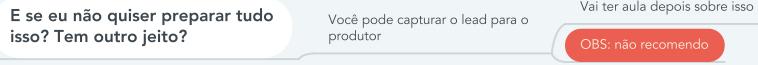
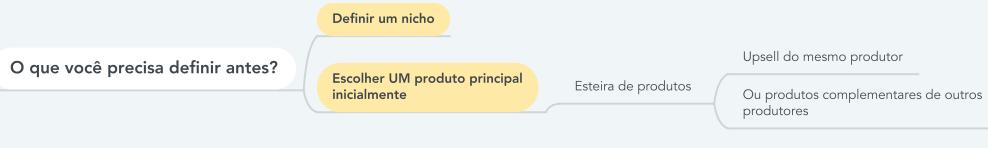


Como Fazer Capturas de Leads



Como Fazer Capturas de Leads

1. O que você precisa definir antes?

1.1. Definir um nicho

1.2. Escolher UM produto principal inicialmente

1.2.1. Esteira de produtos

1.2.1.1. Upsell do mesmo produtor

1.2.1.2. Ou produtos complementares de outros produtores

2. Quais ferramentas você irá precisar?

2.1. Domínio e hospedagem

2.1.1. Irá garantir a entregabilidade dos seus e-mails

2.2. Criação de páginas

2.2.1. Página de Captura

2.2.1.1. É uma página onde você pega os dados da pessoa, como o nome e o e-mail.

2.2.2. Página de Obrigado

2.2.2.1. É a página que a pessoa chega depois de passar pela página de captura

2.3. Ferramenta de e-mail marketing

2.3.1. Para automatizar o seu funil de e-mails

3. O que mais você precisa preparar?

3.1. Isca digital

3.1.1. É um conteúdo gratuito que você disponibiliza para a pessoa em troca do e-mail dela.

3.1.1.1. Pode ser um E-book, um Minicurso, um PDF, uma Planilha, etc.

3.1.1.1. Você pode criar a sua própria ou usar a isca do produtor, caso ele disponibilize

3.2. Sequência de e-mails que converte

3.2.1. escreva e-mails com uma boa copy para garantir boas vendas

4. E se eu não quiser preparar tudo isso? Tem outro jeito?

4.1. Você pode capturar o lead para o produtor

4.1.1. Vai ter aula depois sobre isso

4.1.2. OBS: não recomendo