

O QUE É O QUIZ?

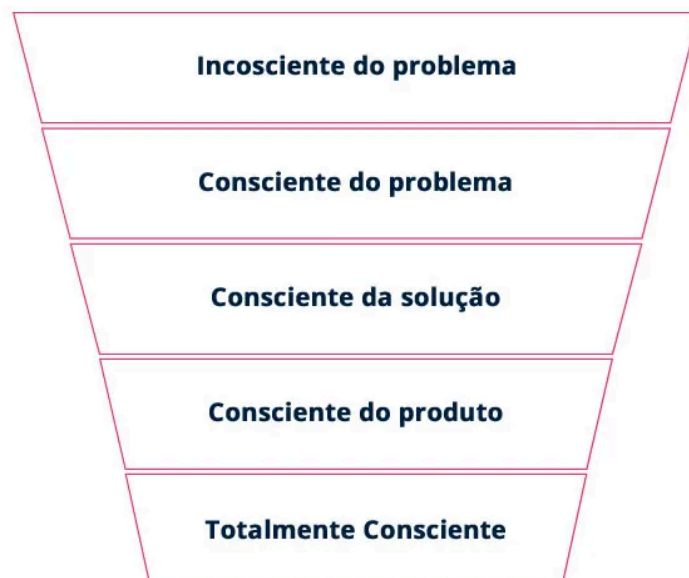
- Série de perguntas
- Antes da Página de Vendas
- Wordpress + Elementor

FUNCIONA?

Todo o funil de QUIZ é baseado na teoria dos “5 Estágios de Consciência do Consumidor” do incrível Eugene Schwartz.

Ou seja, é algo validado dentro da publicidade e do marketing há décadas e décadas.

A diferença é que estou aplicando todo esse conhecimento dentro de um Quiz.



POR QUE FAZER UM QUIZ?

O objetivo do QUIZ é deixar o prospect com mais interesse pela Página de Vendas Persuasiva...

💡 **Prospect = cliente em potencial**

Isso porque muitos usuários clicam no anúncio apenas por curiosidade para ver o que terá do outro lado...

Nesse momento o cliente está apenas navegando nas redes sociais no modo "Zumbi Exploratório"... Buscando algo que seja interessante

E quando ele cai diretamente numa página de vendas verá imediatamente que se trata da venda de um produto...

E como já sabemos...

Todos gostamos de comprar, mas não gostamos que vendam para nós...

Quando o prospect percebe que na página será vendido algo, imediatamente ele perde o interesse e rola rapidamente até o final para ver o preço...

E é claro, ele vai achar caro.

Afinal, ele não viu **valor** no que você tem para ele.

Aí é que entra o Quiz (vale a pena testar com e sem)

- Frear o modo zumbi exploratório
- Aumentar o engajamento e comprometimento
- Aumentar o interesse pela Página Persuasiva
- O Quiz NÃO faz a venda.

AS 4 ETAPAS DE UM QUIZ

São 4 etapas e não 4 perguntas.

Se quiser pode fazer uma etapa por pergunta. Mas também pode fazer várias perguntas para a mesma etapa...

1. Pergunta genérica para iniciar o engajamento com o funil
2. Perguntando sobre o problema / dores
3. Perguntando sobre a sonhos / desejos
4. Perguntando sobre o interesse pela solução

ETAPA 01 - ENGAJAMENTO

Nessa etapa nossa intenção é fazer uma pergunta simples e rápida de responder...

Aqui o prospect não pode pensar muito...

Se a primeira pergunta for difícil ou muito invasiva, provavelmente ele sairá do QUIZ...

Então fazemos perguntas que qualquer um consegue responder rapidamente sem pensar, praticamente no automático...

Por exemplo...

"Você é homem ou mulher?"

"Qual sua idade?"

"Para descobrir X, responda as próximas perguntas" - Botão de "Ok... Quero continuar... Começar agora..."

ETAPA 02 – CONEXÃO COM O PROBLEMA

Aqui faremos uma ou mais perguntas sobre os problemas / dores pelos quais nosso prospect pode estar passando...

O objetivo disso é elevar o nível de consciência sobre o problema que ele está passando para que ele sinta ainda mais vontade de encontrar uma solução...

Isso é muito importante...

Por natureza, nós tendemos a procrastinar muitas coisas...

E se o seu prospect não ver que o problema dele é urgente, possivelmente ira procrastinar e não continuará no funil...

Exemplos...

Emagrecimento

"Você já tentou alguma dieta e exercício para emagrecer mas não teve resultados?"

"Você está infeliz com seu peso atual?"

"Você está acima do peso há quanto tempo?"

Procrastinação

"Você já tentou fazer listas de tarefas ou outros métodos de organização para parar de procrastinar?"

"Você sente que o tempo passa muito rápido e você não consegue fazer nada do que precisa?"

"Você sente muita preguiça e falta de motivação durante o dia?"

Sono infantil

"Seu bebê acorda quantas vezes por noite?"

"Quando foi a última vez que você conseguiu dormir uma noite inteira?"

"Seu bebê só dorme no peito e acorda o tempo todo querendo mamar?"

Enfim...

Acho que deu para entender a ideia.

Fica ao seu critério fazer uma ou mais perguntas.

Quanto mais perguntas fizer, mais seu prospect ficará pronto para comprar, mas...

Se não fizer boas perguntas, ele poderá perder o interesse e sair vazado da sua página.

ETAPA 03 – CONEXÃO COM O DESEJO

Aqui faremos perguntas sobre os desejos que o prospect gostaria de alcançar após conseguir uma solução para seus problemas.

A intenção com isso é elevar novamente o nível de consciência do prospect.

Na etapa anterior, nós colocamos ele em estado de consciência do problema.

Agora...

Nosso objetivo é mostrar para ele como seria bom resolver esses problemas e quais os benefícios que ele pode alcançar com isso.

Ou seja...

Faremos o prospect entrar no estado de consciência da solução...

Para deixar mais claro, vou dar continuidade nos exemplos anteriores

Emagrecimento

"Quantos quilos você gostaria de emagrecer?"

"Quais benefícios acredita que terá depois de emagrecer?"

"Você gostaria de conseguir emagrecer X quilos somente fazendo a dieta X?"

Procrastinação

"O que você conseguiria fazer se eliminasse a procrastinação da sua vida?"

"Você gostaria de conseguir trabalhar e estudar focado por 2-3 horas seguidas?"

"Você gostaria de eliminar a procrastinação hoje mesmo com o método do Foco Imersivo?"

Sono infantil

"O que você faria se seu bebê dormisse a noite inteira?"

"Do que tanto você precisa para conseguir ter boas noites de sono?"

"Você gostaria de conseguir fazer seu bebê dormir em apenas 10 minutos usando essa técnica de massagem do soninho?"

Em resumo...

Você precisa fazer seu prospect pensar nos benefícios (desejos) que terá após conquistar a solução...

ETAPA 04 - CONEXÃO COM A SOLUÇÃO

Aqui é a parte mais simples...

Agora que seu prospect já lembrou dos problemas e dos desejos, você mostrará para ele que existe uma solução...

E que para acessar a solução, ele só precisa ir até a página seguinte...

O objetivo não é falar sobre o produto, e sim falar sobre o próximo passo que é a Página de Vendas Persuasiva...

Por exemplo...

Emagrecimento

"Fulano descobriu uma Dieta X que te ajudará a perder Xkg em X dias sem precisar fazer exercícios..."

X mulheres já testaram essa dieta e conseguiram perder em média Xkg em X dias...

Você gostaria de ver tudo sobre essa dieta agora mesmo?"

Procrastinação

"Cientistas descobriram como qualquer um pode hackear o próprio cérebro para eliminar a procrastinação e fazer tudo que precisa durante o dia com muita motivação e energia..."

Você gostaria de conhecer esse método agora mesmo?"

Sono infantil

"Pediatra Brasileiro descobre uma massagem relaxante que faz qualquer bebê entrar num estado de relaxamento profundo e dormir em só 10 minutos...

Você gostaria de ver mais sobre essa descoberta?"

Resumindo...

Aqui seu objetivo é mostrar que existe uma solução que pode resolver os problemas e levá-lo até o desejo.