



# VME

## 1. Importando saber

1.1. É bom fazer antes de gravar curso grande

1.1.1. Pode fazer e ir entregando o curso no caminho

1.1.1.1. Vai ter que regravar

1.2. Exige investimento inicial

1.3. Mais energia inicial do que o modelo perpétuo direto

1.4. Bom pra quem já tem audiência

1.5. Bom pra quem está num mercado muito novo

1.6. Já trás um caixa inicial

1.7. Pode dar errado

1.8. Mais importante que a venda é a inteligência

1.8.1. Leads

1.8.2. CPL

1.8.3. LPV

1.8.4. CPA

1.8.5. ROAS

1.8.6. ROI

1.8.7. Criativos que mais fizeram leads

1.8.8. Criativos que mais fizeram vendas

1.8.9. Retenção de conteúdo

## 2. Como fazer

2.1. Copy - Script - Conteúdo de vendas de valor - Aula com CTA

2.1.1. Zoom

2.1.2. Live

2.1.3. Gravado

2.1.4. Oferta padrão

2.1.4.1. Curso

2.1.4.2. Planilha

2.1.4.3. App

2.1.4.4. Comunidade

2.1.5. Oferta de VME

2.1.5.1. Curso

2.1.5.2. Planilha

2.1.5.3. App

2.1.5.4. Comunidade

2.1.5.5. Encontro aos vivo

2.1.5.6. Outro curso

2.1.6. Oferta de VME - 100 primeiro

2.1.6.1. Curso

2.1.6.2. Planilha

2.1.6.3. App

2.1.6.4. Comunidade

2.1.6.5. Encontro aos vivo

2.1.6.6. Outro curso

2.1.6.7. Live das 12h

## 2.2. Páginas

### 2.2.1. Página de captura

2.2.1.1. Foco na promessa de ensino - Aula

2.2.1.2. Atenção na data e horário

### 2.2.2. Página de confirme

2.2.2.1. Whatsapp

2.2.2.2. Telegram

2.2.2.3. Youtube

2.2.2.3.1. Definir lembrete

2.2.2.4. Foco na data e horário

### 2.2.3. Página de confirmado

2.2.3.1. Whatsapp

2.2.3.2. Telegram

2.2.3.3. Definir lembrete

2.2.3.4. Foco na data e horário

### 2.2.4. Página de vendas

2.2.4.1. Vai ser usada para rmkt do VME

2.2.4.2. Vai ser mantida com a oferta padrão

## 2.3. E-mails Automação

### 2.3.1. Automação 1

2.3.1.1. Confirme

### 2.3.2. Automação 2

### 2.3.2.1. Confirmado

#### 2.3.2.1.1. Conteúdo

#### 2.3.2.1.2. Teaser

### 2.3.3. Automação 3

#### 2.3.3.1. Pesquisa aberta

##### 2.3.3.1.1. Descobrir urgências ocultas

### 2.3.4. Automação 4

#### 2.3.4.1. Sobre o autor

##### 2.3.4.1.1. Redes sociais

### 2.4. E-mails broadcast

#### 2.4.1. Conteúdo 1

##### 2.4.1.1. Urgências Ocultas

###### 2.4.1.1.1. Emocional

###### 2.4.1.1.2. Anunciar

#### 2.4.2. Conteúdo 2

##### 2.4.2.1. Oportunidade

###### 2.4.2.1.1. Emocional

###### 2.4.2.1.2. Anunciar

#### 2.4.3. Conteúdo 3

##### 2.4.3.1. Jeito certo x Jeito errado

###### 2.4.3.1.1. Racional

###### 2.4.3.1.2. Anunciar

## 2.4.4. Convites para evento/aula

### 2.4.4.1. Dia 0 - Como vai funcionar amanhã

#### 2.4.4.1.1. Condições de lançamento

##### 2.4.4.1.1.1. 100 primeiros

#### 2.4.4.1.2. Anunciar

### 2.4.4.2. Dia 1 - Confirmando sua presença

### 2.4.4.3. Dia 1 - Estamos ao vivo

## 2.4.5. Carrinho aberto

### 2.4.5.1. Dia 2 - Replay da live + comparação da oferta + Até que dia vale

### 2.4.5.2. Dia 3 - Prova de resultado + CTA pra venda

### 2.4.5.3. Dia 4 - Ativação do emocional

### 2.4.5.4. Dia 5 - Conversa no inbox

### 2.4.5.5. Dia 6 - Garantia diferenciada e condições de pagamento

### 2.4.5.6. Dia 7 - Último dia

### 2.4.5.7. Dia 7 - Últimas horas

## 2.5. E-mails de entrega - automação

### 2.5.1. Bem vindo + Boas práticas

### 2.5.2. Aonde você está e para onde quer ir

#### 2.5.2.1. Diagnóstico

### 2.5.3. Divilde os resultados comigo

### 2.5.4. Está fazendo sua parte?

2.5.5. Convite para as aulas ao vivo

### **3. Direto no perpétuo**

3.1. Página de vendas por sessão

3.2. Vídeo de vendas

3.3. Mandala

3.3.1. Conversão + Remarketing

3.3.1.1. 30 dias

3.3.1.2. 3 a 5x o valor do curso

3.3.2. Contato 1 a 1

3.4. Vendeu?

3.4.1. Relacionamento

3.4.2. Descoberta

3.5. Não vendeu

3.5.1. Refazer página e vídeo de vendas

3.5.2. Zoom com leads para entender o público

3.5.3. Oferecer free para conseguir depoimentos

3.5.4. Rodar de novo

### **4. Timing de VME**

4.1. Fase 1

4.1.1. Captura UI - Ultra interessados

4.1.2. Tempo

4.1.2.1. 10 dias

4.1.3. Investimento

4.1.3.1. 3 a 5x o valor do curso

4.1.3.1.1. 5.000

4.1.4. PÚBLICO

4.1.4.1. Mais quente possível

4.2. Fase 2

4.2.1. Aquecimento UI - Ultra interessante

4.2.1.1. 3 a 5 vídeos

4.2.1.1.1. Urgência Ocultas

4.2.1.1.1.1. Afegão médio

4.2.1.1.2. Oportunidades

4.2.1.1.3. Jeito certo x jeito errado

4.2.2. Tempo

4.2.2.1. 10 dias

4.2.3. Investimento

4.2.3.1. 30% do valor da captura

4.2.3.1.1. 1.500

4.2.4. PÚBLICO

4.2.4.1. Confirme e confirmado

4.3. Fase 3

4.3.1. Venda - Ultra valor

4.3.1.1. Abertura

4.3.1.1.1. Só tem uma primeira turma

4.3.1.1.1.1. 1 a 1

4.3.1.2. Fechamento

4.3.1.2.1. Amanhã vai estar mais caro

4.3.2. Tempo

4.3.2.1. 7 dias

4.3.3. Investimento

4.3.3.1. 10% do valor da captura

4.3.3.1.1. 500

4.3.4. PÚblico

4.3.4.1. Confirme e confirmado

4.4. Fase 4

4.4.1. Entrega - Ultra Resultado

4.4.1.1. Vai pra guerra com eles

4.5. Fase 5

4.5.1. Catalogar e melhorar método

4.5.1.1. Crie seus heróis

4.5.1.2. Catalogue os resultados do processo