

M É T O D O

venda todo **Santo dia**

Visão Geral

de uma estratégia no perpétuo



Urgência

Anúncios de prontidão



01

Exemplos:

- 🔔 Curso online para Enem
- 🔔 Como estudar para o Enem
- 🔔 Melhor curso para Enem
- 🔔 Melhor cursinho para o Enem
- 🔔 Curso completo para o Enem
- 🔔 Curso específico para o Enem



Tráfego Pago

Facebook
Instagram
Google
Youtube

Página de Vendas



Recebe e-mails de pós venda



Satisfação do cliente

Fazer com que o aluno tenha sucesso!

M É T O D O

**venda todo
Santo dia**



Consciência

Anúncios de urgências ocultas



02

Exemplos:

- 🔔 Questões de prova para o Enem
- 🔔 Checklist para ser aprovado no Enem
- 🔔 1000 questões para estudar para o Enem
- 🔔 O que cai na prova do Enem
- 🔔 As últimas 5 prova do Enem
- 🔔 Revisão das últimas provas do Enem
- 🔔 As armadilhas que sempre cai no Enem



Tráfego Pago

Facebook
Instagram
Google
Youtube

Página de Isca Digital

🔔 Livro
🔔 Planilha
🔔 Apresentação
🔔 Webnário



Obrigado é a
Página de Vendas

Entregue a isca no e-mail

(de preferência em uma página com botão de download)



Automação de e-mails
que geram consciência na audiência
mas que levam para página de vendas

**Se possível altere o layout da
página de vendas em cada um dos e-mails**

Caso a pessoa chegue até o último
e-mail da sequência, envie uma oferta
diferente (desconto, brinde, bônus)

M É T O D O

**venda todo
Santo dia**



Oportunidade/Consciência

Anúncios de urgências ocultas



03

Exemplos:

- 🔊 Quem disse que o Enem é difícil
- 🔊 Os atrasado do Enem que passaram
- 🔊 Ninguém acreditava que ele iria passar no Enem
- 🔊 Perguntas curiosas no Enem
- 🔊 Uma técnica de memorização infalível
- 🔊 O jeito errado de estudar para prova
- 🔊 Respostas absurdas no Enem
- 🔊 Os mais burros do Enem 2019
- 🔊 Cursinho de rico x cursinho de pobre

Você cria vídeos
para criar audiência



Você pode criar
sementes infinitas

Audiência

Pessoas que interagem
ou assistem seus vídeos
são pessoas interessadas
nos seus assuntos



Entregue o link no e-mail
(de preferência em uma página com botão de download)



Automação de e-mails
que geram consciência na audiência
mas que levam para página de vendas

Se possível altere o layout da
página de vendas em cada um dos e-mails

Caso a pessoa chegue até o último
e-mail da sequência, envie uma oferta
diferente (desconto, bônus, bônus)

M É T O D O

**venda todo
Santo dia**



Urgência/ Consciência/ Oportunidade

Artigos de prontidão, urgências ocultas e oportunidade

04

Exemplos de artigos:

- Curso online para Enem
- Como estudar para o Enem
- Melhor curso para Enem
- Melhor cursinho para o Enem
- Curso completo para o Enem
- Curso específico para o Enem

- Questões de prova para o Enem
- Checklist para ser aprovado no Enem
- 1000 questões para estudar para o Enem
- O que cai na prova do Enem
- As últimas 5 prova do Enem
- Revisão das últimas provas do Enem
- As armadilhas que sempre cai no Enem

- Quem disse que o Enem é difícil
- Os atrasado do Enem que passaram
- Ninguém acreditava que ele iria passar no Enem
- Perguntas curiosas no Enem
- Uma técnica de memorização infalível
- O jeito errado de estudar para prova
- Respostas absurdas no Enem
- Os mais burros do Enem 2019
- Cursinho de rico x cursinho de pobre

Blog

Com vários artigos



O próprio blog já cria **audiência** para você usar em outras etapas da dinâmica da venda no perpétuo.



Outro artigo mais aprofundado



Página de Isca Digital



Página de Vendas

M É T O D O

**venda todo
santo dia**



Urgência/ Consciência/ Oportunidade

Vídeos de prontidão, urgências ocultas e oportunidade



05

Exemplos de vídeos:

- Curso online para Enem
- Como estudar para o Enem
- Melhor curso para Enem
- Melhor cursinho para o Enem
- Curso completo para o Enem
- Curso específico para o Enem

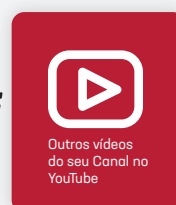
- Questões de prova para o Enem
- Checklist para ser aprovado no Enem
- 1000 questões para estudar para o Enem
- O que cai na prova do Enem
- As últimas 5 prova do Enem
- Revisão das últimas provas do Enem
- As armadilhas que sempre cai no Enem

- Quem disse que o Enem é difícil
- Os atrasado do Enem que passaram
- Ninguém acreditava que ele iria passar no Enem
- Perguntas curiosas no Enem
- Uma técnica de memorização infalível
- O jeito errado de estudar para prova
- Respostas absurdas no Enem
- Os mais burros do Enem 2019
- Cursinho de rico x cursinho de pobre

Canal no YouTube
Com vários artigos



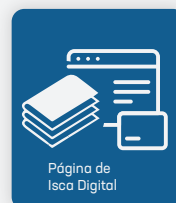
Os próprios inscritos do seu canal já vira uma **audiência** para você usar em outras etapas da dinâmica da venda no perpétuo.



Outros vídeos do seu Canal no YouTube



Artigo Relacionado no seu blog



Página de Isca Digital



Página de Vendas

M É T O D O

**venda todo
Santo dia**



Urgência/ Consciência/ Oportunidade

Publicações de prontidão, urgências ocultas e oportunidade

06

Exemplos de vídeos:

- Curso online para Enem
- Como estudar para o Enem
- Melhor curso para Enem
- Melhor cursinho para o Enem
- Curso completo para o Enem
- Curso específico para o Enem

- Questões de prova para o Enem
- Checklist para ser aprovado no Enem
- 1000 questões para estudar para o Enem
- O que cai na prova do Enem
- As últimas 5 prova do Enem
- Revisão das últimas provas do Enem
- As armadilhas que sempre cai no Enem

- Quem disse que o Enem é difícil
- Os atrasado do Enem que passaram
- Ninguém acreditava que ele iria passar no Enem
- Perguntas curiosas no Enem
- Uma técnica de memorização infalível
- O jeito errado de estudar para prova
- Respostas absurdas no Enem
- Os mais burros do Enem 2019
- Cursinho de rico x cursinho de pobre

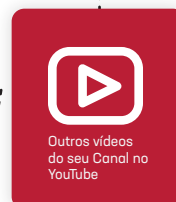
Perfil do Instagram
Com várias publicações



Os próprios seguidores do seu perfil já vira uma **audiência** para você usar em outras etapas da dinâmica da venda no perpétuo.



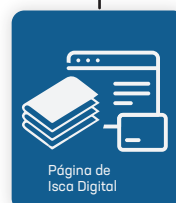
Outras publicações do seu perfil no Instagram



Outros vídeos do seu Canal no YouTube



Artigo Relacionado no seu blog



Página de Isca Digital



Página de Vendas

M É T O D O

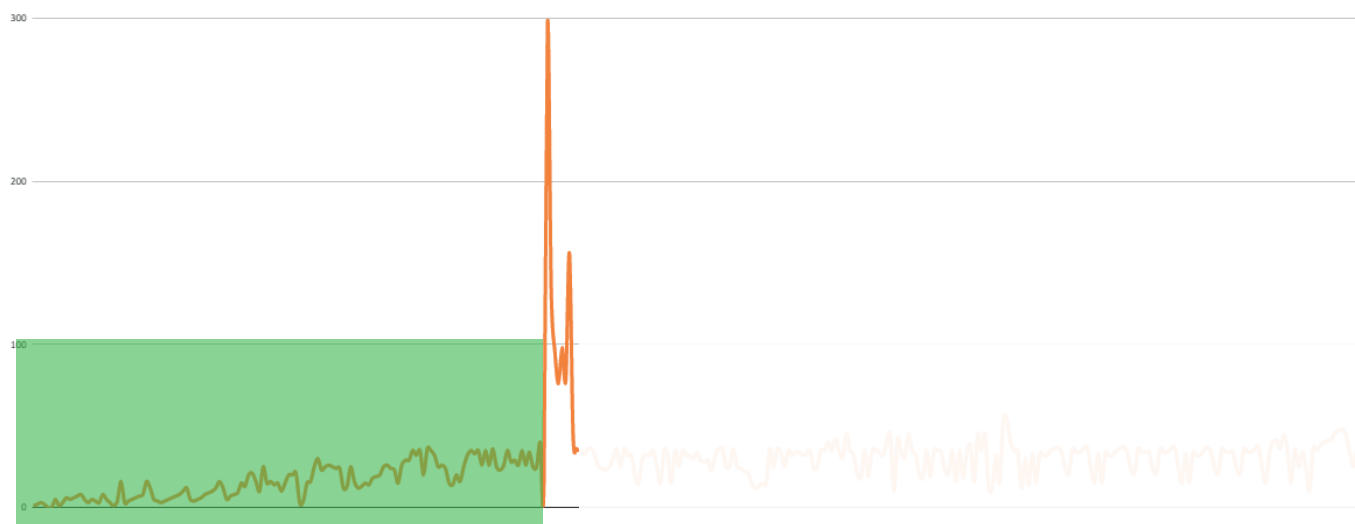
**venda todo
santo dia**

Como amadurecer os frutos?

Estratégia do Pico de Vendas



Gráfico de Vendas no Perpétuo



**neste período você já plantou
várias sementes e implantou aos poucos
várias das estratégias anteriores**

mas você também criou audiência e gerou consciência para várias pessoas, essa é a hora de amadurecer esses frutos em um período curto de tempo para realizar o pico de vendas e aumentar significativamente a média do seu ROI anual.

Veremos como fazer isso mais à frente, mas basicamente você precisa alterar um pouco da sua oferta.

M É T O D O

**venda todo
Santo dia**