

# LANÇAMENTO DIGITAL É UMA TÉCNICA DE VENDA

Existem 5 principais técnicas de vendas:

1. Perpétuo 2. Recorrência 3. Lançamento 4. Cashback 5. Equity

## >> LANÇAMENTO VENDE 3 COISAS:

Produtos físicos, Serviço e Info Produto

**CONCEITO:** Lançamento é quando eu pego algo ou alguém e coloco em grande exposição em um curto espaço de tempo com uma oratória ou escrita persuasiva carregada de gatilhos mentais com o objetivo final de venda (monetização=dinheiro) ou construção de marca.

- **Algo:** produto
- **Alguém:** pessoa
- **Grande exposição em curto espaço de tempo:** evento (onde há data e hora para começar e acabar) ex: shows, lives, copa do mundo, lançamento imobiliário...
- **Oratória ou escrita persuasiva:** é quando é usado de gatilhos mentais para atrair a pessoa a fazer uma ação.
- **Gatilhos mentais:** é uma técnica usada para chamar a atenção de uma pessoa ou induzir ela a fazer uma ação.

*"As técnicas de venda são complementares"*

*"Uma empresa pode ter várias técnicas de venda acontecendo ao mesmo tempo"*

### >> O QUE PRECISA PARA FAZER UM LANÇAMENTO? (TÉCNICA)

- Não precisa de dinheiro
- 1 celular (um celular e um notebook)
- Brio / Coragem / Virador / fazer acontecer

### >> O QUE VAMOS LANÇAR?

- Produto
- Serviço
- Info-produto (o produto não precisa estar pronto antes de lançar)

### >> QUEM SÃO OS ENVOLVIDOS QUE PRODUZEM UM LANÇAMENTO DIGITAL?

- O especialista/método (cantor/ o cara do palco)

O especialista tem a responsabilidade de entregar o método, as aulas, montagem das aulas, o especialista é responsável por levar o aluno do ponto A ao ponto B, ele que tem que garantir a transformação do aluno...

### >> ANÁLISE (o que o especialista tem que ter)

- Princípios e valores alinhados com o lançador
- Método – passo a passo (jeitão professor e jeitão vendedor) ele tem que entender do que fala, para poder levar a pessoa do ponto A ao ponto B.

*"Comunicar é diferente de vender, comunicar é torna as coisas comuns, vender é trocar".*

### >> 1.3 - CUSTO DE OPORTUNIDADE (R.O.I + OU UM R.O.I -)

**Os 4 tipos de cliente: tipos de R.O.I**

- aquele que traz aprendizado, você aprende com ele.
- cliente que gera networking / acesso
- cliente de branding
- cliente que vai te dar lucro

### >> COPRODUTOR/ ESTRATEGISTA DIGITAL / LANÇADOR (O CARA DOS BASTIDORES)

O **coprodutor** é responsável por toda parte técnica: estratégia de vendas, montar o time, gravação, acompanhar a equipe, montar roteiros, comprar site, estrutura da página de vendas, subir aulas na plataforma...

### >> ANALISE (o que o coprodutor tem que ter)

- Princípios e valores alinhados.
- Resultado: característica de quem tem resultado (extra obrigacional).
- Iteração: ser uma pessoa com melhoria constante.
- Habilidade social (precisamos de time, de pessoas, você precisa conseguir construir um time)

■ *"Ninguém constrói nada grande sozinho"*

### >> REGRA 90/10

**90% do tempo focado em:** ■ Rede de contato ■ Evento

**10% do tempo focado em:** ■ Info-produto

■ *"Coloque data para seu lançamento e deixa de perfeccionismo"*

### >> PAN

**P** - Posicionamento

**A** - Abordagem

**N** - Negociação

■ *"Quando você foca no lucro, você atrasa o lucro"*

■ *"Para fazer lançamento eu não preciso de audiência, preciso de lead"*