

# MÉTODO LTV

## AVALANCHE DE VENDAS

MATEUS DIAS

---



# AULA 1

## ORDER BUMP

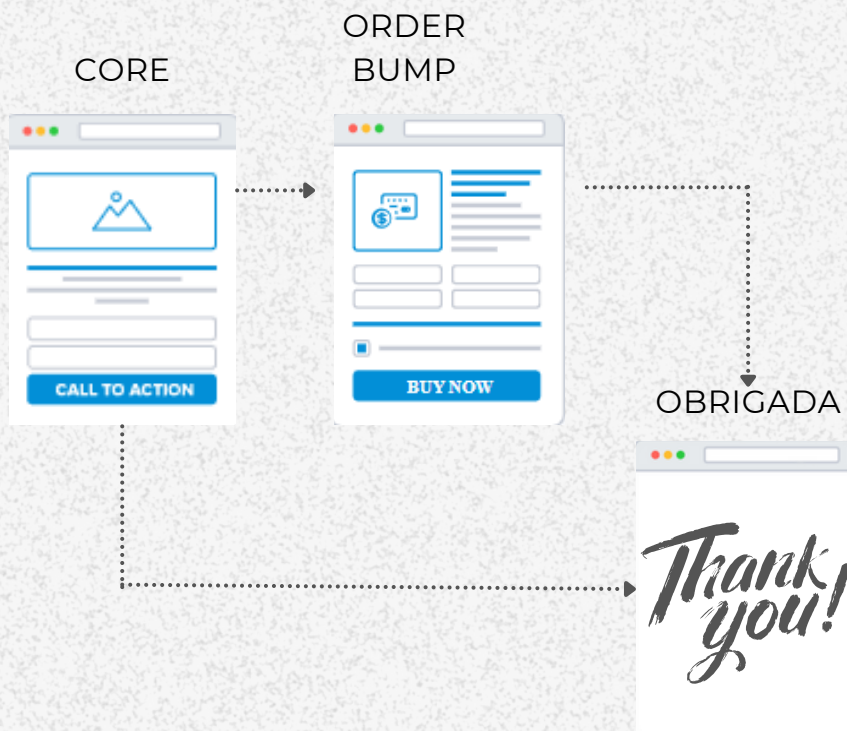


Oferta de um produto complementar e deve ser explicado em 3 linhas no máximo

- Order Bump
- **Acesso Vitalício**
  - **Acesso por +1 ano**
  - **Acesso por + 3 anos**
  - **Grupo vip do Facebook + Modelo de assinatura Mensal/anual**
  - **Grupo vip do Telegram + Modelo de assinatura Mensal/anual**
  - **Grupo vip do WhatsApp+ Modelo de assinatura Mensal/anual**
  - Call ao vivo no Zoom + Modelo de assinatura Mensal/anual
  - Ebook baseado no desejo/problema
  - Curso baseado no desejo/problema
  - Ingresso para evento presencial

# AULA 2

## ORDER BUMP

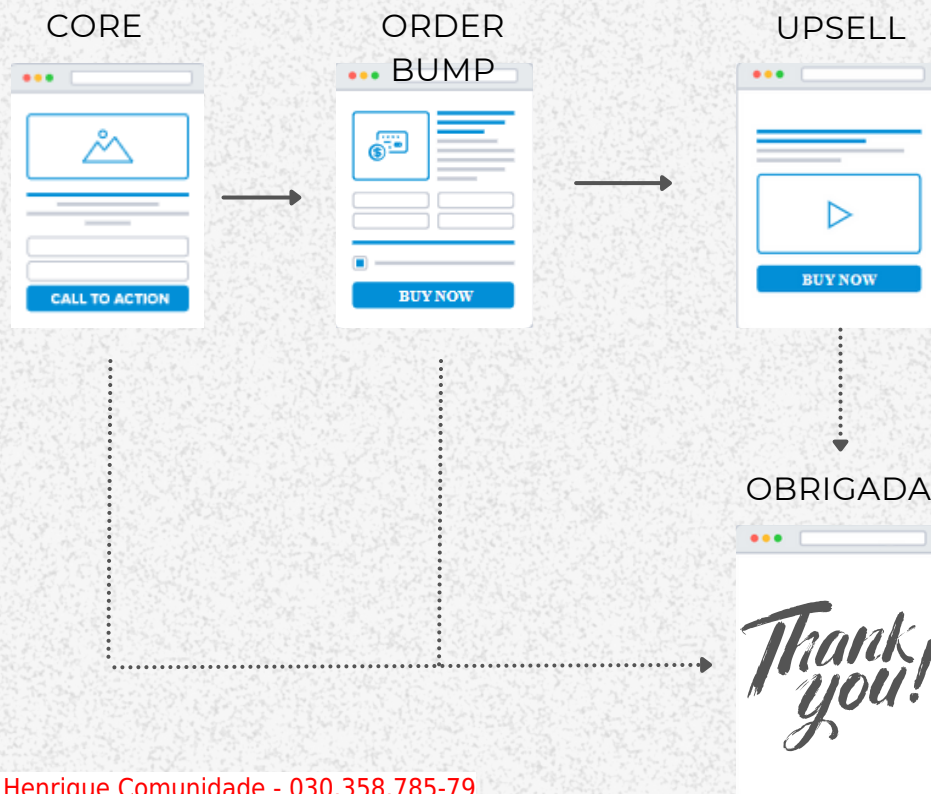
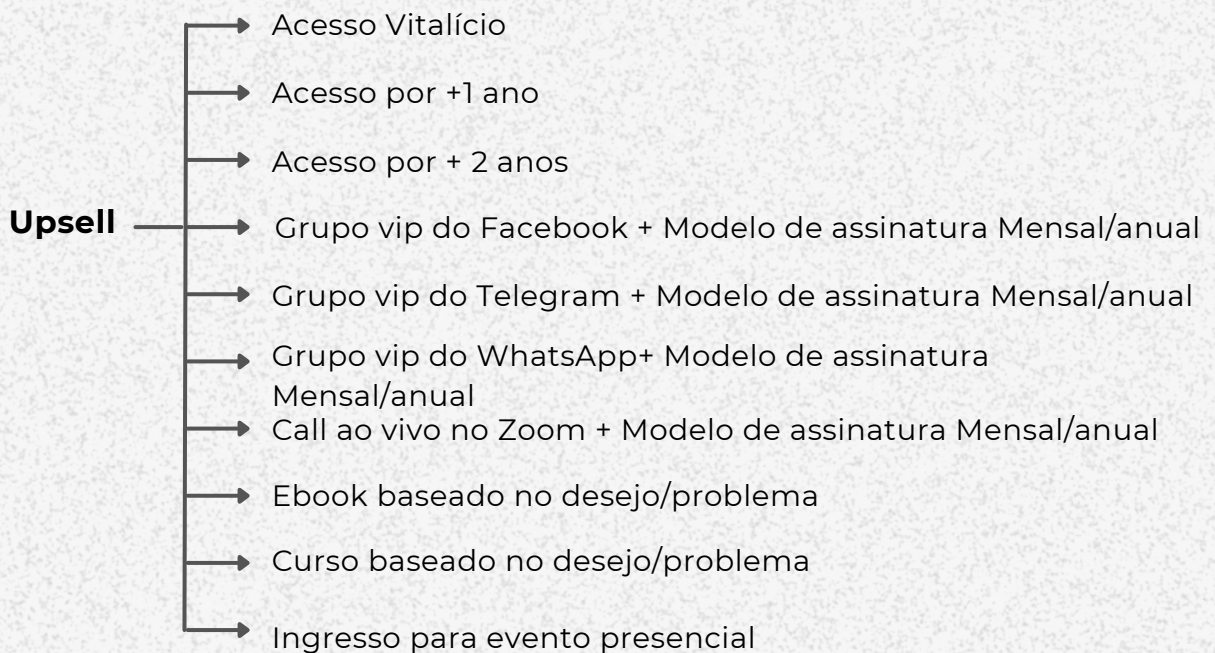


# AULA 2

## UPSELL



Um produto complementar mais caro após a compra no produto principal



# AULA 3

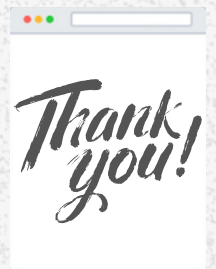
## DOWNSELL



Utilizado para não perder a venda dos produtos adicionais como upsell ou order bump, é um sacrificio do lucro p/ não perder a compra

25 - 45%  
ORDER BUMP

OBRIGADA



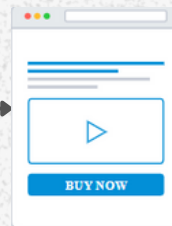
CORE

8 - 20%  
UPSELL 1

DOWNSELL 1

4 - 10%  
UPSELL 1

DOWNSELL 2



# AULA 4

## CROSSELL

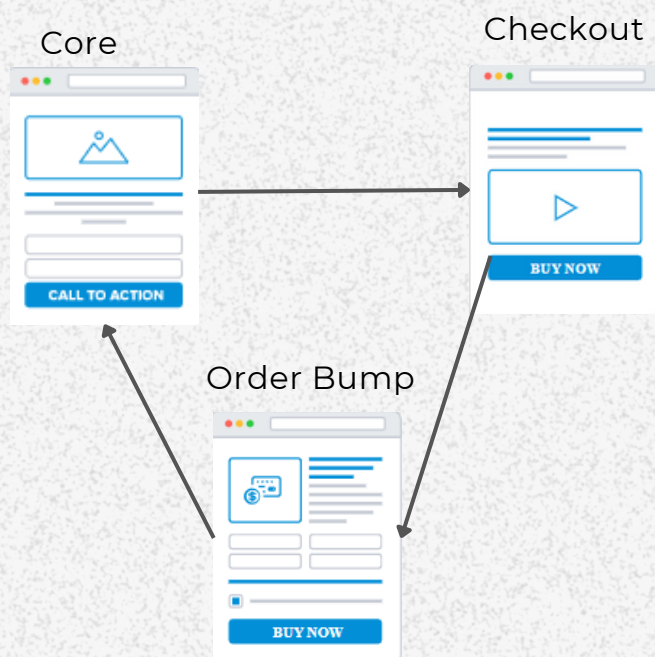


Produto parecido que se conecta com o produto principal, não é oferecido após a compra



# AULA 5

## CONFIGURANDO O ORDER BUMP NA HOTMART



Checklist para criar seu Order Bump

- 2 Produtos na Hotmart
- Não pode ser Produto Afiliado
- Checkout Personalizado

# AULA 6

## CONFIGURANDO O UPSELL E DOWNSELL

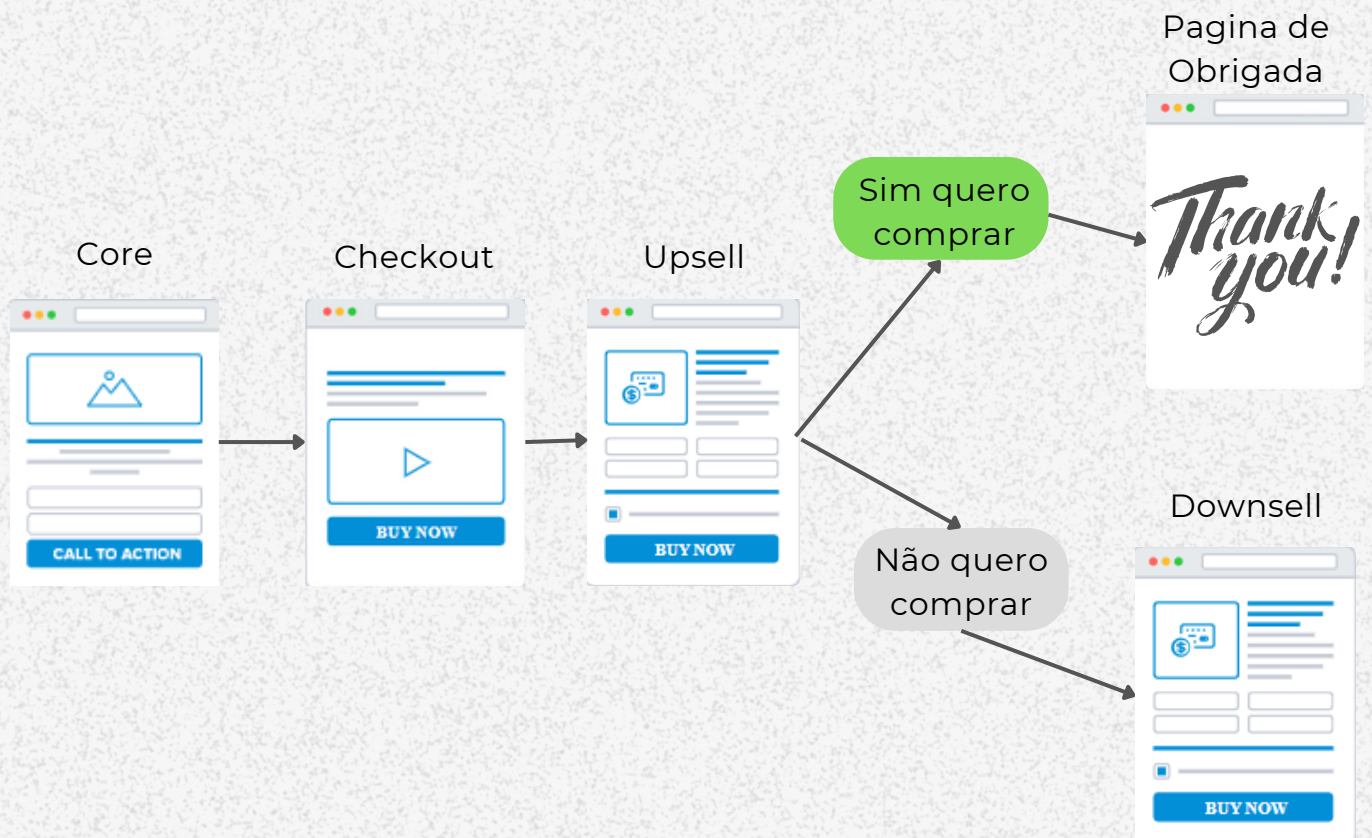
Checklist para criar seu Order Bump

- 2 Produtos na Hotmart
- Não pode ser Produto Afiliado
- Acesso a Criador de Página  
(Wordpress, Klickpages...)



# AULA 6

## CONFIGURANDO O UPSELL E DOWNSELL



# AULA 7

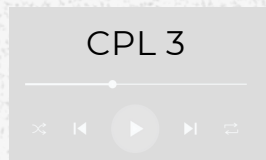
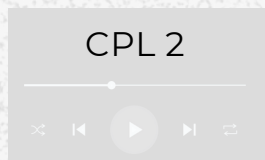
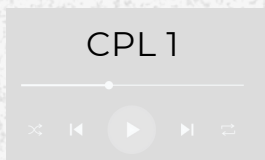
## FUNIL DE WEBINAR

ESTRATÉGIAS QUE FUNCIONAM SEMPRE

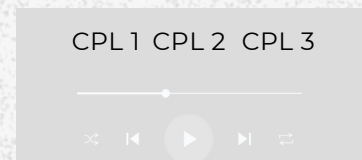
- E-mail Marketing
- Trafego direto → Página de Vendas
- E-mail → Trafego Pago → Página de Captura (Ebook, Lançamento ou curso Grátis)

É uma aula ao vivo com a estrutura de um lançamento, porém todos os CPLs compactado a uma única aula "ao vivo" ("ao vivo" porque seu lead esta assistindo ela ao vivo, mas essa aula foi gravada e só esta transmitindo a gravação)

### LANÇAMENTO

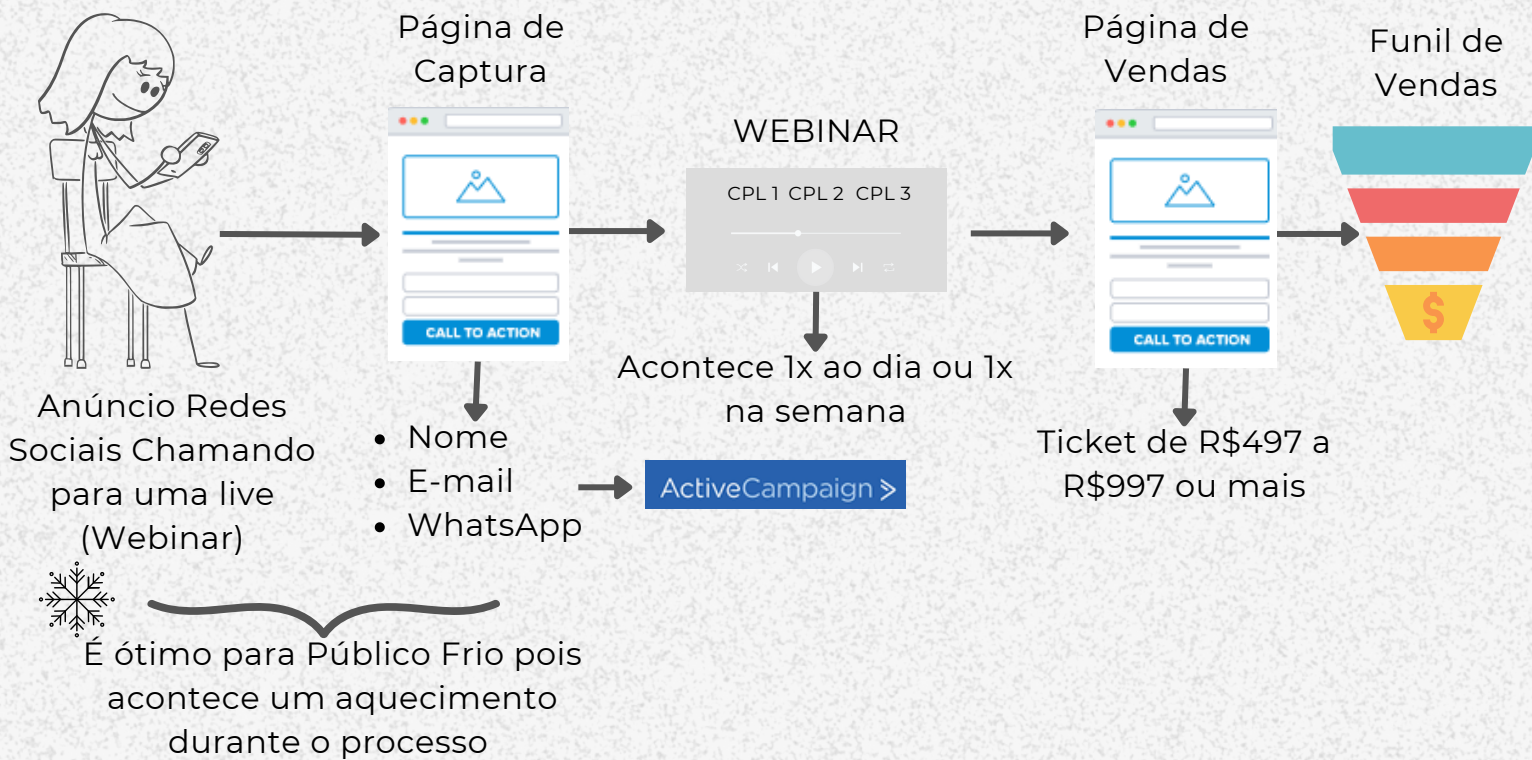


### WEBINAR



# AULA 7

## FUNIL DE WEBINAR

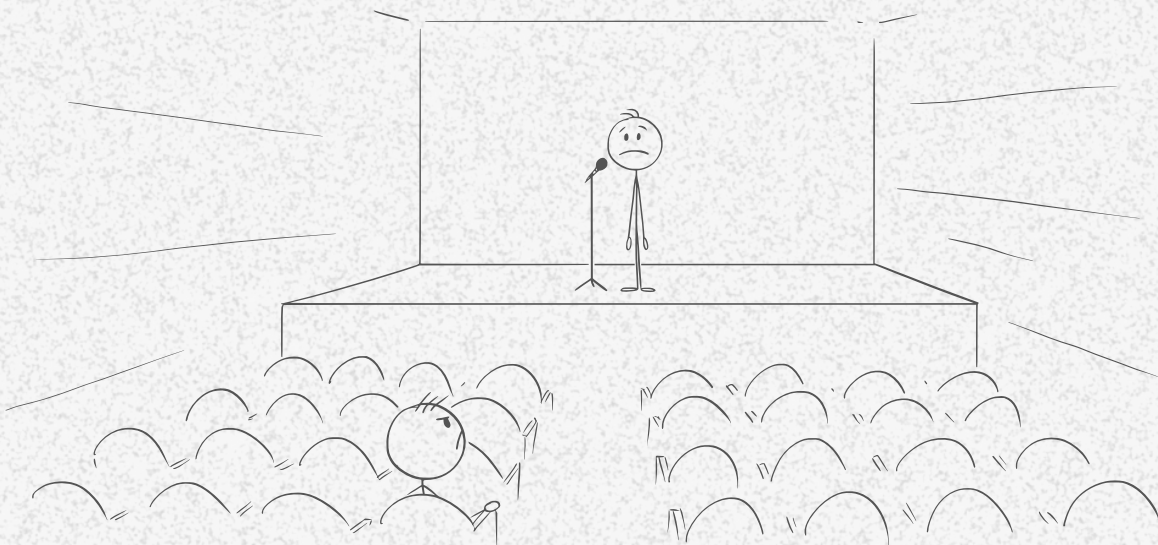


# AULA 8

## O SCRIPT DO WEBINAR PERFEITO



Apresentação de oportunidade e despertar uma necessidade de compra.



# AULA 8

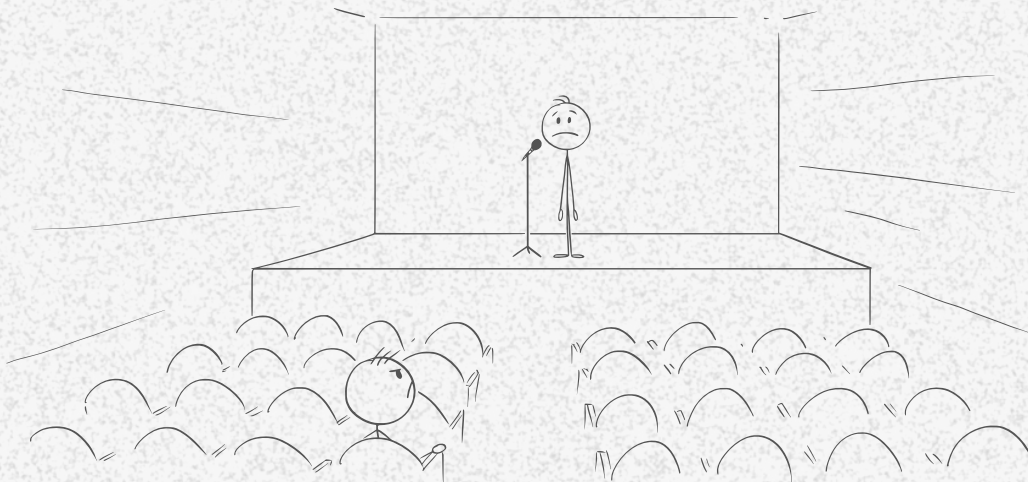
## **PORQUE VOCÊ VAI OFERECER UM WEBINAR**

Você vai ensinar algo

Promessa boa demais para ser verdade

Cadastro para receber o Webinar  
Pagina de Captura/Inscrição do Webinar - email e Wpp

Promessa boa demais para ser verdade.



# AULA 8

## 5 PASSOS PARA O WEBINAR TRADICIONAL

Ele é uma autoridade no assunto vou aprender com ele



Isso é bom demais pra ser verdade não é possível

Funcionou pra ele mas será que pra mim funciona?

Acho que funciona pra mim porque funcionou pra todos

Oferta

**ATO 1**  
**Apresentação**  
Quem você é?  
O que você faz?  
Autoridade

**ATO 2**  
**Super promessa**  
Porque é importante?  
Gatilhos mentais

**ATO 3**  
**História**  
Jornada do Herói  
Como você fez para conquistar  
Resultados

**ATO 4**  
**Amostra**  
Entrega o conteúdo  
Gatilhos mentais  
Depoimentos

**ATO 5**  
**Oferta**  
Entregáveis  
Bônus  
Garantia  
Ancoragem  
Preço total  
Condição especial

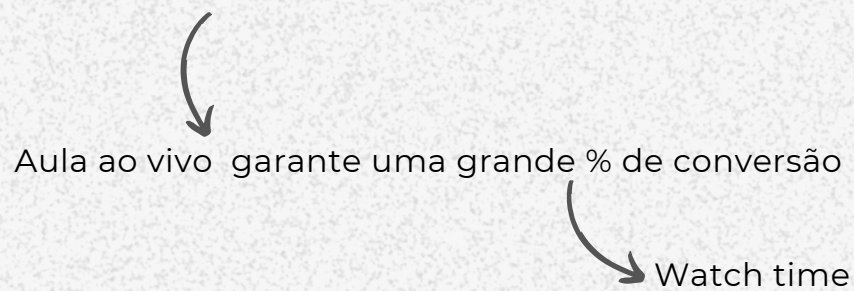
33 %

33 %

33 %

# AULA 9

## FAKE LIVE WEBINAR



OBS STUDIO - Programa de gravação de live



# **AULA 9**

## **PASSOS PARA FAZER UMA FAKE LIVE DE WEBINAR**

### PASSO 1

SCRIPT MONTADO

### PASSO 2

LIVE COMO SE FOSSE NO DIA DA TRANSMISSÃO - ALINHADO COM A DATA E HORA

### PASSO 3

REVISÃO DA TRANSMISSÃO PARA VER SE ESTA TUDO CERTO



# AULA 10

## SCRITP DE 10 PASSOS PARA UM VSL DE ALTA CONVERSÃO



Tenha seu funil montado já

Passo 0 - Liste as 10 maiores objeções de compra do seu público...

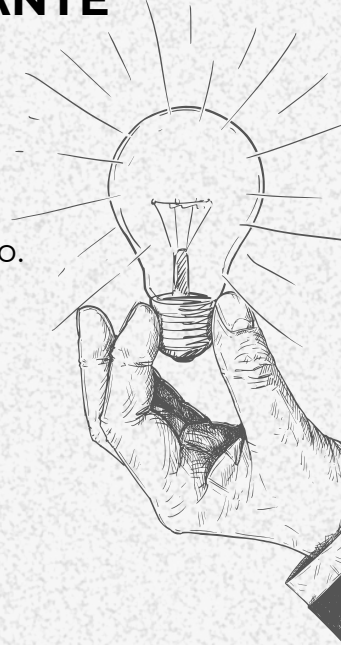
# AULA 10

## PASSO 1 - ABERTURA COM HOOK CHOCANTE

Passo 1 – Open With a Shocking Statement



Algo poderoso, que choque o público que está assistindo.  
Gere a sensação de que é muito bom para ser verdade

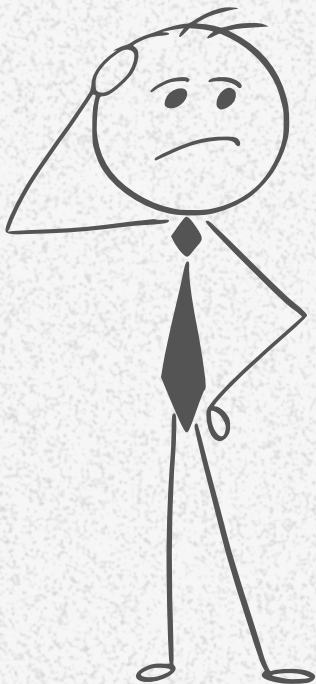


## PASSO 2 - APRESENTE O PROBLEMA E PORQUE É UM GRANDE NEGÓCIO NÃO IGNORÁ-LO

Part 2 – State the Problem and WHY Its' a Big Deal



Mostre que seu lead não pode mais ignorar o problema



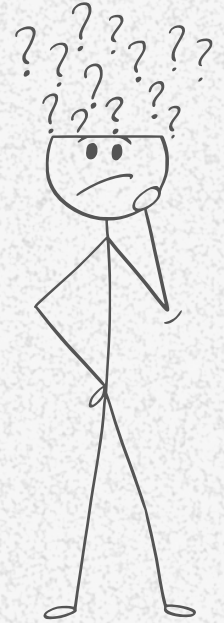
# AULA 10

## PASSO 3 - AGITE O PROBLEMA... NA VERDADE PIORA

Part 3 – Agitate the problem



Agite muito o problema, demonstre como ela vai ser se ela não resolver o problema



## PASSO 4 - TORNE-O DOLOROSO... MUITO DOLOROSO

Part 4 - Make it even worse for them (push it over the line)



Demonstre como será doloroso se ela não resolver o problema

Seja extremamente emocional, ao ponto de você quase se sentir mal por estar esfregando na cara deles isso...



# AULA 10

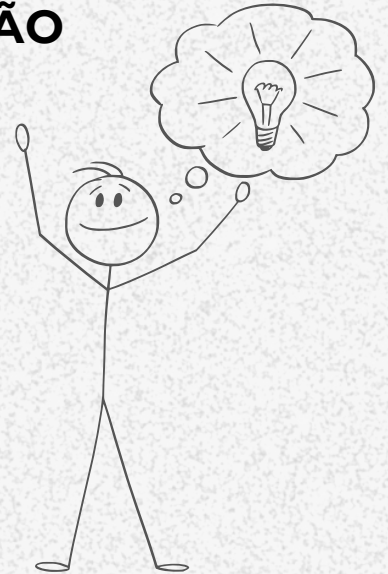
## PASSO 5 - INTRODUÇÃO A SOLUÇÃO

Part 5 - Introduce the solution



Mecanismo

Demonstre como você pode ajuda-lo  
Como ele pode resolver

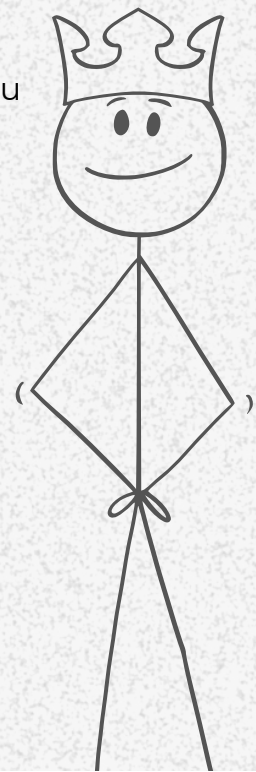


## PASSO 6 - CREDIBILIDADE, PORQUE VOCÊ É A PESSOA IDEAL PARA ENSINAR ISSO...

Part 6 - Credibility: Why they should listen to you



Demonstre credibilidade



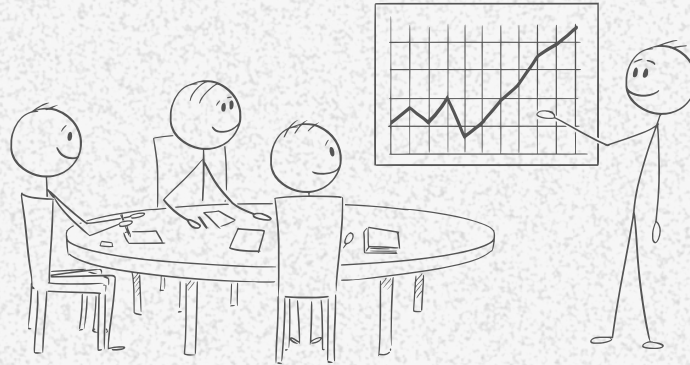
# AULA 10

## PASSO 7 - PROVA SOCIAL

Part 7 - Proof



Depoimentos

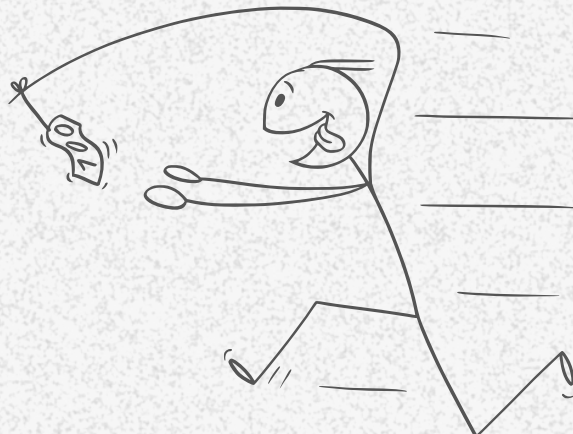


## PASSO 8 - ENTREGÁVEIS MECANISMO

Part 8 - Exactly what you get



Mostre o que vão ganhar, os bônus



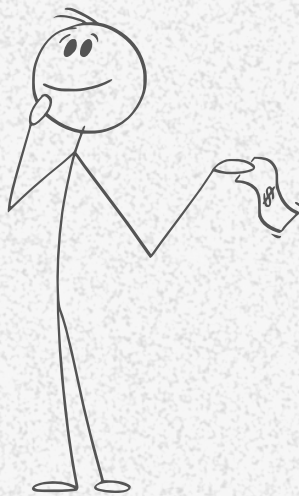
# AULA 10

## PASSO 9 - RAZÕES PARA AGIR AGORA

Part 9 - specific reasons to act now



De as razões para que ela precise comprar agora



## PASSO 10 - REFORÇO DE TUDO O QUE FOI FALADO E O FECHAMENTO

Part 10 - The close



Revisão de tudo o que foi falado

