

LUCRO EXPRESS

UM PLANO PRÁTICO E PASSO A PASSO PARA
VOCÊ RECUPERAR O INVESTIMENTO NA
FORMAÇÃO EM 10 DIAS OU MENOS



LUCIANA PAPINI



INTRODUÇÃO

Este é um desafio prático e existem 2 possibilidades para você focar.

Ou oferecer o serviço para infoprodutores ou para qualquer negócio que precise de um pré-atendimento (ou seja, todos os negócios).

Algumas observações importantes:

- Você vai precisar de uns 30 minutos por dia (ou menos);
- Se comprometer com você e comigo de que vai cumprir o desafio e vai bater a meta. Digita #euvouateofim aqui embaixo pra eu saber que você está comigo;
- Óleo de peroba na cara (essa parte é brincadeira, mas preciso que você vá na cara e na coragem, beleza?). É assim que você vai perder o medo de prospectar;
- Quanto mais não você ouvir, mais perto do sim você vai estar. Portanto não se desanime com os não (eu tomo vários até hoje).

BORA PRA PRÁTICA

Vamos trabalhar com dois fluxos simples, rápidos de implementar e que tem uma demanda gigante no mercado: fluxo de pré-atendimento e fluxo de boas-vindas (onboarding).

Vamos iniciar com tarefas dia-a-dia que servem para os dois fluxos e depois as tarefas serão específicas para cada fluxo.

TAREFAS POR DIA

DIA 1

O que você deve estudar neste dia:

- A aula **COMECE POR AQUI** com a apresentação da plataforma e orientações gerais sobre a Formação;
- Estudar a **TRILHA DO INICIANTE**
- Estudar as 10 primeiras aulas da **TRILHA DE PROSPECÇÃO E VENDAS**;

DIA 2

Agora é hora de começar a mexer nas ferramentas.

E vamos começar com apenas uma. O BOTCONVERSA.

- Vá para a categoria FERRAMENTAS E INTEGRAÇÕES > WHATSAPP;
- Procure pelo módulo Botconversa - Funis Lucrativos;
- Assista as 9 primeiras aulas para já se situar com a ferramenta.

DIA 3

Hora de definir quem você vai prospectar.

Minha sugestão: se você já atua no digital, conhece as plataformas (hotmart, eduzz, etc), vá para o fluxo de onboarding.

Se este é o seu primeiro contato com o mundo digital, sugiro que escolha o fluxo de pré-atendimento.

Hoje você tem apenas que escolher e rever as aulas de botconversa para ir ficando mais confortável com a ferramenta.

**AQUI VAMOS
SEPARAR AS
TAREFAS DE
ACORDO COM O QUE
VOCÊ ESCOLHEU**

INFOPRODUTORES

06

META: 2 VENDAS DE R\$ 500,00 CADA.

DIA 4

É hora de listar 30 potenciais clientes.

É só buscar por pessoas que vendem produtos digitais na internet.

Caso você já tenha contato com algumas pessoas que vendam, coloquem-nas no topo da lista.

Onde encontrar estes possíveis clientes: instagram, hotmart, monetizze.

Assista esta aula para ter mais ideias:

<https://automacao-descomplicada.memberkit.com.br/137850-trilha-prospeccao-e-vendas/3215058-encontrando-possiveis-clientes>

DIA 5

Preciso que você assista algumas aulas específicas no dia de hoje:

- Vá para a categoria FERRAMENTAS e INTEGRAÇÕES > WHATSAPP;
- Vá para o módulo Botconversa - Funis Lucrativos;

CONTINUAÇÃO DIA 5

- Assista as aulas: Fluxo de Compra Aprovada e Webhooks.
- Assistir o módulo de INTEGRAÇÕES.

DIA 6

HORA DA AÇÃO.

- É hora de prospectar;
- Contatar 10 pessoas da sua lista e oferecer o fluxo de onboarding (boas-vindas para novos alunos)

(ver script de prospecção na página 09).

DIA 7

REPETIR TAREFA DO DIA 6

DIA 8

REPETIR TAREFA DO DIA 7

DIA 9

- É hora de implementar o fluxo;
- Não esqueça de contratar a ferramenta no nome do cliente (ele que vai pagar).
- Não esqueça de pedir acesso à central de colaboradores da plataforma que ele utiliza (hotmart, eduzz, kwify, guru, etc).
- Caso tenha qualquer dúvida, não hesite em nos chamar na comunidade.

DIA 10

- Dia da entrega do fluxo para o cliente;
- Não esqueça de rodar testes sempre antes de entregar (peça para o cliente fazer uma compra teste com um valor baixo - R\$ 1,00).
- Peça um feedback do cliente sobre o seu serviço e sobre a entrega.
- Depoimentos são imãs para novos clientes =).

MODELO DE PROSPECÇÃO

Script do áudio (adapte para o seu jeito de falar).
Lembre-se que este é apenas um exemplo de abordagem. Não é um modelo engessado, então faça o que te faz sentir mais confortável para vender o seu serviço.

Oii (nome do cliente), tudo bem?

Eu estou trabalhando com automações, sei que você tem um produto digital e eu gostaria muito de implementar uma mensagem automática de boas-vindas quando um novo aluno compra o seu curso.

Dentre as vantagens desta automação estão o fato de reduzir absurdamente o suporte de pessoas falando que não receberam o acesso ao seu treinamento e também ajuda muito na diminuição de reembolso.

Você já tem alguma automação rodando no seu negócio? Já ouviu falar sobre?

(Esperar resposta do cliente).

>> Se sim, pergunte qual automação que ele já utiliza e se ele não tiver a automação de boas-vindas, faça o gancho com a sua proposta.

MODELO DE PROSPECÇÃO - CONTINUAÇÃO

>> Se não, fale que você está com o objetivo de implementar esta automação para 2 pessoas nessa semana. Se ele tem interesse em saber mais.

Falar que esta é uma condição especial para esta implementação.

E que você consegue implementar esta automação para ele em 1 dia.

Espere ele te perguntar do valor e fala que já vai enviar uma proposta pra ele.

MODELO DE PROPOSTA

Segue proposta para implementação de mensagem de boas-vindas pelo WhatsApp para novos alunos;

O QUE INCLUI:

- Mensagem de boas-vindas para novos alunos
- Configuração da ferramenta de whatsapp;
- Integração com a plataforma de pagamentos/área de membros

PRAZO PARA ENTREGA: 1 dia útil

INVESTIMENTO: R\$ 500,00 no pix

Obs: Contratação da ferramenta por conta do cliente.

PRÉ-ATENDIMENTO

META: 1 VENDA DE R\$ 1.000,00 OU DUAS DE R\$ 500.

DIA 4

É hora de listar 30 potenciais clientes.

Absolutamente qualquer negócio hoje precisa de pré-atendimento.

Dê uma olhada na cidade onde você mora. Quais são as clínicas, concessionárias, imobiliárias, pizzarias, hamburguerias.

Dê uma assistida na trilha de negócios locais para ter ainda mais ideias:

<https://automacao-descomplicada.memberkit.com.br/137848-trilha-negocios-locais>

DIA 5

Preciso que você assista uma aula específica no dia de hoje:

- Vá para a categoria TRILHAS DE APRENDIZADO E ESTRATÉGIAS > TRILHA DE NEGÓCIOS LOCAIS.
- Assista a aula: Fluxo de Pré-Atendimento.

PRÉ-ATENDIMENTO

12

DIA 6

HORA DA AÇÃO.

- É hora de prospectar;
- Contatar 10 pessoas da sua lista e oferecer o fluxo de pré-atendimento.

(ver script de prospecção na página 14).

DIA 7

REPETIR TAREFA DO DIA 6

DIA 8

REPETIR TAREFA DO DIA 7

PRÉ-ATENDIMENTO

13

DIA 9

- É hora de implementar o fluxo;
- Não esqueça de contratar a ferramenta no nome do cliente (ele que vai pagar).
- Não esqueça de pedir os dados necessários para a implementação;
- Caso tenha qualquer dúvida, não hesite em nos chamar na comunidade.

DIA 10

- Dia da entrega do fluxo para o cliente;
- Não esqueça de rodar testes sempre antes de entregar;
- Peça um feedback do cliente sobre o seu serviço e sobre a entrega.
- Depoimentos são imãs para novos clientes =).

PRÉ-ATENDIMENTO

14

MODELO DE PROSPECÇÃO

Script do áudio (adapte para o seu jeito de falar).
Lembre-se que este é apenas um exemplo de abordagem. Não é um modelo engessado, então faça o que te faz sentir mais confortável para vender o seu serviço.

Oii (nome do cliente), tudo bem?

Eu trabalho com automações e estava dando uma olhada no seu site/instagram.

Vi que hoje você não tem um fluxo de pré-atendimento ativo e imagino o quanto isso deve estar demandando ai do seu atendimento.

Posso te falar mais sobre as vantagens de ter um fluxo automático rodando no seu negócio?

(espere o cliente responder).

Se ele falar que não quer, tchau, azar o dele haahah.

Se ele falar que sim, fale o seguinte:

Maravilha. Hoje em dia não damos conta de atender a todos e também sabemos que as pessoas não tem muita paciência em esperar para ser atendidas.

PRÉ-ATENDIMENTO

15

MODELO DE PROSPECÇÃO - CONTINUAÇÃO

O que eu quero te oferecer é um fluxo de interação automático onde vamos pegar as informações principais de quem te contactou. Geralmente são informações repetidas e que só tomam tempo de quem está em frente ao atendimento.

Além do mais podemos criar até mesmo uma qualificação das pessoas que estão chegando hoje no atendimento e separar curiosos dos verdadeiramente interessados no seu produto/serviço.

Posso te enviar uma proposta de como funcionaria para eu implementar este fluxo na sua empresa?

MODELO DE PROPOSTA

Segue proposta para implementação de fluxo de pré-atendimento.

O QUE INCLUI:

- Automação do Fluxo de Pré-Atendimento: Será desenvolvido um fluxo de automação personalizado no WhatsApp para direcionar os clientes de forma eficiente, garantindo que recebam atenção rápida e relevante desde o primeiro contato. Este fluxo será projetado para coletar informações essenciais dos clientes, permitindo um atendimento mais personalizado e eficiente.

PRAZO PARA ENTREGA: 2 dias úteis

INVESTIMENTO: R\$ 1.000,00 no pix

Obs: Contratação da ferramenta por conta do cliente.