

07

As principais
estruturas
de um **funil
de vendas.**

A chave para o sucesso a longo prazo, especialmente no mundo digital, é entender que o marketing é um processo, não um evento. Funis de vendas permitem criar esse processo de forma estratégica para maximizar a conversão e a retenção.

— Dan Kennedy



AS

**ESTRU
TURAS**

ESTRUTURA DE DIFERENTES FUNIS

Objetivo: Conhecer como funciona cada tipo de funil, para poder escolher quais fazem mais sentido para o próprio negócio.

1. Funis de Captura (Geradores de Leads)

Conceituação:

Esses funis têm como objetivo principal coletar informações de contato (e-mail, telefone, etc.) de potenciais clientes. São usados para construir uma base de leads que poderão ser nutridos com conteúdos e ofertas futuras.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page de Isca:** Uma página com oferta gratuita (e-book, checklist, mini-curso) em troca do contato.
- 2. Formulário de Cadastro:** Coleta de dados básicos do visitante.
- 3. Confirmação e Obrigado:** Página de agradecimento com instruções ou próximos passos.
- 4. Sequência de Nutrição:** E-mails com conteúdos de valor que guiam o lead até uma decisão de compra.

Representação Visual (Exemplo Simplificado):

[Anúncio/Tráfego] → [Landing Page com Isca] → [Formulário de Cadastro] → [Página de Obrigado] → [E-mails de Nutrição]

LEAD MAGNET LANDING PAGE EXAMPLE

Checklist Landing Page

47% conversion rate (average 27%)

Dr. Stephanie

FREE CHECKLIST DOWNLOAD

The Fasting Checklist for Women

This fasting cheat sheet will help you burn fat effortlessly, increase energy, and reduce brain fog!

[DOWNLOAD NOW >>](#)

Product Preview

In This **FREE Checklist, I'll Show You ...**

There are a ton of amazing ideas that you can take away, but I want to call your attention to a few of them specifically. As you're reading the checklist, make sure to look for:

- 1) How to stay keto when you are travelling
- 2) Why family & friends with the best intentions can sabotage your efforts
- 3) Why salt is your best friend
- 4) How to gently break your fast

[DOWNLOAD NOW >>](#)

Great Imagery

Shares Credibility


I'm Dr. Stephanie Esima, I am an expert in metabolism and body composition. Using my framework, The Esima Method, I am particularly focused on distilling strategies in nutrition, movement, and mindset to actualize human potential, longevity and achievement.

© The Health Lab 2019

LEAD MAGNET LANDING PAGE EXAMPLE


Whitepaper Landing Page

56% conversion rate



[Whitepaper] The UK Wholesale Sector: Does Loyalty Still Exist?

Tap into the key trends affecting wholesale and get a head start in one of the most challenging sectors around. This report provides a detailed look at how retailer behaviours have evolved over time, which wholesalers are leading the way, how satisfied retailers are and much more.



Share it

[f](#) [t](#) [G+](#) [in](#)

Get FREE access to this powerful insight

First Name*

Last Name*

E-mail address

Company*


Phone Number*

Job Title*

[DOWNLOAD YOUR WHITEPAPER »](#)

For information on how we are committed to protecting and respecting your privacy visit [Privacy Policy](#).

Here are the companies we have helped...



Good Preview

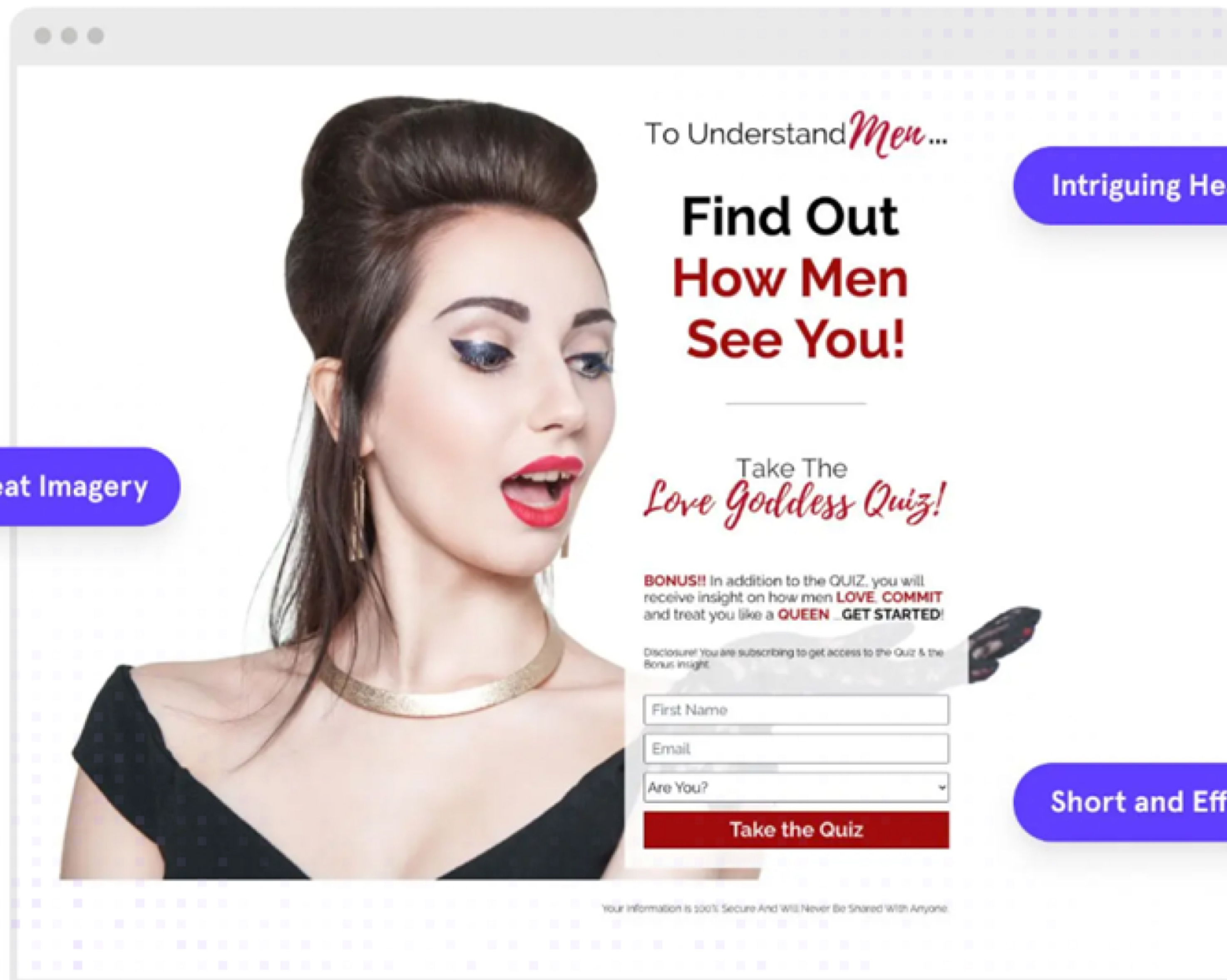
Lead Magnet Preview

Social Proof

LEAD MAGNET LANDING PAGE EXAMPLE

Quiz Landing Page

29% conversion rate (average 18%)



To Understand *Men*...

**Find Out
How Men
See You!**


Take The
Love Goddess Quiz!

BONUS!! In addition to the QUIZ, you will receive insight on how men **LOVE, COMMIT** and treat you like a **QUEEN**...**GET STARTED!**

Disclosure! You are subscribing to get access to the Quiz & the Bonus insight.

First Name

Email

Are You? 

Take the Quiz

Your information is 100% Secure And Will Never Be Shared With Anyone.

Great Imagery

Intriguing Headline

Short and Effective

LEAD MAGNET LANDING PAGE EXAMPLE

Webinar Landing Page

48% conversion rate (average 17%)

Great Headline

Free Masterclass with Jordan Makellel

How to Double Your Freelance Blogging Rates And Charge \$200-\$400+ Per Blog Post! (*Even as a total beginner!*)

🔔 [Watch the masterclass instantly, on-demand for a limited time!] 🔔

First Name

Email

>>> Watch The Masterclass Now!

Bold CTA

Information Teaser

What you'll learn at the class:

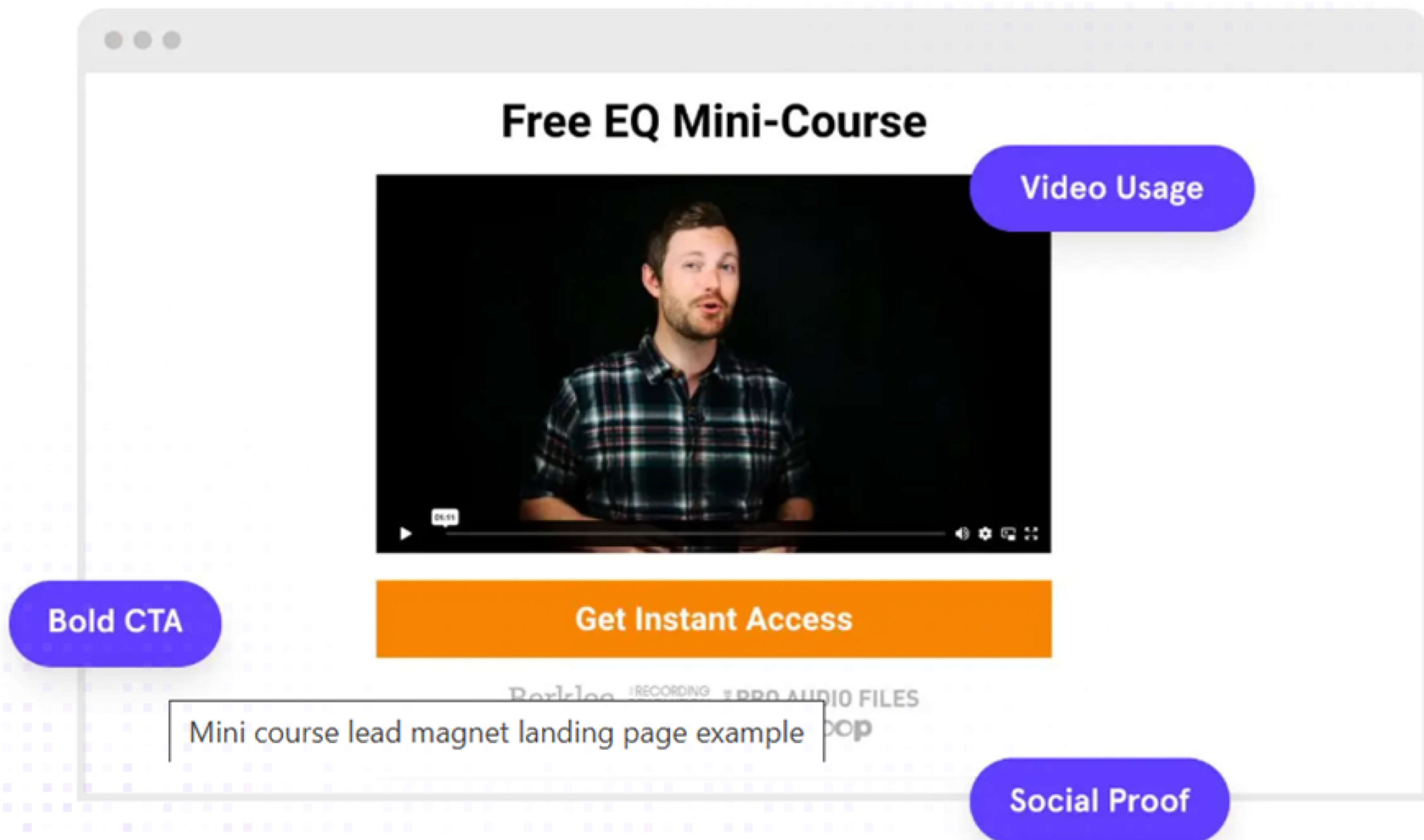
- ✓ The **"ONE"** thing clients who pay top dollar are **ACTUALLY** expecting from you (hint: its NOT a resume, years of experience, or "words on a page")
- ✓ My never-before-revealed, proven **"2P"** strategy to getting high-paying freelance blogging clients easily – with no experience!
- ✓ What a **\$40** blog post looks like vs. what a **\$400** blog post looks like (AKA exactly what top paid writers are doing that you **AREN'T!**)

Copyright Jordan Roper, LLC 2020. All Rights Reserved. Legal/Privacy Policy

LEAD MAGNET LANDING PAGE EXAMPLE

Mini-Course Landing Page

29% conversion rate (average 18%)



2. Funis de Pesquisa

Conceituação:

Funis de pesquisa são utilizados para identificar e qualificar as necessidades e desejos do público antes de desenvolver um produto ou serviço. Eles ajudam a validar hipóteses e a ajustar a oferta com base no feedback dos leads.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page com Questionário/Survey:** Página que convida o visitante a responder uma pesquisa.
- 2. Coleta de Dados e Segmentação:** Informações que possibilitam entender o perfil e os desafios do público.
- 3. Análise dos Resultados:** Identificação de padrões, dores e oportunidades.
- 4. Comunicação Segmentada:** E-mails ou conteúdos direcionados com base nas respostas coletadas.

Representação Visual:

[Anúncio/Tráfego] → [Landing Page com Pesquisa] → [Formulário/Survey] → [Coleta e Análise de Dados] → [Segmentação de Leads] → [Conteúdo Personalizado]

Funil de exemplo com a inlead

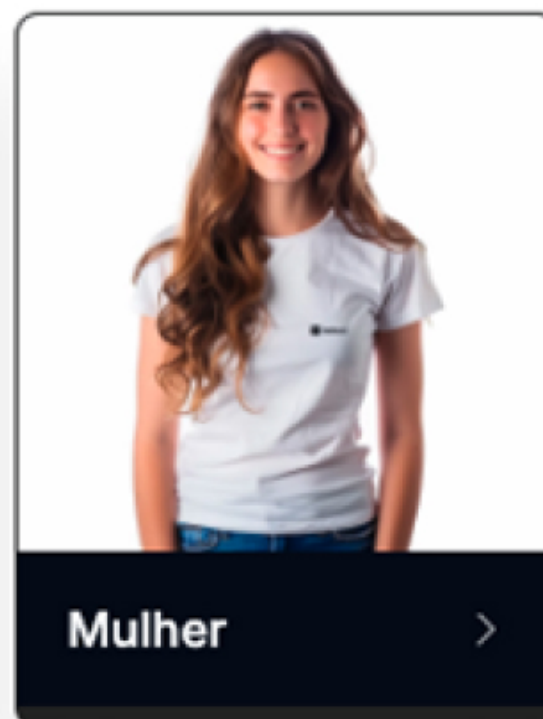
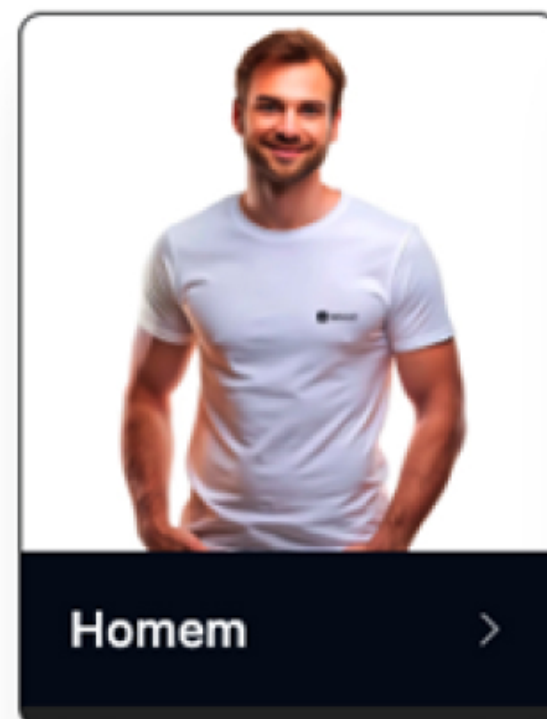
Coloque seu nome, telefone, e-mail e selecione seu gênero para continuar

O funil leva em média 1 minuto para finalizar

Insira seu primeiro nome

Insira seu telefone

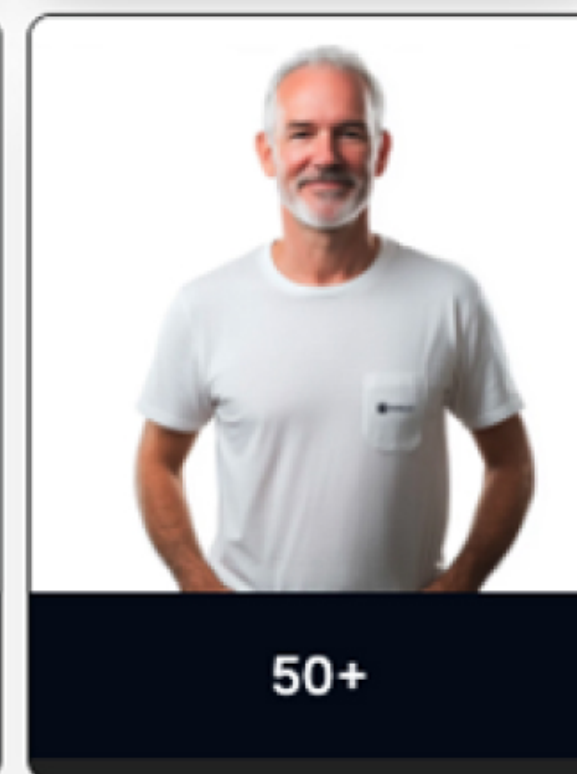
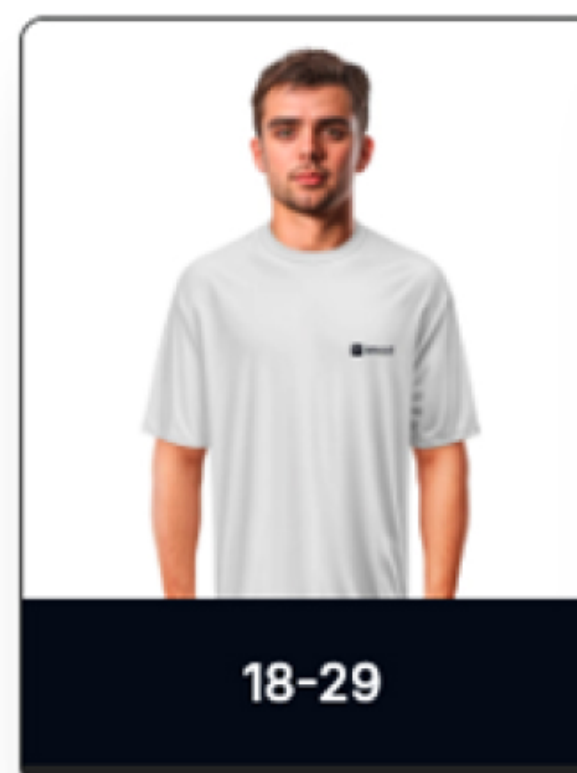
Insira seu e-mail



Ao clicar em alguma das opções, você concorda com os [Termos de utilização e serviço](#), [Política de privacidade](#), [Política de subscrição](#) e [Política de cookies](#)

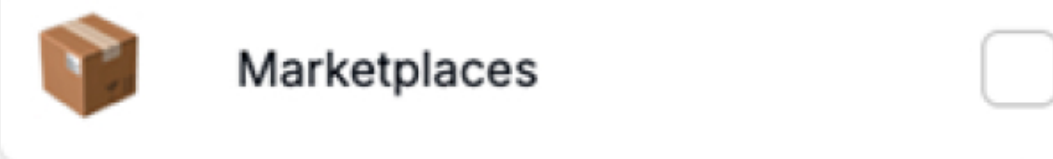
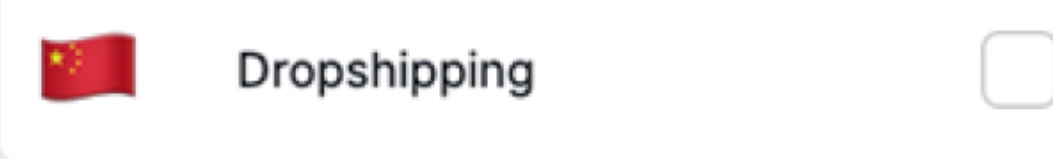
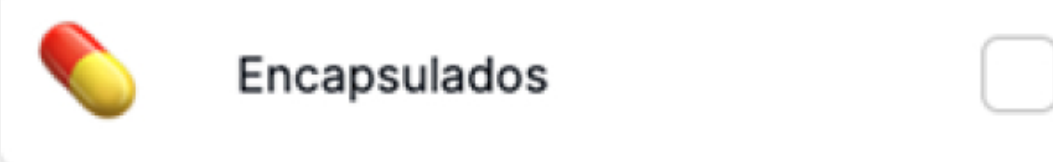
Qual a sua idade Junior teste?

Utilizamos a idade apenas para exemplificar opções que seu lead pode ter



Junior teste, você atua em qual segmento atualmente?

Selecione uma ou mais opções para avançar



Continuar

Qual estratégia de marketing você usa para vender atualmente?

Selecione uma ou mais opções para avançar

VSL

☐

Typebot

☐

Whatsapp

☐

Páginas de Vendas

☐

Outro

☐

Continuar

Junior teste, chegou a hora de você adquirir a ferramenta que vai elevar o seu nível no mercado digital

Antes da inlead

Depois da inlead





Para começar, por favor, informe o seu CPF.

CPF*

Nome completo*

E-mail*

Celular*

☐ Gostaria de receber alertas do Boticário sobre novidades, promoções e ofertas via WhatsApp.

Ao prosseguir você estará ciente de que os dados informados serão tratados de acordo com a [Política de Privacidade](#) do Grupo Boticário.

Continuar

PERGUNTA 1 DE 7

Qual é a sua idade?

- ☐ Até 24 anos
- ☐ De 25 a 35 anos
- ☐ De 36 a 45 anos
- ☐ De 46 a 50 anos
- ☐ 51 anos ou mais

PERGUNTA 2 DE 7

Como você faz skincare?

Selecione os itens de cuidado com a pele que você costuma usar.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Hidratante | <input type="checkbox"/> Esfoliante |
| <input type="checkbox"/> Vitamina C | <input type="checkbox"/> Tônico |
| <input type="checkbox"/> Clareador de manchas | <input type="checkbox"/> Sabonete de limpeza |
| <input type="checkbox"/> Anti-rugas | <input type="checkbox"/> Demaquilante |
| <input type="checkbox"/> Protetor solar | <input type="checkbox"/> Creme para os olhos |
| <input type="checkbox"/> Máscaras | <input type="checkbox"/> Água Micelar |

PERGUNTA 3 DE 7

Qual é o seu tipo de pele?

Selecione a opção que se adequa as características da sua pele.

- ☐ **Equilibrada**
Sinto que a minha pele é equilibrada, sem repuxamento e sem excesso de brilho
- ☐ **Oleosa**
Sinto a oleosidade ao tocar o rosto. A minha pele está sempre brilhando
- ☐ **Mista**
A minha testa e nariz brilham. A oleosidade é concentrada na Zona T do meu rosto
- ☐ **Seca**
Tenho uma sensação de repuxamento. No geral, a aparência é opaca, sem brilho

PERGUNTA 4 DE 7

Você expõe a pele a fatores externos?

Selecione a opção que mais se assemelha a sua realidade.

- ☐ Muito tempo no ar condicionado
- ☐ Ambiente com poluição
- ☐ Alta exposição a luz solar
- ☐ Dormir pouco e/ou ter insônia
- ☐ Muito tempo na frente do computador

PERGUNTA 5 DE 7

Quais são as suas 3 principais preocupações com a pele?

Selecione os 3 itens com mais relevância para você.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Rugas
São linhas ou dobras na pele que surgem naturalmente com o envelhecimento, influ...
Ler mais ▾ | <input type="checkbox"/> Rugas profundas
São sulcos ou linhas mais acentuadas na pele, muitas vezes visíveis mesmo quando...
Ler mais ▾ |
| <input type="checkbox"/> Manchas
Referem-se a áreas de pigmentação irregular na pele, que podem ser causadas por ...
Ler mais ▾ | <input type="checkbox"/> Acne
É uma condição da pele caracterizada por espinhas, cravos e lesões inflamadas, g...
Ler mais ▾ |
| <input type="checkbox"/> Flacidez
É a perda de firmeza e elasticidade da pele no rosto, resultando em uma aparênci...
Ler mais ▾ | <input type="checkbox"/> Ressecamento
É uma condição caracterizada pela falta de hidratação, resultando em pele áspera...
Ler mais ▾ |
| <input type="checkbox"/> Poros visíveis
Condição em que os poros da pele são mais proeminentes e perceptíveis, geralment...
Ler mais ▾ | <input type="checkbox"/> Opacidade
É falta de brilho ou luminosidade, resultando em uma aparência opaca ou sem viço...
Ler mais ▾ |
| <input type="checkbox"/> Textura irregular
Refere-se a uma superfície cutânea que não é uniforme, apresentando variações na...
Ler mais ▾ | <input type="checkbox"/> Oleosidade excessiva
É caracterizada pelo aumento da produção de óleo pelas glândulas sebáceas, resul...
Ler mais ▾ |
| <input type="checkbox"/> Linhas de expressão
São pequenas rugas que se formam devido à repetição de movimentos faciais, como ...
Ler mais ▾ | |

PERGUNTA 6 DE 7

Qual é a sua principal preocupação com a pele?

Dos 3 itens listados anteriormente, selecione o que você considera como principal.

☐ **Rugas**

São linhas ou dobras na pele que surgem naturalmente com o envelhecimento, influ...

[Ler mais](#) ▾

☐ **Manchas**

Referem-se a áreas de pigmentação irregular na pele, que podem ser causadas por ...

[Ler mais](#) ▾

☐ **Oleosidade excessiva**

É caracterizada pelo aumento da produção de óleo pelas glândulas sebáceas, resul...

[Ler mais](#) ▾

PERGUNTA 7 DE 7

E qual é a sua preocupação principal com a área dos olhos?

Selecione o item que você considera como principal.

☐ **Bolsas**

São áreas inchadas e protuberantes sob os olhos, muitas vezes causadas por fator...

[Ler mais](#) ▾

☐ **Olheiras**

São manchas escuras ou sombras que aparecem sob os olhos, frequentemente devido ...

[Ler mais](#) ▾

☐ **Linhas finas**

Referem-se a pequenas rugas ou vincos delicados que se formam ao redor dos olhos...

[Ler mais](#) ▾

RECOMENDAÇÕES PARA O SEU PERFIL

recomendado para você

rotina
básica

rotina
intermediária

rotina
avançada

PASSO 1

Limpeza

dia

noite



**Gel de Limpeza Facial Nutritivo
Vitamina B5 Botik 150g**

[Como aplicar](#) →

PASSO 2

FPS

dia



**Multiprotetor Fluido
Botik Ácido
Hialurônico FPS50
30ml**

[Como aplicar](#) →

Tratamento

noite



**Creme Facial
Firmador Ácido
Hialurônico Botik 40g**

[Como aplicar](#) →

[Refazer o questionário](#)

[Salvar para mais tarde](#)

3. Funis de CONA (Congressos/Eventos)

Conceituação:

Funis de CONA são desenhados para atrair e converter participantes para congressos, eventos, ou encontros online/offline. O foco é gerar engajamento pré-evento, entregar valor durante o evento e capturar leads para relacionamento pós-evento.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page de Inscrição:** Informações sobre o evento e formulário de cadastro.
- 2. Pré-Evento:** Sequência de e-mails com conteúdos, palestrantes, agenda e benefícios da participação.
- 3. Evento ao Vivo:** Transmissão do congresso com interações (chat, enquetes, Q&A).
- 4. Pós-Evento:** Follow-up com gravações, ofertas exclusivas e novos conteúdos.

Representação Visual:

[Promoção/Anúncio] → [Landing Page de Inscrição] → [E-mails Pré-Evento] → [Evento ao Vivo] → [E-mails Pós-Evento/Oferta]

Faltam 00 dias 00h 00min 00seg

CONGRESSO DE
Redes Sociais
para Negócios

O MAIOR CONGRESSO DE REDES SOCIAIS PARA NEGÓCIOS DO BRASIL!

Garanta o seu ingresso e use as redes sociais para construir sua autoridade, conquistar mais seguidores e **vender mais**.

📅 14, 15 e 16 de Outubro | **100% ONLINE**

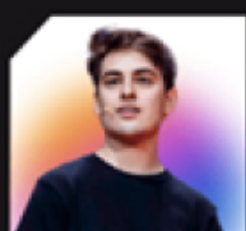
GARANTIR MEU INGRESSO ➤



DIA 1

14 de outubro
a partir das 17h

Estratégias e Oportunidades no Social Media



HYESER



ONEY ARAÚJO



JULIANA FONSECA



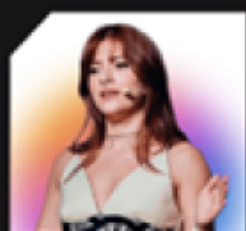
THIAGO BARUZZO



RAFAEL KISO



ÍCARO DE CARVALHO



HANAH FRANKLIN

DIA 2

15 de outubro
a partir das 17h

Crescimento, Vendas e Performance



LEANDRO LADEIRA



SÍLVIA BELLUZZO



RAFA BRITO



CAROLINA MARTINS



LEONARDO NAYLOR



DUDA SERENINE



RIAN DUTRA

INGRESSO START

- ✓ Participação integral em todas as palestras com os maiores nomes do mercado digital.
- ✓ Acesso às gravações durante o período do evento, para assistir no seu melhor horário.

apenas **R\$37**

GARANTIR AGORA >

RECOMENDADO

INGRESSO VIP

- ✓ Participação integral em todas as palestras com os maiores nomes do mercado digital.
- ✓ 1 ano de acesso às gravações das palestras.
- ✓ Sessão de Perguntas e Respostas com Ícaro de Carvalho.
- ✓ Acesso a materiais de apoio com insights extras do evento.

apenas **R\$134**

GARANTIR AGORA >

PREENCHA SEUS DADOS

Digite seu nome

Digite seu email

+55

GARANTIR A MINHA VAGA



[VIP] Congresso Redes Sociais para Negócios

Autor: O NOVO MERCADO

R\$ 134,00

ou em 3 x de R\$ 44,67 no cartão

Ingresso VIP

Alterar país

Seu email

teste@gmail.com

Confirme seu email

teste@gmail.com

Nome completo

Teste

CPF/CNPJ

Digite o número do seu CPF ou CNPJ

Celular

+55

(11) 96123-4567

Celular é obrigatório.



Tem um cupom de desconto?



Cartão de crédito



Pix



Conta Hotmart



Boleto

Número do cartão

Digite somente números

Nome do titular

Digite o nome impresso no cartão



**** * * * *

4. Funis de E-book

Conceituação:

Esse funil utiliza e-books como iscas digitais para capturar leads, posicionar autoridade e iniciar o relacionamento com o público.

Aplicação Prática:


- 1. Anúncio/Oferta:** Divulgação do e-book por meio de anúncios ou posts orgânicos.
- 2. Landing Page de Download:** Página que descreve os benefícios do e-book e coleta o e-mail do visitante.
- 3. Download Imediato:** Após o cadastro, o lead recebe o e-book (por e-mail ou diretamente na página).
- 4. Sequência de Nutrição:** E-mails que exploram mais conteúdos relacionados ao tema do e-book.

Representação Visual:

[Anúncio/Conteúdo Orgânico] → [Landing Page do E-book] → [Formulário de Cadastro] → [Download do E-book] → [Sequência de Nutrição]

A Field Guide to Freelancer Finances

A free ebook of practical finance tips by designers, developers and FreeAgent. Enter your email address below and we'll send you a free copy of the ebook.

☐ I want a video 

Submitting your details indicates that you are happy for FreeAgent to contact you about relevant services and offers. You can unsubscribe at any time.
We are committed to keeping your information safe. Read our [Privacy Policy](#) to find out more.



A finance guide for designers and developers

If you sometimes feel like you're out in the wilderness without a compass when it comes to finances, this guide can help you stay on the right path.

Preview Chapter: [Creating a stormproof invoicing process by Anna Debenham](#)

Setting off



Using the break-even point to price by Anna Debenham

Beyond break-even: planning your price by Cole Henley

UK freelancer rates: a report

[How I take the uncertainty out of fixed-price projects by Daniel Howells](#)

Field report: my biggest pricing mistake

Field report: my best pricing tip

Building shelter



[Creating a stormproof invoicing process by Anna Debenham](#)

Field report: my invoicing terms

How other freelancers invoice: a report

Credit control for freelancers by Matt Perkins

Field report: How I chase late payments

Keeping warm



Overcoming a fear of finances by Paul Boag

Accounting reports and what they tell you by Emily Coltman, FCA

[How to plan your cashflow for holidays and long breaks by Paddy Donnelly](#)

[Top five finance mistakes I see from freelancers by Sarah Solo](#)

Surviving the elements



Taxes and charges for freelancers by Emily Coltman, FCA

Freelancers and the VAT Flat Rate Scheme by Emily Coltman, FCA

Field Report: the tax that caught me out



Costs, expenses and claiming tax relief by Emily Coltman, FCA

A-Z of claiming expenses by Emily Coltman, FCA

How to calculate tax relief for home working expenses by Emily Coltman, FCA

Get the free ebook

The ebook includes reference guides, field reports, and other information you'll need for the trip. [Download the free ebook!](#)

Share the ebook  

[The ebook](#) · [Try FreeAgent](#) · [Privacy policy](#) · [Terms and conditions](#)

Copyright © 2023 by FreeAgent Central

Registered in sunny Scotland No. SC336774 · One Edinburgh Quay, 133 Fountainbridge, Edinburgh, Scotland, UK EH3 9QG

FreeAgent is registered with the Financial Conduct Authority under the Payment Services Regulations 2017 (register no. 799763) for the provision of account information services

5. Funis para Produtos Físicos

Conceituação:

Funis para produtos físicos visam a conversão do visitante em comprador de um bem tangível, combinando estratégias online e, muitas vezes, offline para facilitar a venda.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page ou Loja Virtual:** Exibição detalhada do produto com fotos, descrições e depoimentos.
- 2. Carrinho de Compras:** Processo de checkout otimizado para conversão.
- 3. Upsell/Cross-sell:** Ofertas complementares durante o processo de compra.
- 4. Pós-Venda:** E-mails de confirmação, rastreamento do pedido e solicitação de feedback.

Representação Visual:

[Anúncio/Tráfego] → [Landing Page/Loja Virtual] → [Página de Produto] → [Carrinho de Compras] → [Checkout] → [Upsell/Cross-sell] → [Pós-Venda]



COLLECTIONS

SUPPLEMENTS

APPAREL

ENDURANCE

LEARN



THAVAGE PRE-WORKOUT

\$49.99

Flavor



Secret Stuff



Lemonade



Raspberry Lemonade



5PEAT



Dragon Fruit



Peach Bum



Rocket Candy



Blackberry Lemonade



South Beach Slush



Sour Watermelon



Lemon Lime



6PEAT



Subscribe & Save 10%

\$44.99

Delivery every 4 weeks



One-time

\$49.99

Add to Cart



zappy-demo

✔️ You've paid for your order.

[View order confirmation >](#)

Congratulations! Deal unlocked! Get this for 20% off



Sneaker Socks

~~\$5.95~~ **\$4.76**

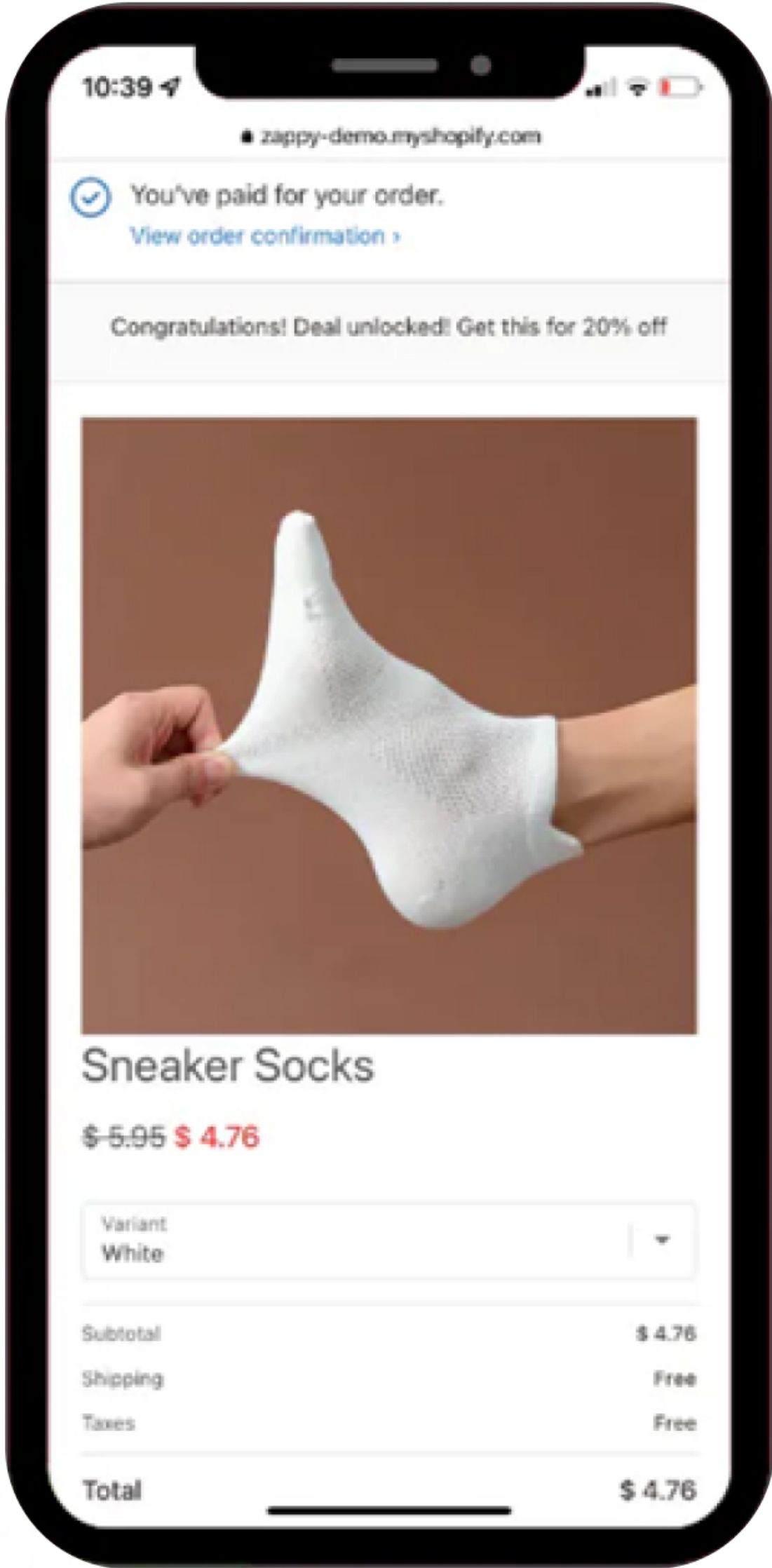
Variant

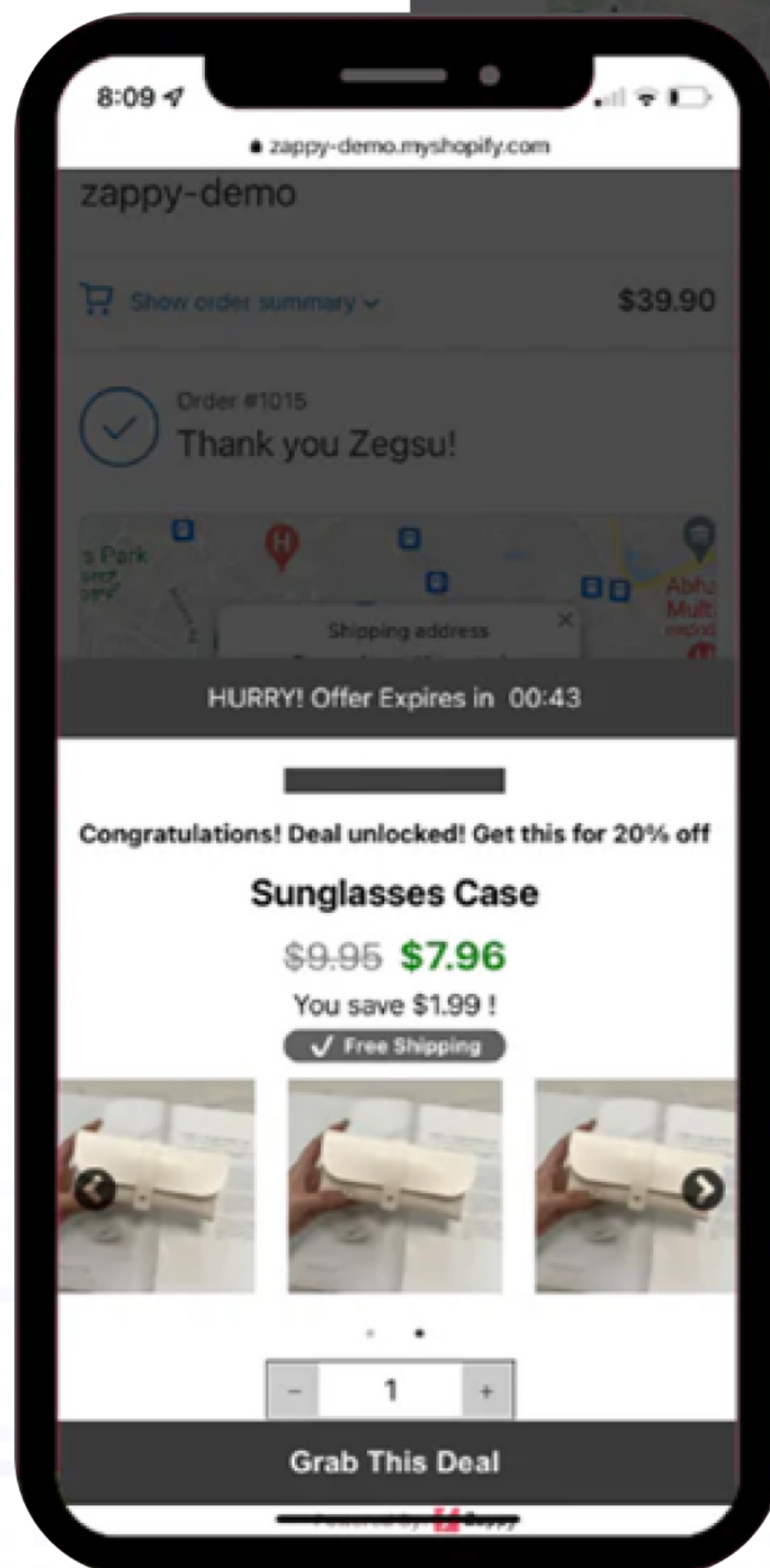
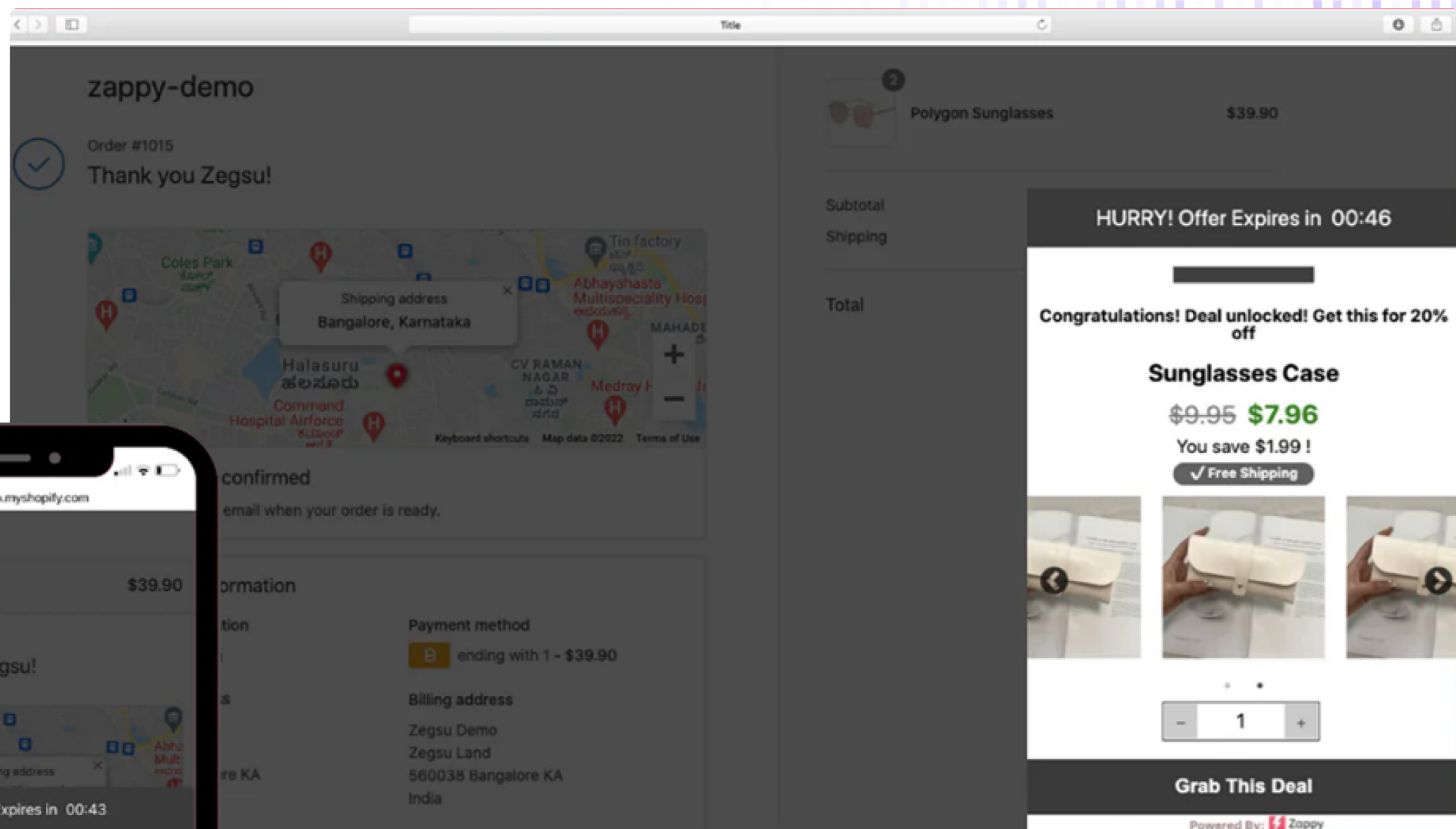
White

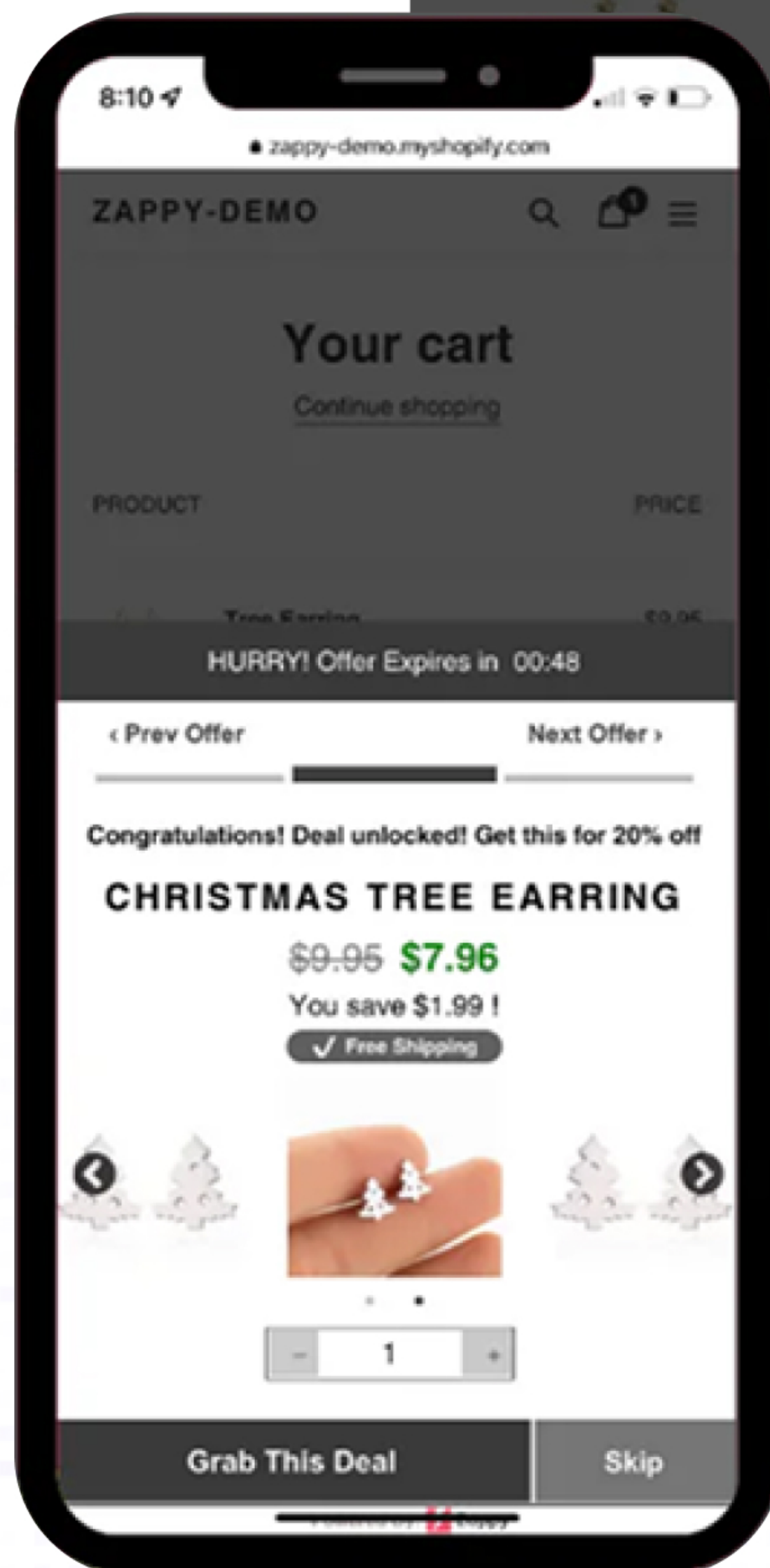
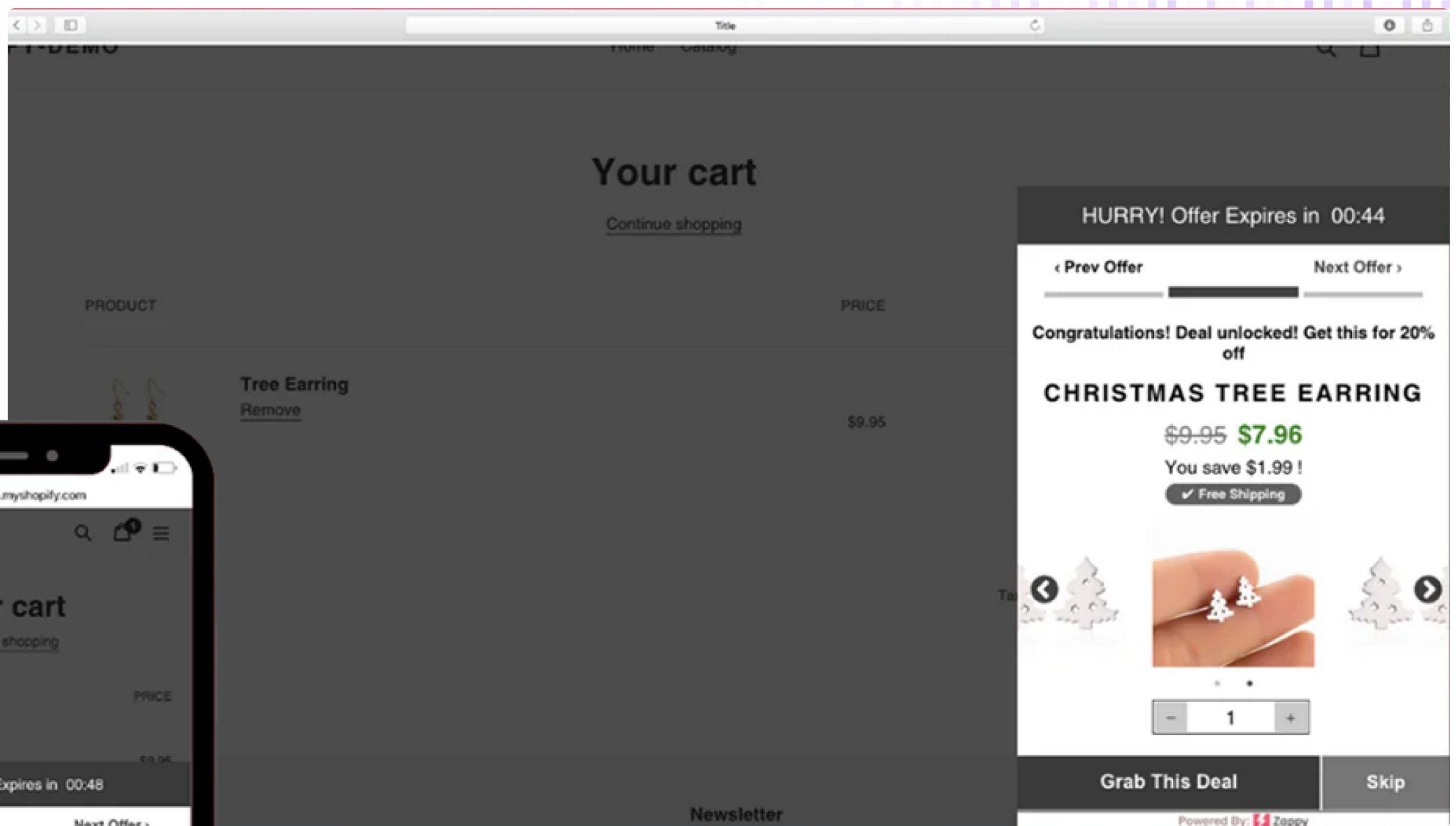
▼

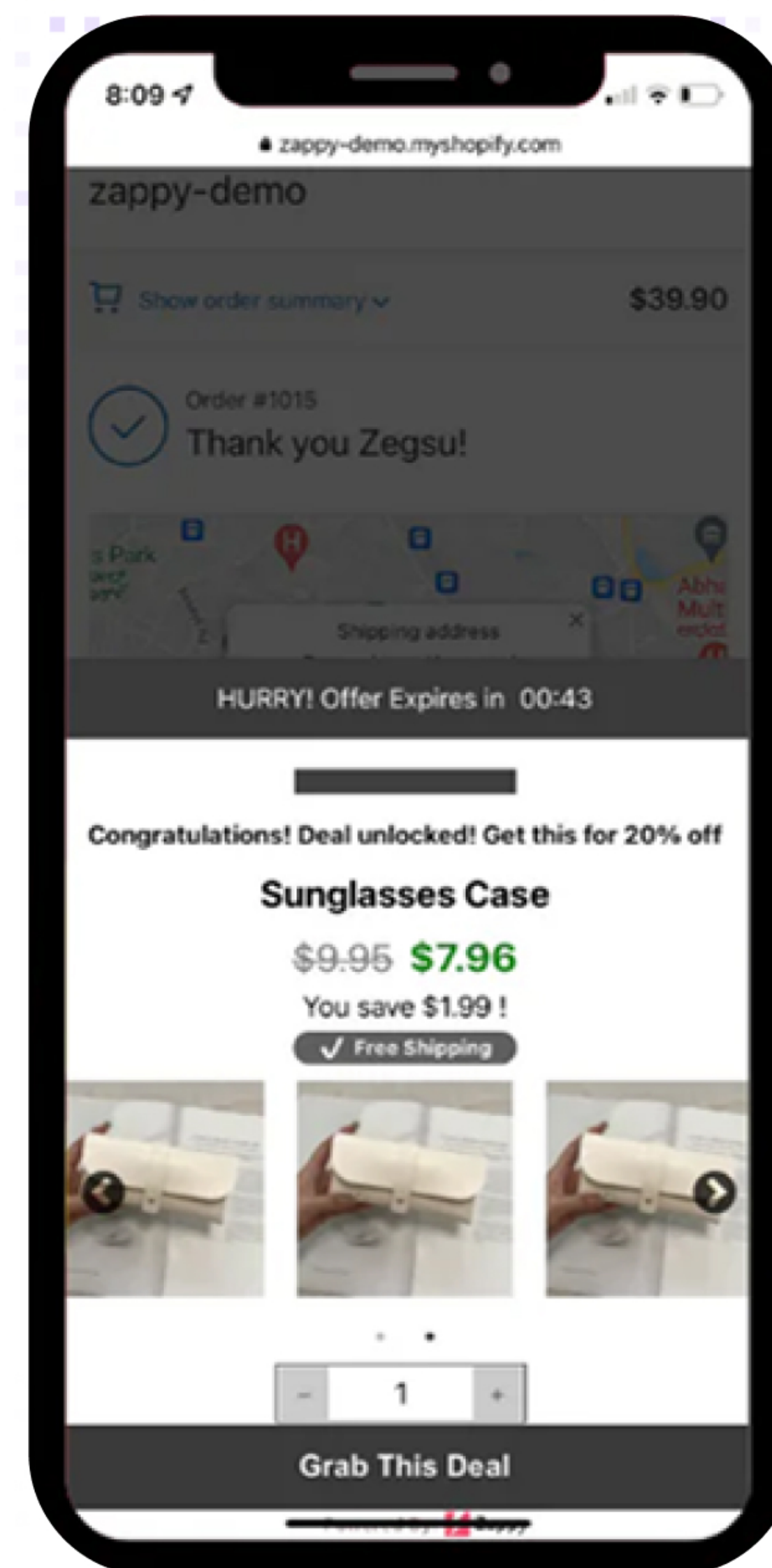
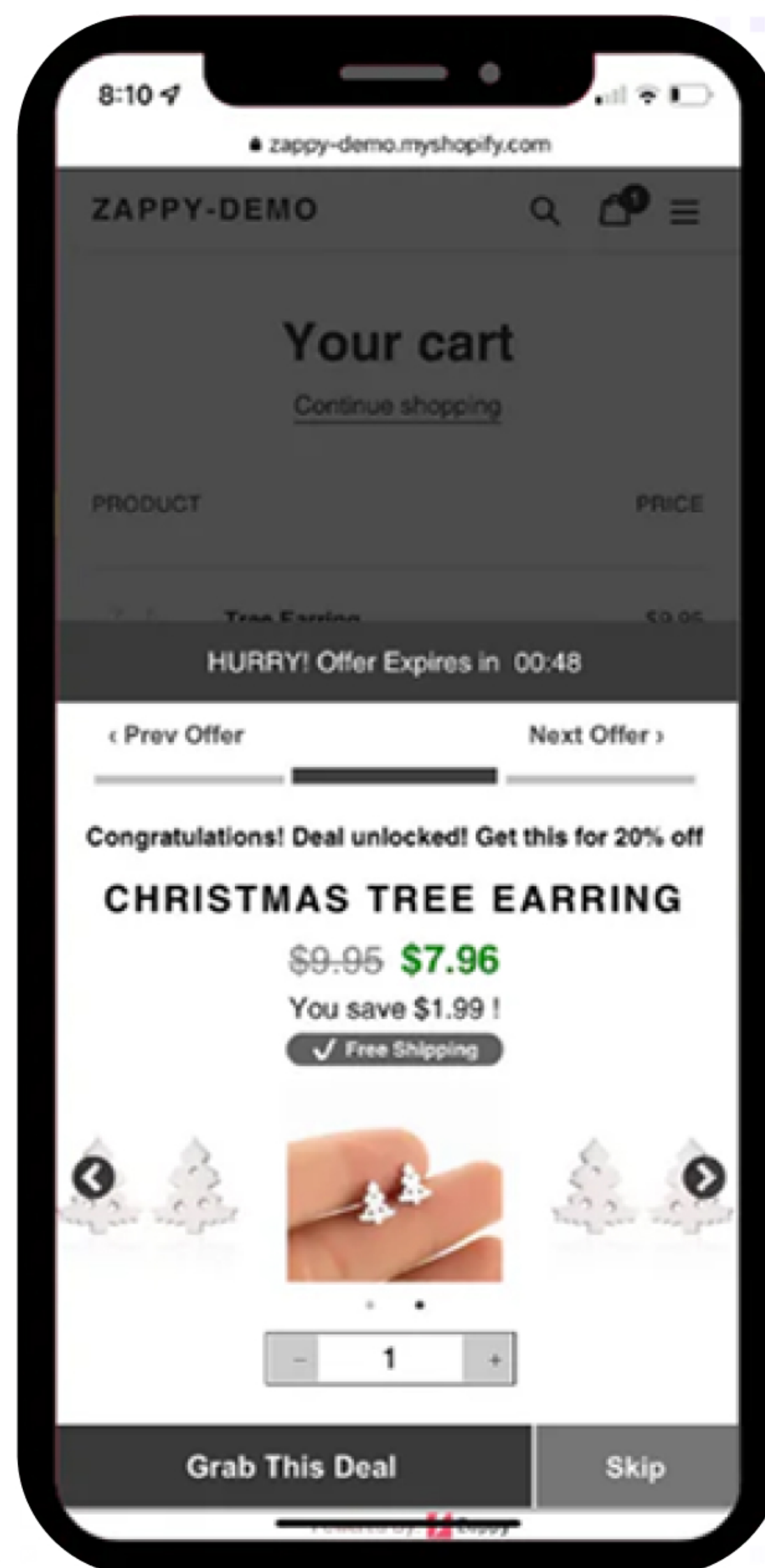
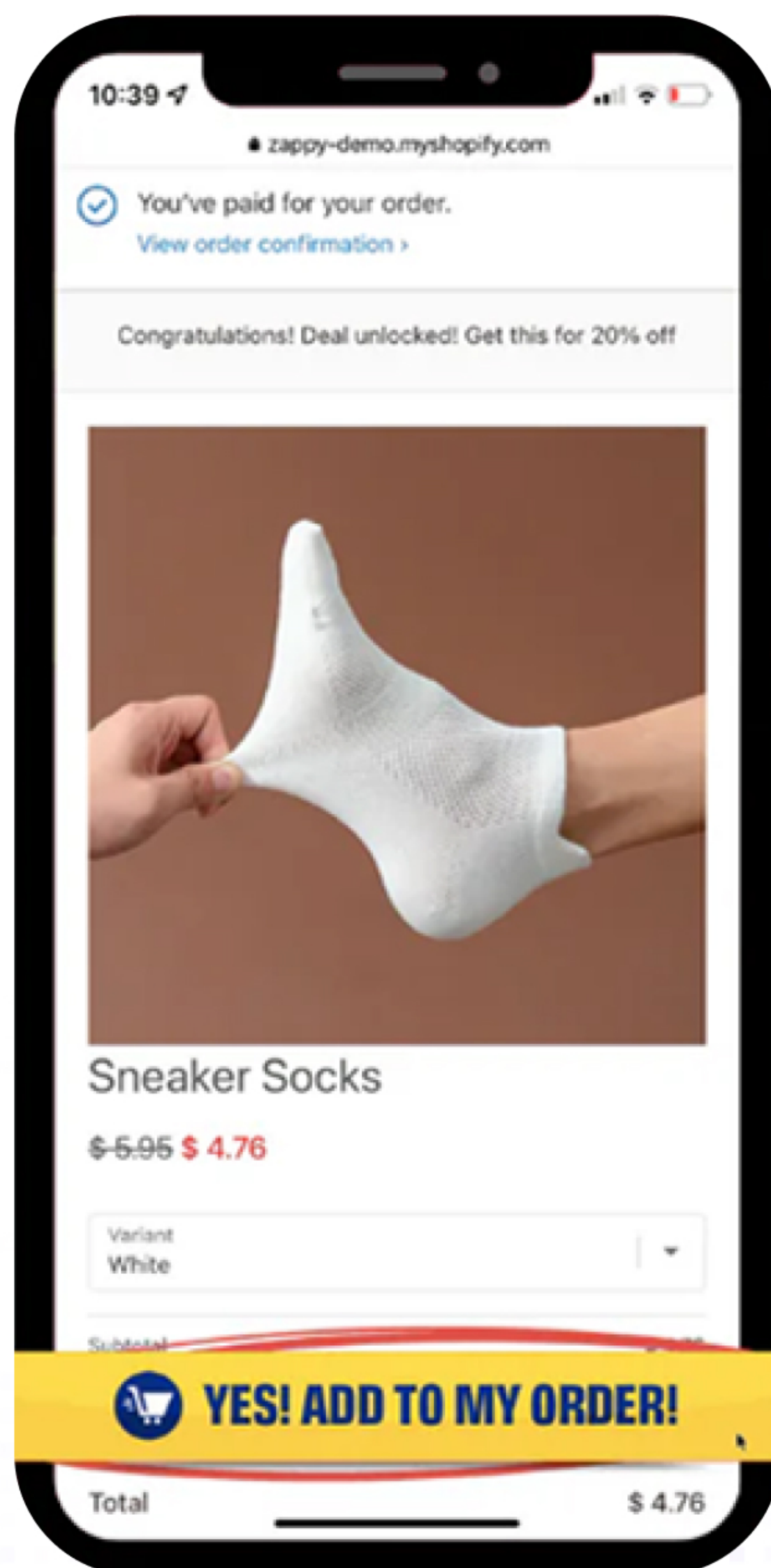
Subtotal	\$4.76
Shipping	Free
Taxes	Free
Total	\$4.76

- Pay Now · \$4.76
- Decline this offer









6. Funis de Desafio

Conceituação:

Funis de desafio envolvem o participante em uma série de atividades ou tarefas ao longo de alguns dias, com o objetivo de engajar, educar e demonstrar valor de forma prática. São comuns para aumentar o engajamento e a percepção de autoridade.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page de Inscrição para o Desafio:** Página que explica as regras, benefícios e duração do desafio.
- 2. Entrega Diária de Conteúdo:** E-mails, vídeos ou lives diárias com instruções e tarefas.
- 3. Grupo Exclusivo (opcional):** Comunidade online para interação e suporte.
- 4. Oferta Final:** Ao término do desafio, uma oferta especial ou acesso a um curso/produto avançado.

Representação Visual:

[Promoção/Anúncio] → [Landing Page do Desafio] → [Inscrição/Coleta de Dados] → [Sequência Diária (E-mails/Vídeos)] → [Grupo de Suporte] → [Oferta Final]

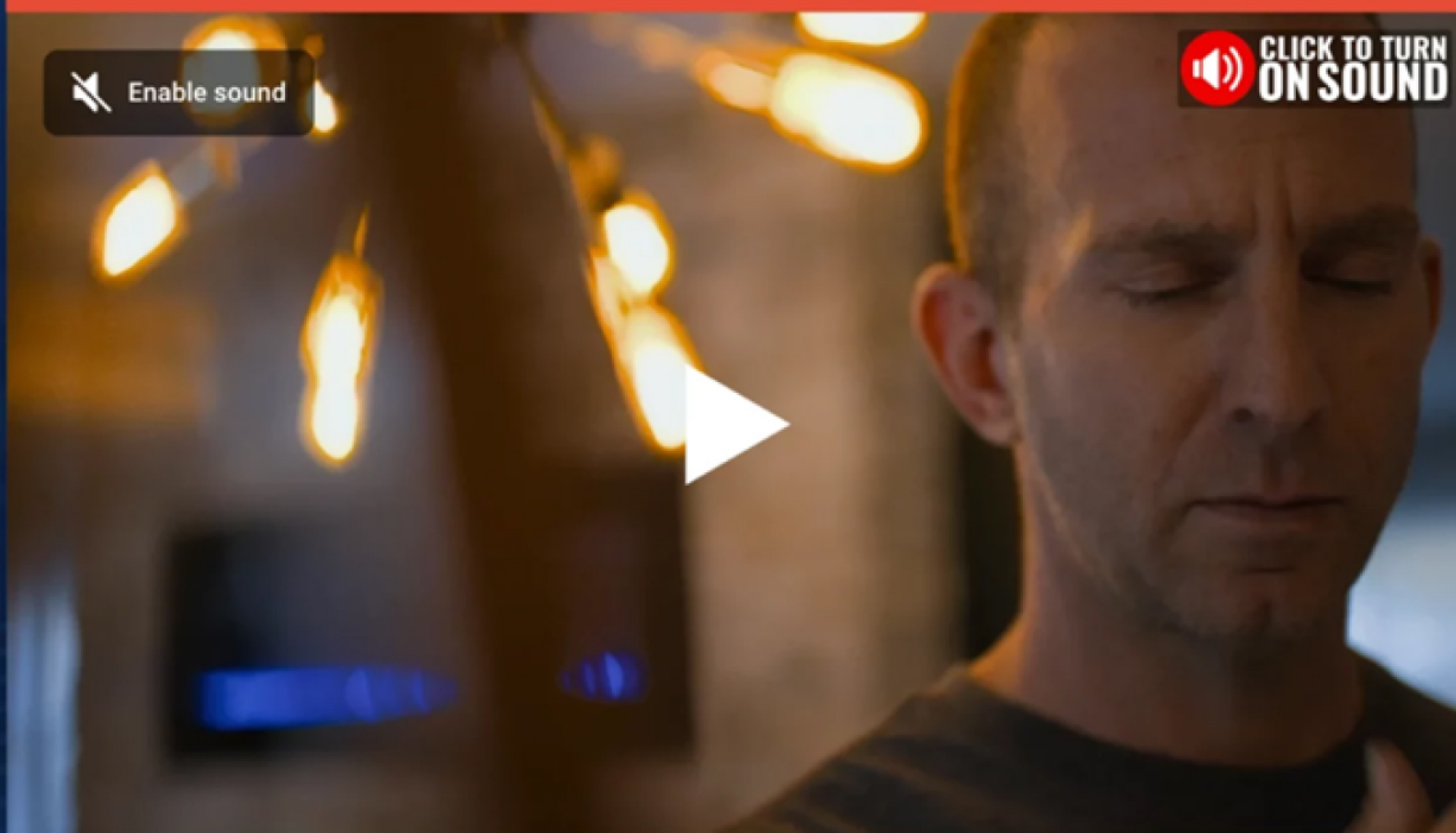
Ready To Launch Your First (Or Next) Funnel...?

If So, You Are In Luck Because The "One Funnel Away" Challenge Is BACK!!!

Learn About Your Mission, Should You Choose To Accept It

Enable sound

CLICK TO TURN
ON SOUND



The Life You Want, The Marriage You Want... The Family That You



Join The Challenge Now
For A One Time Discounted Payment Of
**\$997 Only \$100 (Or Get FREE Access With
Your ClickFunnels Trial!)**

LIVE! Just 60 Minutes A Day! - Starts Next Monday!

Your Best Email Address



line e agencias de marketing...



**"Just Give Me 5 Short Days,
And I'll Show You The Exact
"Step By Step" Method For
Generating NEW Leads Who
Are Excited To Buy From You!"**

Join The 5 Day Lead Challenge **(FOR FREE)**

***** PLUS, Get Two NEW "List Building" Software Products
(For FREE) When You Show Up To The Trainings!**

**📧 PARTICIPE DO "DESAFIO DE LIDERANÇA DE 5
DIAS" GRATUITAMENTE!**

Clique aqui para inserir seu endereço de e-mail para obter seu ingresso para esta série de treinamento
(GRATUITO)



"O que você faria com um extra

10, 100 ou 1.000

Novos leads por dia!?!"

Participe do "Desafio de 5 dias de leads" **(GRATUITO)** e aprenda
como **"ativar" um fluxo infinito de leads quentes para o seu
negócio!**



7. Funis com VSL (Video Sales Letter)

Conceituação:

Os funis com VSL utilizam vídeos de vendas longos e persuasivos para conduzir o prospect pela jornada de decisão, explicando detalhadamente os benefícios e transformações proporcionados pelo produto ou serviço.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page com VSL:** Página principal onde o vídeo de vendas é exibido.
- 2. Call-to-Action:** Botões ou formulários integrados para a compra ou para solicitar mais informações.
- 3. Sequência de E-mails:** Caso o prospect não converta imediatamente, uma sequência de e-mails reforça os pontos do vídeo.
- 4. Página de Checkout:** Processo de compra que reforça a oferta apresentada na VSL.

Representação Visual:

[Anúncio/Tráfego] → [Landing Page com VSL] → [Vídeo de Vendas] → [Call-to-Action] → [Checkout] → [Sequência de E-mails (se necessário)]

1.800.211.823

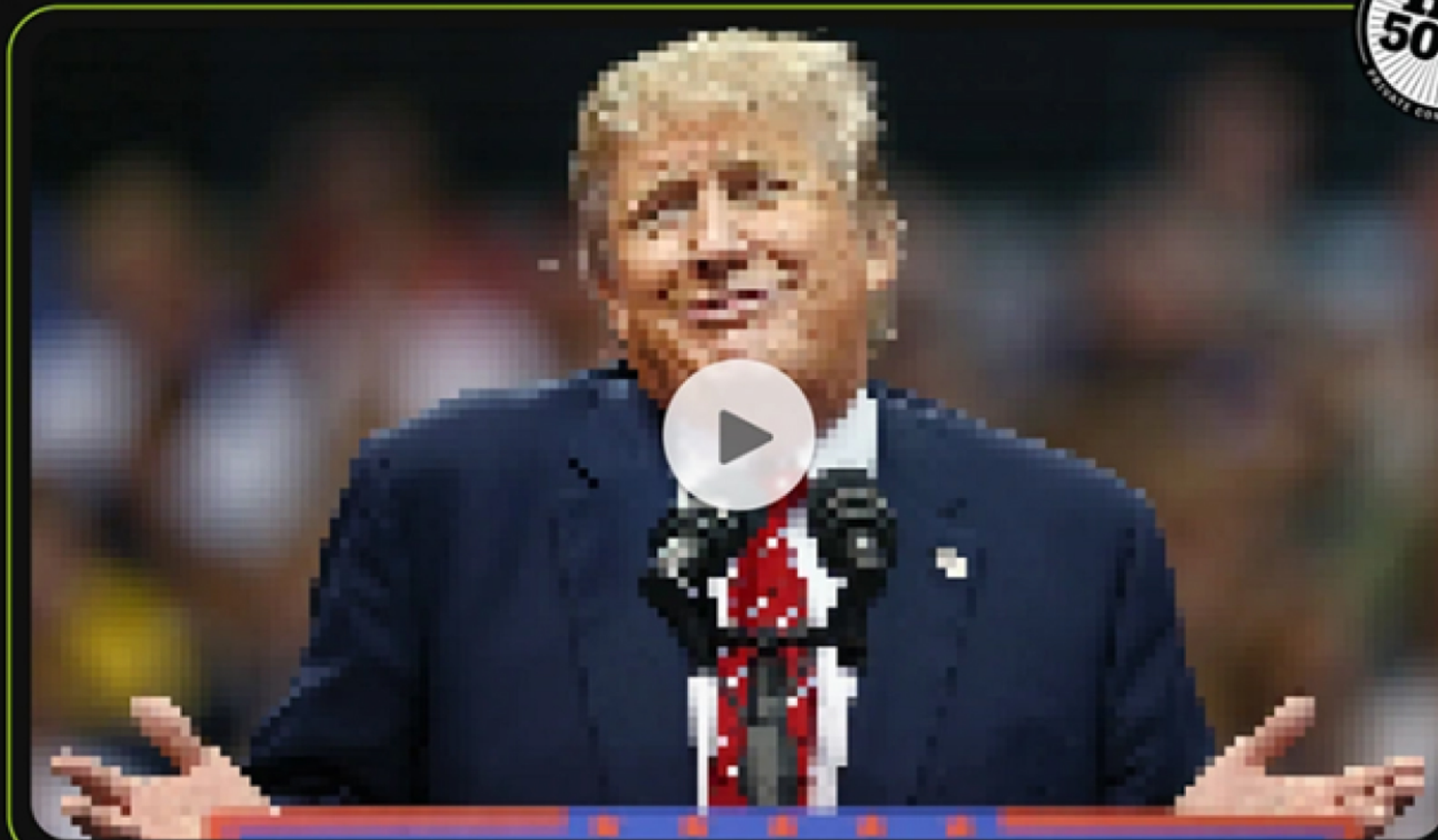


Menu

Excellent ★★★★★ 1,100+ reviews on Trustpilot

"THIS 90-SECOND 'SECRET SELLING SYSTEM' WILL TRIPLE YOUR **REVENUE** OVERNIGHT"

Founder of the world's fastest-growing digital agency agrees to give away 10,000 copies of his #1 best-selling course just to prove his secret selling system' works.



AS FEATURED IN

BUSINESS
INSIDER

Medium

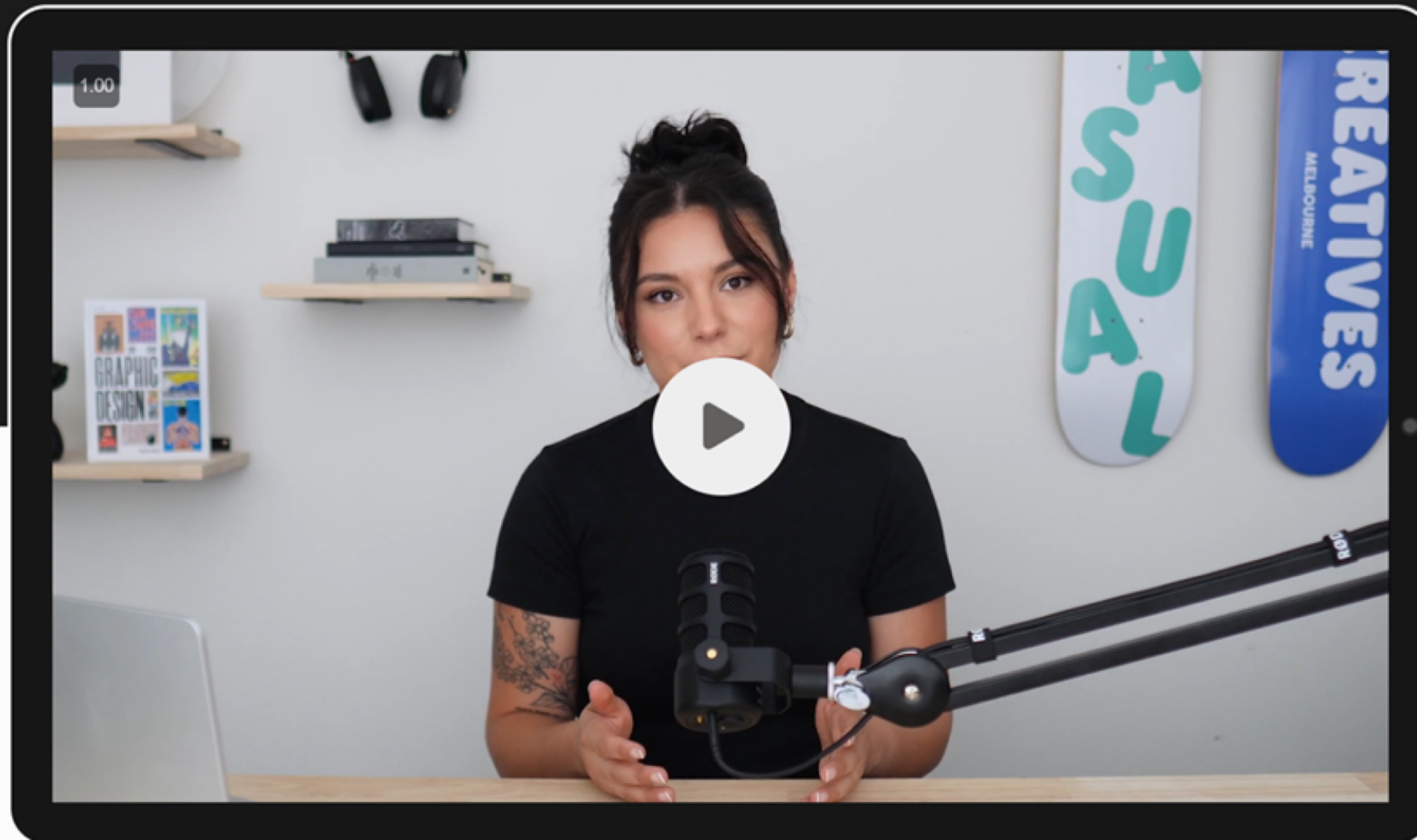
Forbes

Entrepreneur

★★★★★ 'Highly recommend'

“New frustration-free way to get unlimited, **world-class design** — guaranteed or you don't pay.”

This shockingly simple subscription service gives you instant access to a dedicated, full-service team of designers and creatives.



8. Funis de Webinários

Conceituação:

Os funis de webinários são desenhados para atrair e engajar um público ao vivo, proporcionando valor através de uma apresentação online e, posteriormente, convertendo os participantes em clientes.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page de Inscrição para o Webinar:** Página com detalhes do evento e formulário de cadastro.
- 2. Confirmação e Lembretes:** E-mails automáticos que lembram os inscritos sobre a data e horário.
- 3. Transmissão ao Vivo:** O webinar propriamente dito, com apresentação de valor e oferta final.
- 4. Follow-Up Pós-Webinar:** E-mails com a gravação, depoimentos e uma oferta especial.

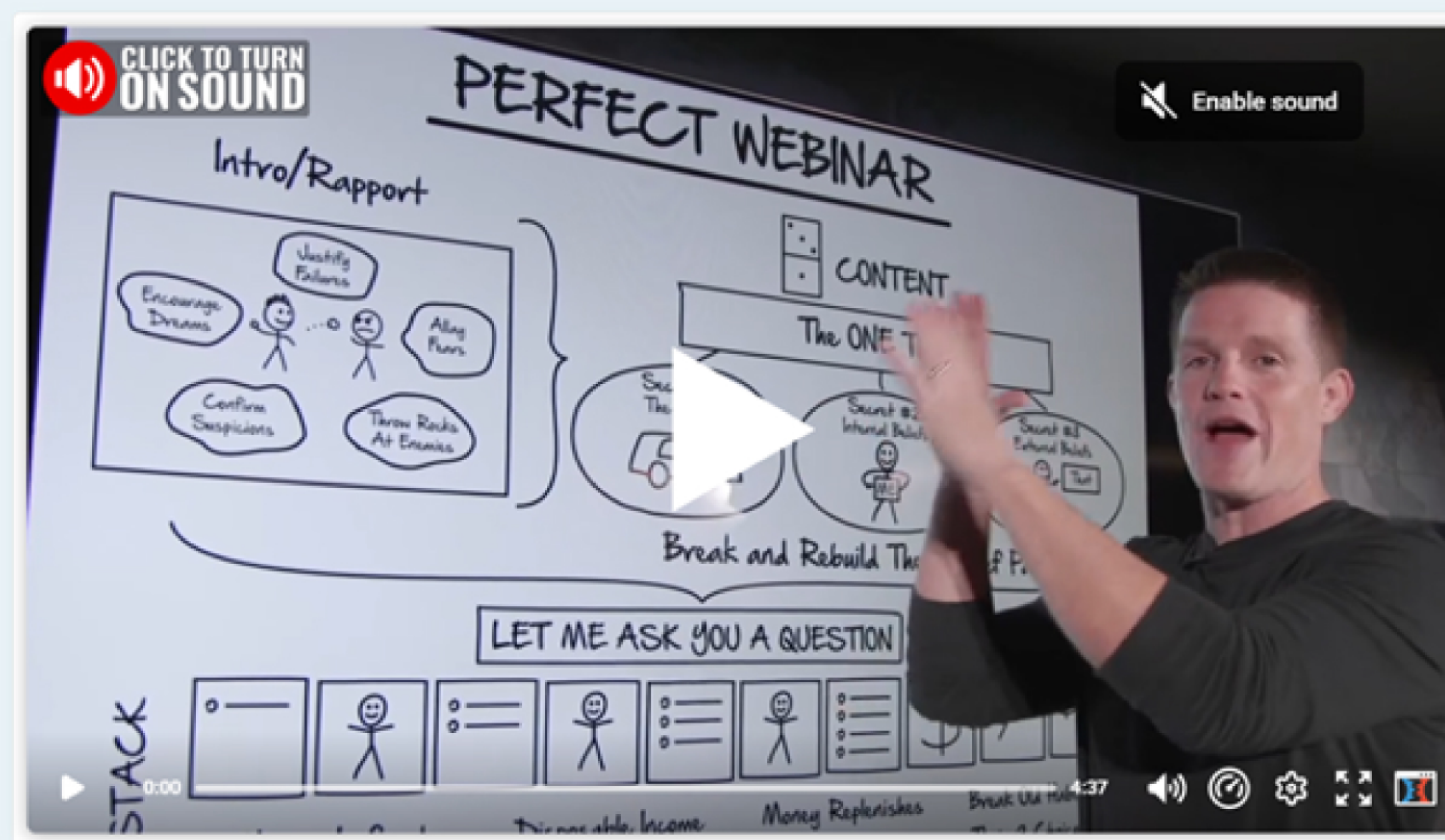
Representação Visual:

[Anúncio/Tráfego] → [Landing Page de Inscrição] → [Cadastro e Confirmação] → [Lembretes Automáticos] → [Transmissão do Webinar] → [Oferta ao Final] → [Follow-Up]

"If You Can Copy And Paste,
**Then You Too Can Have A
Webinar That Converts!**

**Get Instant Access To A Simple, Proven Webinar
Framework That Has Turned HUNDREDS Of
Entrepreneurs Into 'Two Comma Club' Winners!"**

(Normally ~~\$997~~ - Today For Just \$7)



YES! I Want Instant Access To 'Perfect Webinar Secrets'

Give Me Instant Access To Perfect Webinar Secrets For Just \$7 Right Now !

Join us for the event to discover the possibilities!

Your content goes here. Edit or remove this text inline or in the module Content settings. You can also style every aspect of this content in the module Design settings and even apply custom CSS to this text in the module Advanced settings.

[Sign Up Now!](#)[Terms and Conditions](#)

027

Day(s)

01

Hour(s)

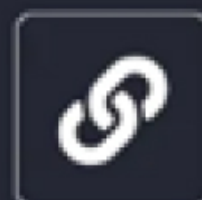
26

Minute(s)

36

Second(s)

What you will experience



Connect with like minded professionals

Your content goes here. Edit or remove this text inline or in the module Content settings. You can also style every aspect of this content in the module Design settings and even apply custom CSS to this text in the module Advanced settings.



Knowledge and skills to grow your career

Your content goes here. Edit or remove this text inline or in the module Content settings. You can also style every aspect of this content in the module Design settings and even apply custom CSS to this text in the module Advanced settings.



Develop meaningful relationships

Your content goes here. Edit or remove this text inline or in the module Content settings. You can also style every aspect of this content in the module Design settings and even apply custom CSS to this text in the module Advanced settings.

9. Funis para Lançamentos

Conceituação:

Os funis para lançamentos são complexos e geralmente envolvem uma preparação intensa (pré-lançamento), o período de abertura de carrinho e, finalmente, o pós-lançamento. O objetivo é gerar antecipação, engajamento e conversões significativas em um curto período.

Aplicação Prática:

- 1. Pré-Lançamento:** Conteúdos gratuitos, lives, vídeos e e-mails que geram curiosidade e posicionam a autoridade.
- 2. Lançamento:** Abertura do carrinho com oferta especial, bônus e garantias.
- 3. Pós-Lançamento:** Acompanhamento dos compradores, suporte e estratégias de upsell para ampliar o ticket médio.

Representação Visual:

[Pré-Lançamento: Anúncios, Lives, Conteúdos Gratuitos] ↓

[Abertura do Carrinho: Landing Page, Oferta Especial, Bônus] ↓

[Fechamento do Carrinho e Pós-Lançamento: Follow-Up, Suporte, Upsell]

S SÉRIE

DESAFIO DA GESTÃO DE TRÁFEGO

TOP
1

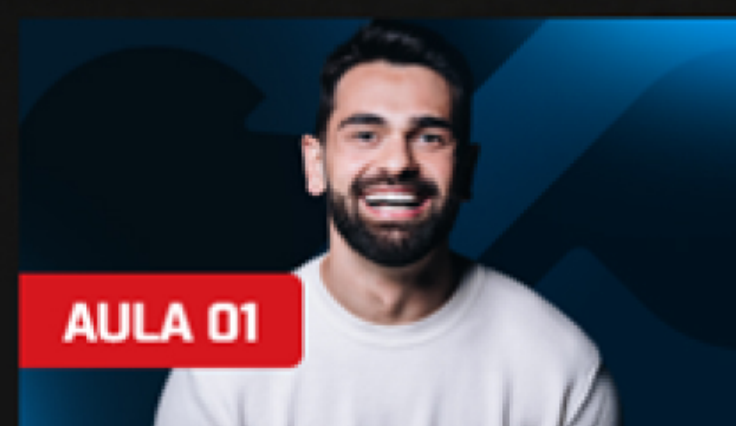
Internet Inteira: top 1 de hoje

Milhares de pessoas foram desafiadas a mudar de vida através da Gestão de Tráfego e o Mestre Subido fará de tudo para que elas vençam este desafio e faturem mais do que nunca.

 Assistir Responder ao quiz

14

Em alta



AULA 01

Como funcionam os anúncios online: o guia definitivo



AULA 02

Como anunciar no Instagram para vender o que você quiser



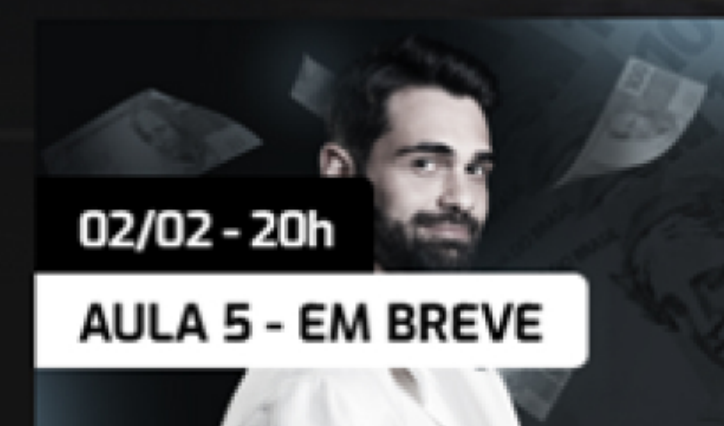
AULA 03

Como aparecer no topo da rede de pesquisa do Google



AULA 04

Como prospectar, precificar e fechar os melhores clientes de tráfego pago.



02/02 - 20h

AULA 5 - EM BREVE

O plano prático para fazer 10 mil por mês como gestor de tráfego.

Registration is now open for Product Launch Formula! [Click here](#) to check out PLF + Launchy.ai

The Launch Masterclass

Discover The 3 Simple Steps to Launching Your Online Course, Member Site, or Coaching Program



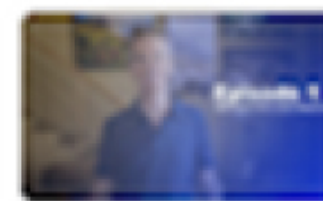
Join Product Launch Formula

The Launch Masterclass

Discover The 3 Simple Steps to Launching Your Online Course, Member Site, or Coaching Program



Lesson #1 – The Sideways Sales Letter®



Welcome to the Launch Masterclass

3:02

Over a million people have gone through this training. Now it's time for you to start YOUR launch journey and discover the time-tested formula you can use to build your business...



Let's Talk About AI...

3:33

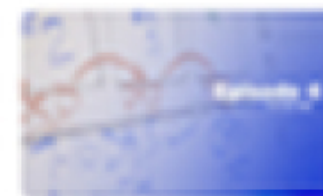
AI is a total game-changer. But, when it comes to growing an online business, there's one thing AI CAN'T do. Watch this video to find out what it is (and what you can use instead).



The One Core Strategy

6:31

Where I walk you through the Sideways Sales Letter – the marketing innovation that changed the face of online business and is responsible for over a BILLION dollars in sales (and counting!).



The P.S. Path

4:24

Discover why taking your audience from zero to one in small steps holds the key to quickly building trust and goodwill (and has them lining up, eager to buy from you).



Using AI to Help Create Your P.S. Path

10:55

Watch over my shoulder as I show you how to use ChatGPT to create your P.S. Path. These are the prompts I'm using to build my business... and now they're yours.

10. Funil de Pesquisa para Backend High Ticket

Conceituação:

Esse funil é utilizado para identificar e qualificar potenciais clientes que possam estar interessados em ofertas de alto valor (high ticket). Geralmente, ele começa com uma pesquisa aprofundada e segue para um atendimento personalizado.

Aplicação Prática:

- 1. Landing Page com Pesquisa/Questionário:** Página que convida o lead a preencher um formulário detalhado para entender suas necessidades.
- 2. Qualificação:** Análise das respostas para identificar o potencial e segmentar os leads.
- 3. Agendamento de Consultoria ou Chamada:** Contato direto para aprofundar a análise das necessidades e apresentar a oferta high ticket.
- 4. Oferta Personalizada:** Proposta de um programa, mentoria ou consultoria de alto valor com base nos desafios identificados.

Representação Visual:

[Anúncio/Tráfego] → [Landing Page com Pesquisa Detalhada] → [Formulário de Qualificação] → [Análise e Segmentação dos Leads] → [Agendamento de Chamada/ Consultoria] → [Oferta High Ticket Personalizada]

NOVO

PROGRAMA PRESENCIAL

G4 GESTÃO E ESTRATÉGIA

Aprenda as práticas e estratégias das empresas que mais crescem no mundo de um jeito facilmente aplicável.

Para fundadores e gestores que faturam acima de 5 milhões.



Próxima turma
18/02 a 21/02



Duração
4 dias presenciais



Acompanhamento G4
Durante 6 meses

[Quero me aplicar](#)

CONHEÇA AS NOVIDADES



G4 Programas Presenciais

Olá,

Precisamos de algumas informações, para termos certeza qual é o programa mais adequado para o seu perfil.

Qual é o seu email?



G4 Programas Presenciais

Junior teste,

Obrigado, já temos os seus dados e a sua aplicação está completa.

6. O investimento para participar dos nossos programas presenciais é entre R\$ 9.900 e R\$ 68.900. Você gostaria de seguir com o processo seletivo?

- ☐ Quero avaliar opções de parcelamento
- ☐ Ainda não estou decidido, quero mais informações.
- ☐ Pagamento à vista.

4. Qual o seu cargo na empresa?

- ☒ Sócio ou Fundador
- ☐ Presidente ou CEO
- ☐ Vice-presidente ou C-Level
- ☐ Diretor
- ☐ Gerente
- ☐ Coordenador
- ☐ Supervisor
- ☐ Analista



5. E qual o faturamento anual da sua empresa?

- ☐ Acima de R\$500 milhões
- ☐ De R\$50 a R\$500 milhões ao ano
- ☐ De R\$10 a R\$50 milhões ao ano
- ☐ De R\$5 a R\$10 milhões ao ano
- ☐ De R\$1 milhão a R\$5 milhões ao ano
- ☐ De R\$500 mil a R\$1 milhão ao ano
- ☐ Até R\$500 mil ao ano
- ☐ Ainda não faturamos

Último passo: ⌚ 02:53

Entrevista com um de nossos especialistas para validação do seu perfil.



Escolha o melhor dia e hora (horário de Brasília):

SEG
03/02

TER
04/02

13h45

14h00

14h15

14h30

15h00

15h15

15h30

15h45

16h15

16h30

16h45

17h00

17h30

17h45

18h00

18h15

18h30

Você confirma o agendamento?

📅 Segunda feira, 03/02, às 13h45
(Horário de Brasília)

Sim, quero confirmar!

Não, quero escolher outro horário

PARABELLUM

o Parabellum

Técnicas e Experiências

Criadores

QUERO FAZER MINHA APLICAÇÃO



QUERO FAZER MINHA APLICAÇÃO

PARABELLUM

Através do presente formulário, o candidato manifesta o interesse em participar do Grupo Parabellum e compromete-se a responder o formulário de aplicação com informações verídicas.

Atenção: o preenchimento da aplicação não é garantia de vaga. Todas as aplicações serão cuidadosamente avaliadas e entraremos em contato com os candidatos selecionados.

INICIAR

carrega em Enter ↵

1 → Qual é o seu nome completo?*

Responde aqui...

OK

carrega em Enter ↵

2 → Qual é o seu e-mail?*

alguem@exemplo.com

OK

carrega em Enter ↵

3 → Qual é o seu telefone?*



(11) 96123-4567

OK

carrega em Enter ↵

4 → Qual é o @ do seu Instagram?*

Responde aqui...

Carrega em Shift ⌘ + Enter ↵ para fazer uma quebra de linha

OK

carrega em Enter ↵

5 → Em que cidade você mora?*

Responde aqui...

OK

carrega em Enter ↵

6 → Conte-nos um pouco mais sobre você. Por favor, seja sucinto e destaque os pontos mais importantes da sua trajetória até aqui.*

Responde aqui...

OK

carrega em Enter ↵

7 → Por que você quer fazer parte do PARABELLUM?*

Responde aqui...

OK

carrega em Enter ↵

8 → Você já participa ou participou de algum outro grupo de mentoria ou mastermind? Em caso positivo, qual?*

Responde aqui...

OK

carrega em Enter ↵

9 → Qual foi o seu faturamento no mercado digital nos últimos 12 meses?*

Responde aqui...

Carrega em Shift + Enter para fazer uma quebra de linha

OK

carrega em Enter ↵

10 → Caso sua aplicação seja aceita, qual será a forma de pagamento?*

A Opção 1 - R\$ 100.000,00 (cem mil reais). À vista, através de transferência bancária.

B Opção 2 - R\$ 105.000,00 (cento e cinco mil reais). Em 02 vezes de R\$ 52.500,00, através de transferência bancária.


C Opção 3 - R\$ 130.000,00 (cento e trinta mil reais). Em 10 vezes de R\$ 13.000,00, através de boletos bancários.

OK

11 → Ao enviar esta aplicação e preencher o formulário, que faz parte do Contrato de Adesão a ser celebrado, você consente que os seus dados passem a fazer parte do banco de dados do Grupo Permaneo.*

A De acordo

Enviar

A man with a beard and a microphone is smiling and clapping his hands. He is standing in front of a large, diverse crowd of people who are cheering and holding up their phones. The background is a large screen displaying a blue and purple pattern. The overall atmosphere is energetic and celebratory.

fluxo

Mentoria para infoprodutores

**A maior taxa de resultados
do mercado**

Receba o direcionamento e acompanhamento individual para
acelerar e potencializar os resultados do seu negócio digital.

AGENDAR UMA REUNIÃO DE APRESENTAÇÃO

CHECK LIST

01. CONSTRUÇÃO DE FUNIS

Conceituação e Elementos Visuais

☐ Design e Identidade Visual:

Utilize elementos gráficos que remetam a funis e engrenagens para ilustrar o funcionamento e a integração dos processos.

Tipos de Funis por Preço

Defina o tipo de funil com base no investimento que você deseja ou pode fazer:

US\$ 0 – Funis de Leads

- ☐ Funis de captura de leads
- ☐ Funis de pesquisa
- ☐ Funis de cúpula (eventos, congressos)

US\$ 1-100 – Funis de Unboxing

- ☐ Funis para livros digitais
- ☐ Funis com carrinho de compras simples
- ☐ Funis de desafio

US\$ 100-2.000 – Funis de Apresentação

- ☐ Funis para vendas em vídeo
- ☐ Funis para webinários
- ☐ Funis para lançamentos

US\$ 2.000+ – Funis de Telefone

- ☐ Funis que envolvem contato telefônico ou atendimento personalizado
- ☐ (Utilize um diagrama visual da escada de valor para visualizar o posicionamento)

02. PLANEJAMENTO INICIAL

Perguntas Essenciais (Crie um Slide ou Documento)

Quais páginas serão necessárias?

- ☐ Liste cada página (captura, venda, upsell, downsell, agradecimento).

Como será o formulário de pedido?

- ☐ Especifique campos e informações necessárias.

Quantos upsells incluir?

- ☐ Defina a quantidade e a sequência de ofertas adicionais.

Haverá downsells?

- ☐ Determine se haverá ofertas alternativas para quem recusar a oferta principal.

03. ELEMENTOS FUNDAMENTAIS DE CADA PÁGINA DO FUNIL

Para cada página do seu funil, certifique-se de que os seguintes elementos estejam claros e bem definidos:

Qual é o gancho?

- ☐ Identifique o principal atrativo para capturar a atenção do visitante.

Qual é a história?

- ☐ Defina uma narrativa que conecte emocionalmente com o público.

Qual é a oferta?

- ☐ Esclareça o que está sendo oferecido (produto, serviço, conteúdo).

Qual é o preço?

- ☐ Determine e destaque o valor da oferta.

04. ESTRUTURA DO FUNIL

Componentes Básicos:

Página de Captura:

- ☐ Objetivo: Coletar dados e atrair leads.

Página de Venda Principal:

- ☐ Objetivo: Apresentar a oferta principal.

Página de Upsell:

- ☐ Objetivo: Oferecer produtos ou serviços adicionais de maior valor.

Página de Downsell:

- ☐ Objetivo: Oferecer uma alternativa para quem não comprou a oferta principal.

Página de Agradecimento:

- ☐ Objetivo: Confirmar a compra e dar os próximos passos.

05. DESIGN DA EXPERIÊNCIA

Jornada do Cliente (Crie uma Timeline Visual)

Primeiro Contato:

- ☐ Atraia o cliente com a oferta inicial e o gancho.

Educação e Engajamento:

- ☐ Nutra o lead com conteúdo de valor e interações (e-mails, vídeos, redes sociais).

Apresentação da Oferta:

- ☐ Mostre detalhadamente os benefícios e o valor do produto.

Maximização do Valor:

- ☐ Inclua upsells e ofertas complementares.

Fidelização:

- ☐ Crie estratégias para manter o relacionamento e incentivar futuras compras.

06. OTIMIZAÇÃO DAS PÁGINAS

Elementos Cruciais (Exemplo de Layout de Página)

Headlines que Capturam:

- ☐ Escreva títulos que chamem atenção e gerem interesse.

Conteúdo que Engaja:

- ☐ Utilize textos, imagens e vídeos que mantenham o visitante envolvido.

CTAs Estratégicos:

- ☐ Insira chamadas para ação claras e bem posicionadas.

Provas Sociais:

- ☐ Inclua depoimentos, avaliações e cases de sucesso.

07. ESTRATÉGIA DE OFERTAS

Sequência de Valor (Utilize um Diagrama de Fluxo de Ofertas)

Oferta Inicial (Isca):

- ☐ Produto low ticket ou conteúdo gratuito.

Oferta Principal:

- ☐ O produto/serviço que representa o seu core business.

Upsells Estratégicos:

- ☐ Ofertas adicionais para aumentar o ticket médio.

Ofertas de Continuidade:

- ☐ Assinaturas, memberships ou programas de fidelidade.

08. CHECKLIST DE IMPLEMENTAÇÃO

- ANTES DE LANÇAR

Antes de colocar seu funil no ar, certifique-se de que os seguintes itens estão completos:

Todas as páginas criadas:

- ☐ Verifique se todas as páginas do funil estão finalizadas e integradas.

Links funcionando:

- ☐ Teste cada link para garantir que direcionam corretamente.

Pagamentos configurados:

- ☐ Confirme que o sistema de pagamento está ativo e seguro.

Emails integrados:

- ☐ Assegure-se de que as automações e sequências de e-mail estão funcionando.

Pixels instalados:

- ☐ Verifique se os pixels de rastreamento (Facebook, Google, etc.) estão configurados para monitorar o desempenho.