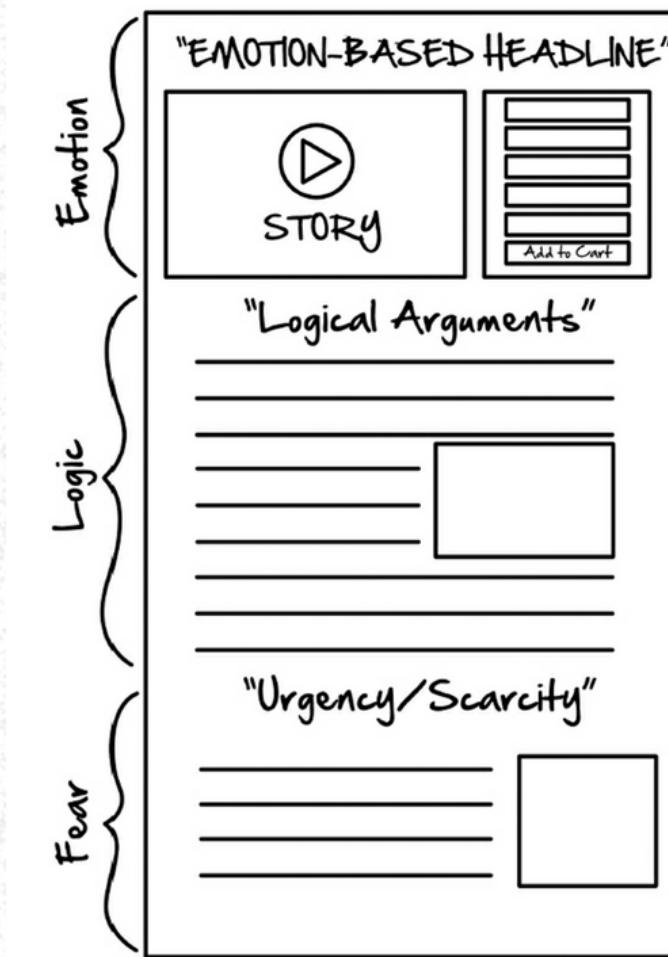
# O que tem na página ?

- Headline
- Vídeo de Vendas
- Depoimento\*\*\*\*\*
- Explicação
- FAQ



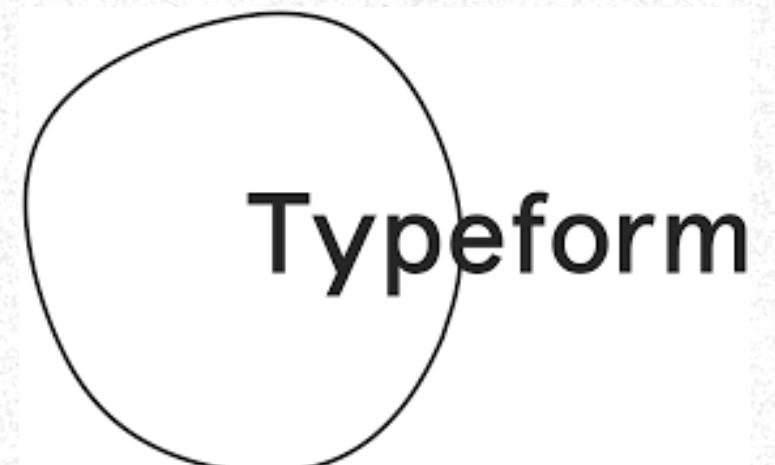
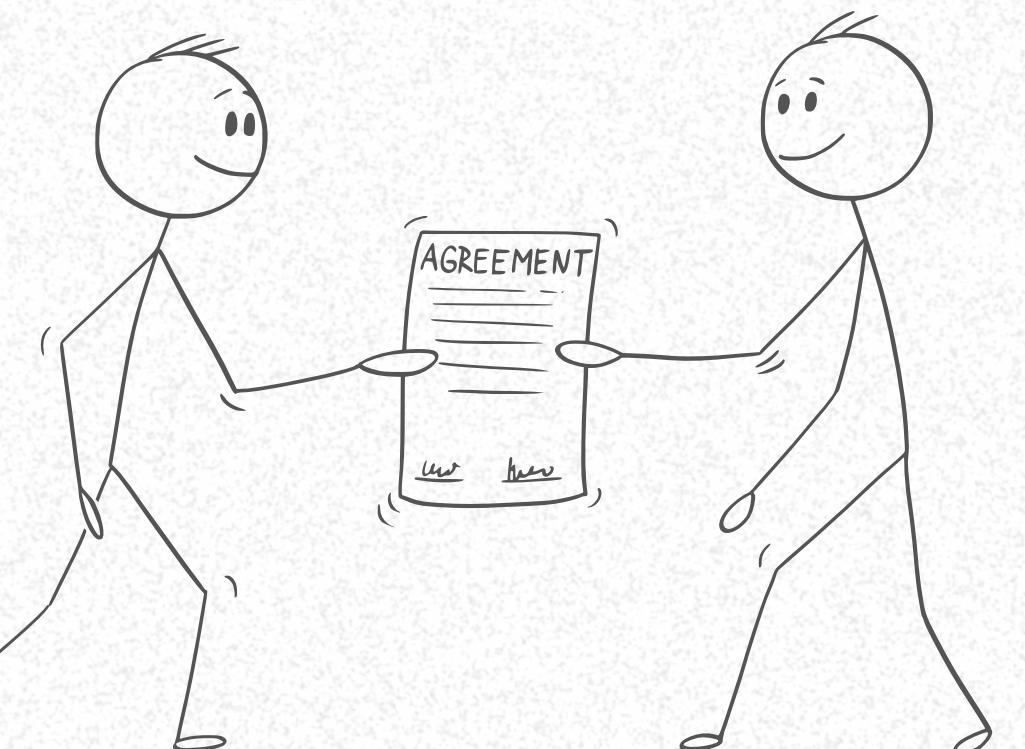
# Sempre seguindo o modelo de páginas de alta conversão:

Emoção  
↓  
Lógica  
↓  
Medo



# Formulário de Aplicação:

- Nome
- Telefone
- Sobre a pessoa
- Sobre o Nicho
- Informações Adicionais
- **Por que eu deveria escolher você?**
- **A mentoria custa X, você pode pagar?**
- **O que precisa acontecer para você dizer que valeu a pena?**



# Call de Fechamento:

- Consulta
- Diagnóstico
- Quebra de expectativa

15 - 30 minutos

Alinhar a expectativa  
com a realidade

