

ARQUITETO DE FUNIS

PASSO A PASSO

GUIA DO INICIANTE



ARQUITETO DE FUNIS

PASSO A PASSO

GUIA DO INICIANTE

PASSO 1

Entenda como funciona a Profissão

PASSO 2

Estude e domine ao Método LTV, você precisa saber todo o conteúdo para aplicar.

PASSO 3

Prospecção de clientes.

PASSO 4

Entendendo o produto

PASSO 5

Colocando em prática

PASSO 6

Medindo os resultados

PASSO 1

PROFISSÃO ARQUITETO DE FUNIS

ENTENDA COMO FUNCIONA

Ser um arquiteto de funil te possibilitará fazer vendas recorrentes, trabalhar em diversos nichos e projetos simultaneamente sem precisar aparecer na internet, não precisa criar conteúdo, você vai poder aplicar a estratégia de funis para o negócio de outras pessoas e roda automaticamente.

Hoje no mercado existe muitos experts e todos eles precisam de alguém que entenda sobre marketing e funis para aplicar em seus produtos e negócios, sendo que a grande maioria não tem um funil estruturado, então você pode ser o solucionador desses problemas como um arquiteto de funis.

E para isso é muito simples, nesse guia você aprenderá os passos que te transformará em um excelente arquiteto de funis e isso só depende do seu esforço e dedicação.



Você aprende funil



Fecha o contrato
com alguém que
tenha produto ou
audiência



Implementa a
estrutura e começa a
vender.

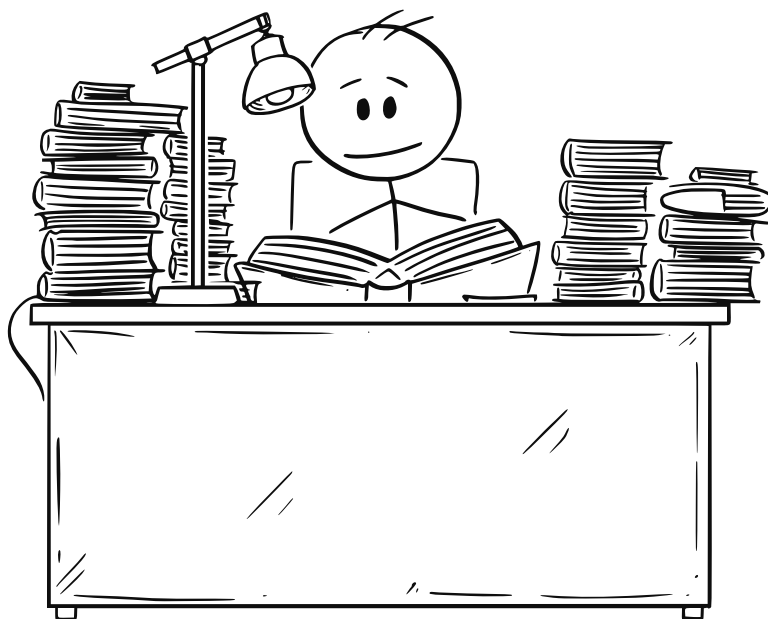
PASSO 2

DOMINE O MÉTODO LTV

Antes de fazer um projeto como Coprodutor ou Arquiteto em Funil você precisa entender tudo sobre o Marketing Digital e as estratégias para aplicar com o expert.

Por esse motivo você deve dominar o conteúdo teórico antes de começar a colocar em prática.

Estude e revise quantas vezes forem necessárias para que você aprenda de verdade o conteúdo e se transforme em um profissional excelente.



PASSO 3

PROSPECÇÃO DE CLIENTES

ENCONTRAR BOAS PROPOSTAS

A prospecção de clientes pode acontecer de duas formas: pode ser passiva, ou seja, os clientes vão até você, ou então prospecção ativa, você vai atrás do cliente.

Para quem está iniciando a prospecção ativa é a mais recomendada.

Para que você inicie essa prospecção ativa você vai precisar ir nas redes sociais e buscar expert que não possui funil de vendas, ou entre no nosso Balcão dos funis porque lá serão enviados oportunidades de experts.

Ou ainda entre nas plataformas como: Ticto, Eduzz, Hotmart, Monetizze, Kiwify... veja os produtos que você gostaria de trabalhar, analise se aquele produto tem funil de vendas e caso não tenha entre em contato com aquele expert oferecendo seus serviços.

Mas você também pode começar a criar conteúdos como arquiteto em funis e começar o processo de construção de prospecção passiva.

PASSO 3

PROSPECÇÃO DE CLIENTES

COMO FAZER UMA PROSPECÇÃO ATIVA

O QUE ANALISAR?

- Se ele já cria conteúdo
- Se ele já vende
- Se ele já tem audiência
- Se ele já tem produto
- Se o nicho que está de acordo com seus valores e princípios.

Marque uma call de alinhamento

TEM QUE ACONTECER O SEGUINTE:

- Conhecer a Pessoa e o modelo de negócio atual dela;
- Entender o que ela já tem rodando;
- Propor a parceria com a oferta irresistível;

ENCONTROU ALGUÉM → MANDE UMA MENSAGEM E AGENDE UMA CALL → USE O SCRIPT DA CALL



PASSO 3

PROSPECCÃO DE CLIENTES

SCRIPTS DA CALL

OBJETIVO DA CALL

- Conhecer a pessoa e o modelo atual de negócio dela;
- Entender o que ela já tem rodando;
- Propor uma parceria, uma oferta irresistível;
- Explicar o que você faz como você pode ajudar;

A call passa por 3 etapas:

1. Consulta
2. Diagnóstico
3. Quebra de Expectativa

CLIQUE E VISUALISE O MODELO DO FORMULÁRIO DAS PERGUNTAS PARA A CALL DE FECHAMENTO



ASSISTA O MÓDULO DE ARQUITETO DE FUNIS AULA 7 E 8

Conteúdo licenciado para Henrique Comunidade - 030.358.785-79

PASSO 3

SCRIPTS DA CALL

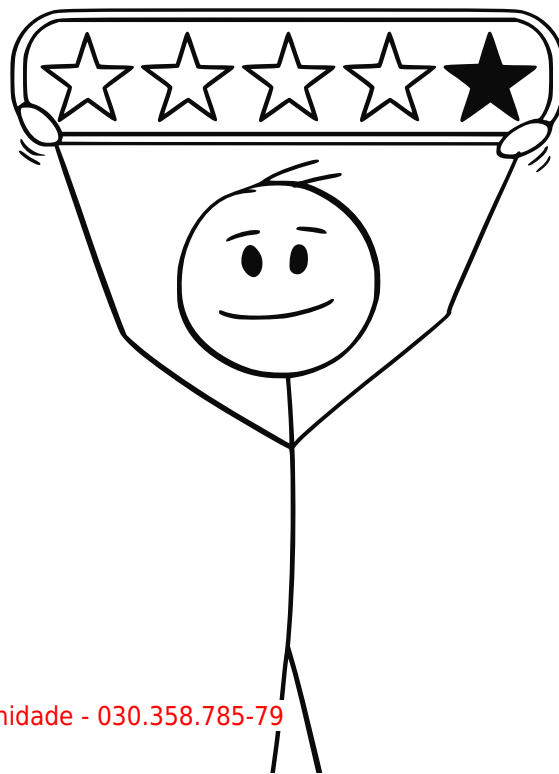
CONSULTA

Você vai avaliar o perfil do expert perguntar sobre o modelo de negócio e fazer todas as perguntas contidas no formulário anexado anteriormente.

Analisar se o expert tem order bump, upsell, recuperação de checkout abandonado, recuperação de boleto, automações com WhatsApp.

Se o expert já tem resultados, qual é o publico dele, se você acredita no produto, se o expert tem seguidores, se esses seguidores não são comprados.

Todos esses quesitos você precisa analisar antes de efetivamente fechar com o expert.



PASSO 3

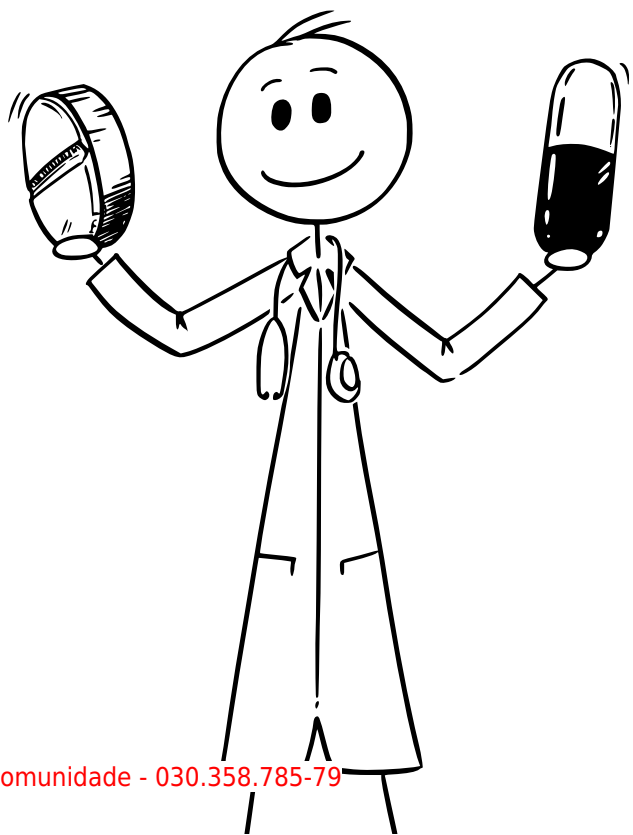
SCRIPTS DA CALL

DIAGNÓSTICO

Você vai analisar o caso dela e dizer em que pontos ela tem falhado o que poderia melhorar, vender seu peixe, então você vai apresentar o problema que ela tem e mostrar como você pode resolver.

Por exemplo se ela não tem recuperação de checkout, ou não tem remarketing, não tem order bump apresenta isso pra ela e diz que ela esta deixando dinheiro na mesa e que ela poderia estar ganhando muito mais.

Mas nunca fale que a pessoa que ela esta errada e sim com outras abordagens como: olha seu produto já vende mas sinto falta de um funil estruturado que melhoraria seu resultado...



PASSO 3

SCRIPTS DA CALL

QUEBRA DE EXPECTATIVA

Você falar sua proposta, falar o que você pode solucionar e fazer uma quebra de expectativa com a seguinte frase:

Eu monto o funil pra você, se der certo, enriquecemos juntos, se der errado você não perde nada.

NUNCA FECHÉ UM CONTRATO QUE:

- A pessoa não aceitar a quebra de expectativa;
- Você não sentir confiança ou verdade na fala;
- Comprou seguidores;
- Não trata bem as pessoas;
- Não tem apreço pelos clientes e seguidores;
- Seja um nicho que você não gosta;
- Seja um produto que você não acredita;
- Seja uma área que não esteja de acordo com seus valores e princípios;



PASSO 3

PROSPECÇÃO DE CLIENTES

PROSPECÇÃO PASSIVA

Você faz a criação de conteúdo afim de atrair seguidores, o publico ideal que entre em contato com você afim de gerar trabalho.

○ PASSO 1

Criação de conteúdo ou indicação

○ PASSO 2

Demonstração de resultados

○ PASSO 3

Clareza - Autoridade

○ PASSO 4

CTA - Chamada para ação

○ PASSO 5

Aplicação pelo Forms

○ PASSO 6

Call de fechamento



ASSISTA O MÓDULO DE ARQUITETO DE FUNIS AULA 7 E 8

Conteúdo licenciado para Henrique Comunidade - 030.358.785-79

PASSO 4

ENTENDENDO O PRODUTO

Chegou a hora que você finalmente fechou com o expert e agora é hora de você estudar sobre o produto dele, concorrência, público alvo, anúncios, conversão, lançamentos anteriores.

É hora de analisar e criar estratégias que condiz com a expectativa do expert e do mercado em que o produto se encaixa.



PASSO 5

COLOCANDO EM PRÁTICA

E só aí você vai colocar em prática tudo o que foi aprendido durante o Método LTV.

Implantar automações, e-mail marketing, Webinar, Metodologia C-A-R-C, oferta irresistível, avalanche de vendas, tríade do marketing essencial entre tantos conteúdos aprendidos com o Método LTV.



PASSO 6

MEDINDO OS RESULTADOS

E por fim você já aplicou todas estratégias com seu expert é hora de fazer a análise dos resultados.

Se converteu, quantas vendas, o que poderia fazer novamente ou o que não vão aplicar no momento e repetir todo o processo de aplicação novamente.

