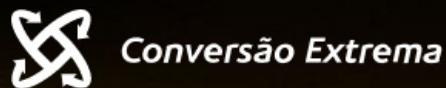


Aprendizados dos Extremos

MENTORIA COM FELIPE E EDNA

14/11/22





John Campos

O Básico bem feito - Dar mais atenção as Métricas básicas da Empresa.

Curtir Responder 1 d



Elienay Richard

Aprendi que sem uma boa copy não vende

Curtir Responder 1 d



Felipe Souza Dos Santos

Características:

Benefícios:

Benefícios oculto:

Você chama as pessoas por aquilo
que elas querem e entrega aquilo
que elas precisam.



Curtir Responder 1 d



Freddy Getz

A copy que determina o sucesso de uma campanha. Deve ser bem trabalhada numa Landing Page

Curtir Responder 21 h



Conversão Extrema



Laércio J Rodrigues

A importância de uma promessa bem feita



Curtir Responder 1 d



Alba Valéria

Copy, landing page, comunicação, direcionamento e gatilhos mentais extrema importância para a elaboração das estratégias.

Curtir Responder 1 d



Luis Antonio Zappelini

Analise do Funil de Metricas vai identificar os possiveis ajustes.

Curtir Responder 1 d



Rogério Noronha

A grande importancia de uma boa Copy e uma Landing Page com boa promessa.

Curtir Responder 1 d



Sallgadinho Rodrigo

Trabalhar bem o mapa das palavras, positivas e negativas ajudam a montar uma boa Headline!

Curtir Responder 1 d



Vitor Oliveira

Hoje vi novamente a importância do funil de métricas, e promessas que peguem no benefício e benefício oculto, usar gatilhos de reciprocidade, como oferecer alguma coisa gratuita

Curtir Responder 1 d



Conversão Extrema



Ewerton Vechiato

Uma landing page bem feita , vende seu produto.

[Curtir](#) [Responder](#) 1 d



Carlos Daniel Guedes de Lara

Dica de vendas do Tiago "você chama as pessoas por aquilo que elas querem e entrega aquilo que precisam"

[Curtir](#) [Responder](#) 1 d [Editado](#)



Vinícius Pimenta

"Você chama as pessoas por aquilo que elas querem e entrega aquilo que elas precisam."

[Curtir](#) [Responder](#) 1 d



Gisele Zimmer Samagaia

Maiores aprendizados de hoje!!

- 1- assuma os seus erros e busque a melhor forma de corrigi-los
- 2- sempre analise tudo de forma crítica
- 3- a comunicação precisa ser clara
- 4- chame as pessoas pelo que elas querem, entregue o que elas precisam!

[Curtir](#) [Responder](#) 1 d



Cintia Pimenta

Eu aprendi que tudo precisa estar alinhado e sintonizado para você ter resultado:
Funil de métricas, LP de alta conversão, Promessa irresistível e ter clareza do seu diferencial profissional.

[Curtir](#) [Responder](#) 1 d



Conversão Extrema



Leandro Loures

Maior aprendizado: as vezes a maneira com que enxergamos nosso produto pode ser muito restrita pelo nosso conhecimento específico. saia da bolha e veja seu produto com os olhos de quem compra....

Curtir Responder 1 d



Ivete Ferreira Nunes

- 1) A importância de não errar na copy da Promessa e de toda landing page, pois impacta no resultado da campanha.
- 2) Nos depoimentos o mais importante é descrever o resultado que o cliente teve. Focar em 3 pontos:
 - 2.1) Como a pessoa era antes de usar o seu produto (o problema);
 - 2.2) A descrição da utilização do seu produto (o método utilizado);
 - 2.3) E o resultado alcançado com o seu produto (a transformação).

Curtir Responder 1 d Editado



Vânia Freitas

Aprofundar nas técnicas de vendas é essencial! É preciso estar preparado quando o cliente passa por todas as etapas do funil.

Curtir Responder 1 d



Marco Júnior

Compartilhar nossas dificuldades é a melhor forma de termos soluções e alternativas criativas que não enxergamos dentro do nosso próprio negócio.

Curtir Responder 1 d



Jeyme Barreto Medeiros

Eu aprendi sem uma copy de excelente não chegamos a lugar nenhum

Curtir Responder 17 h



Conversão Extrema