


● LIVE

O NOVA ESTRATÉGIA AMERICANA



 Venda realizada com o Pix Hotmart
Sua comissão: R\$ 6,55

AULA#20 - A FRONTEIRA INEXPLORADA DOS INFOPRODUTOS

ANO DE 2004 - 2005

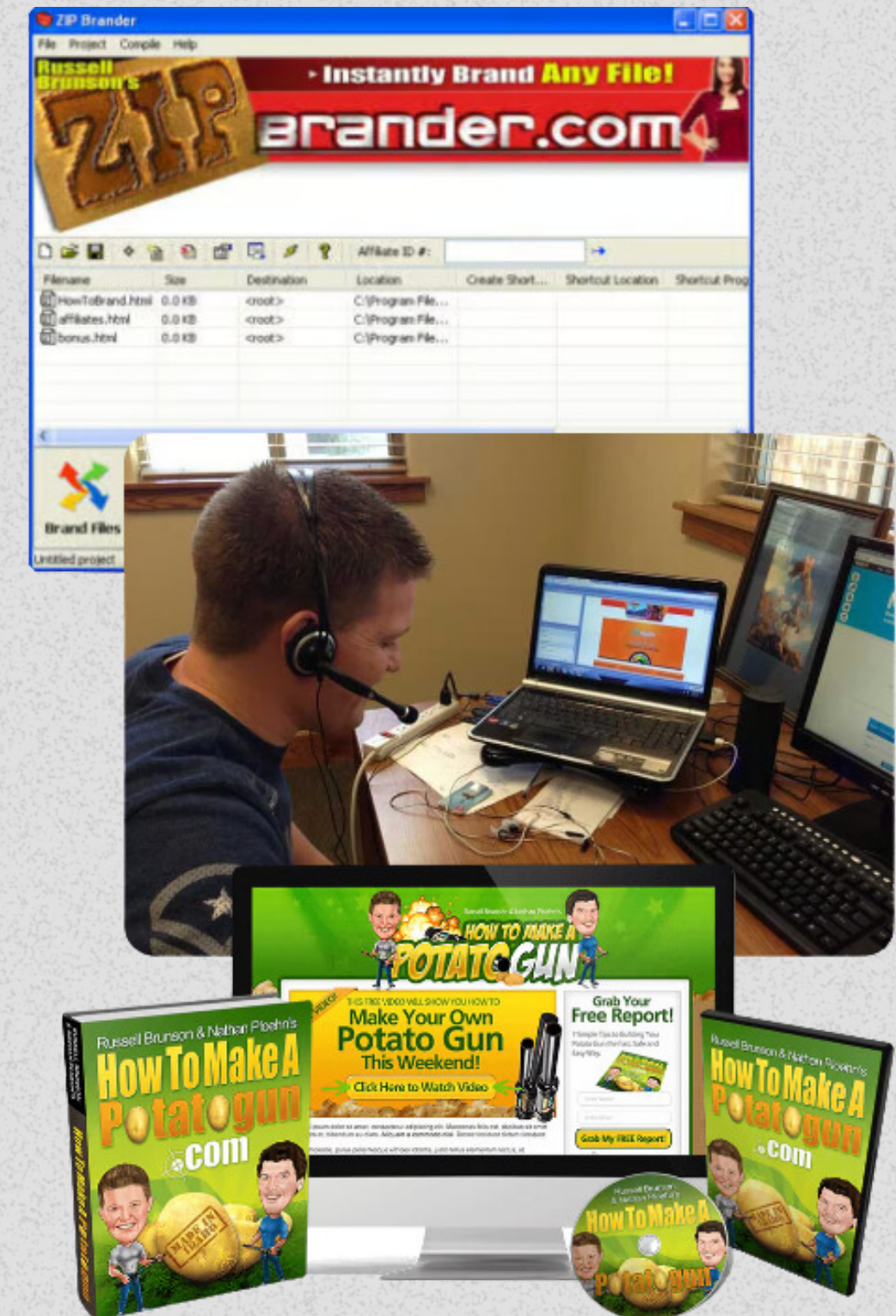
Russell Brunson

Criou um curso chamado How to Make a Potato Gun

Vendeu 1 milhão e anunciava no Google e de repente parou de vender tanto quanto antes vendia

Mas o google criou o **Google Hard Slap**, porque eles queriam filtrar os anunciantes que estavam investindo em tráfego no Google ads e manter aqueles que investiam mais e não davam tanta dor de cabeça/ problema para eles.

Nisso o custo de anúncio **subiu drasticamente**,
cerca de 10x do CPC



Alerta: Facebook Slap está assombrando os corredores

A ESTRATÉGIA DE RUSSELL

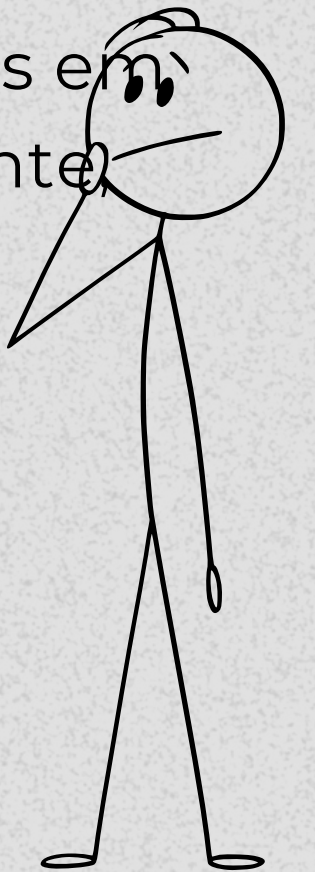
Russell com o início do Google Hard Slap teve que criar uma **estratégia** para não ter que falir com seu produto de Potato Gun devido ao custo do CPC.

Para isso ele pensou que se ele vendesse mais produtos/ produtos complementares para o cliente inicial ele ia aumentar o lucro.

Foi então que ele descobriu e aplicou na internet os Funis de Vendas

Juntamente com seu parceiro Todd Dickerson, Russell lançou seu software de funil de vendas em outubro de 2014, e a empresa cresceu para \$ 100.000.000 nos primeiros três anos. Atualmente, **ClickFunnels** tem mais de 100.000 usuários ativos.

Um Software/SAAS



RUSSELL BRUNSON



Dono:

- Challenge Funnels
- Funnel Hacking Live
- Perfect Webinar Script
- PLR Secrets
- Clickfunnels
- Livros
- ...

Criador dos Bestsellers sobre Marketing dos Estados unidos e ainda não tem a tradução brasileira.

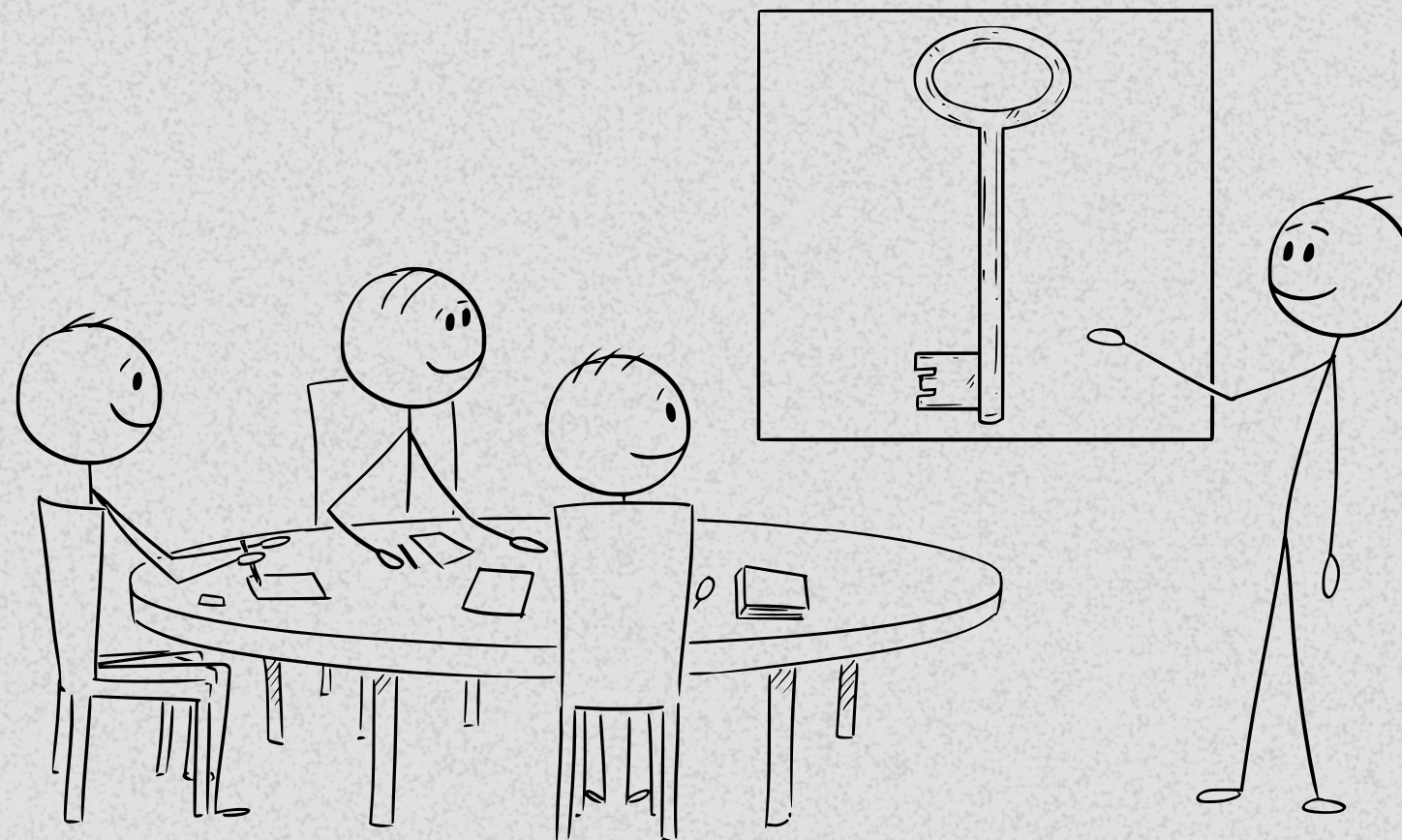
E hoje a ClickFunnels está avaliada em bilhão, ou seja, tudo que ele passou em 2004, 2005 fizeram com que ele construísse o patrimônio dele, e hoje o mesmo que ele passou no google está acontecendo no Facebook

OBJETIVO DO RUSSELL

Sempre foi trazer novos clientes para a Clickfunnels.

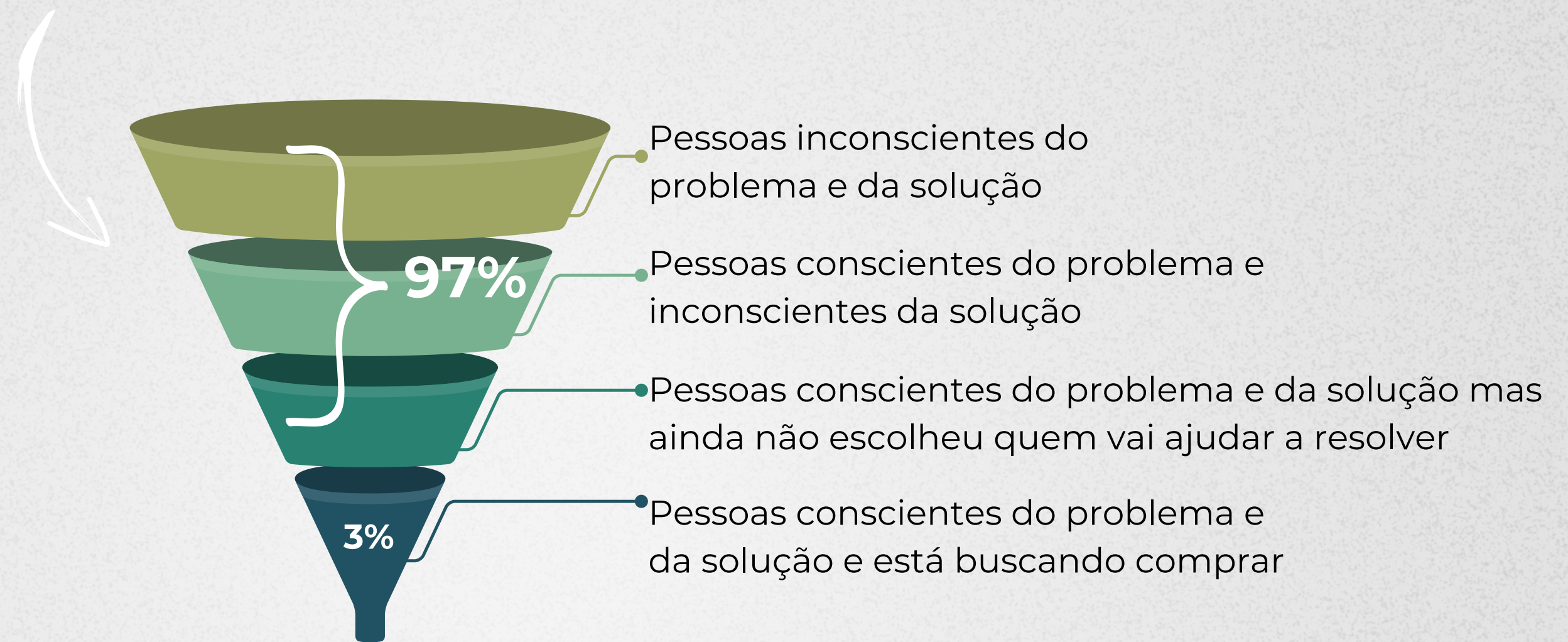
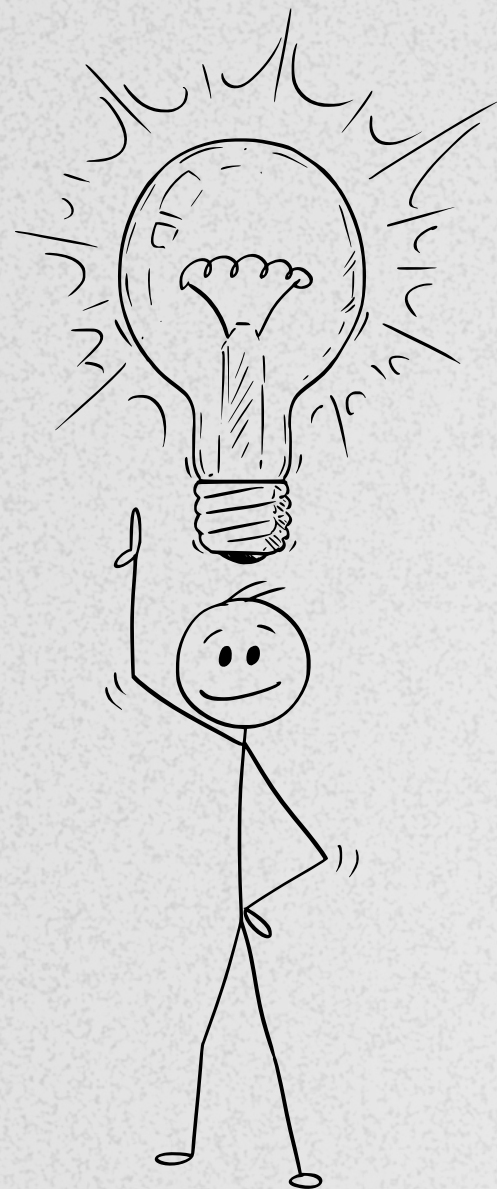
Mas como conseguir clientes se as pessoas nem sabiam que precisavam de uma plataforma de funil?

Nem de funil as pessoas entendem.



BIG IDEA:

"Precisamos fazer com que as pessoas entendam que precisam de um software de funil. Então primeiro temos que **conscientizar as pessoas sobre o que é e como funcionam os funis de vendas.**"

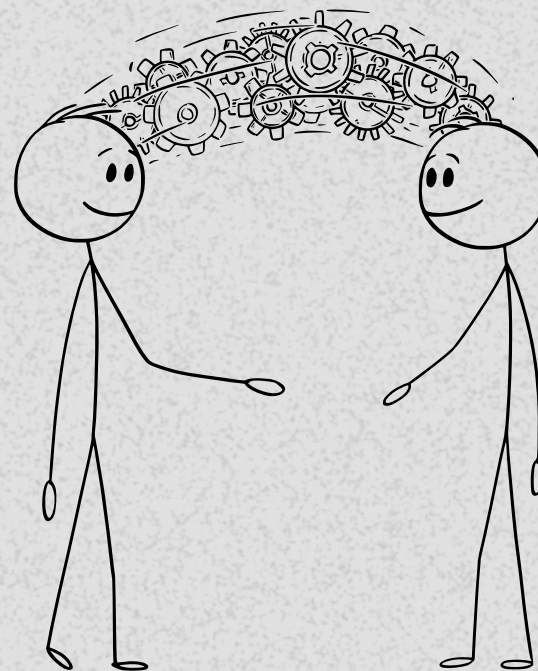


E SE...

- Criássemos ebooks
- Cursos
- Eventos
- Lives
- Conteúdos
- Parcerias???

Eles buscaram **vender para os 97% e conscientizar** e plantar sementes e ideias na cabeça das pessoas

Objetivo: As pessoas **vão comprar os produtos, vão aprender sobre funis e perceber que um software resolve tudo.**



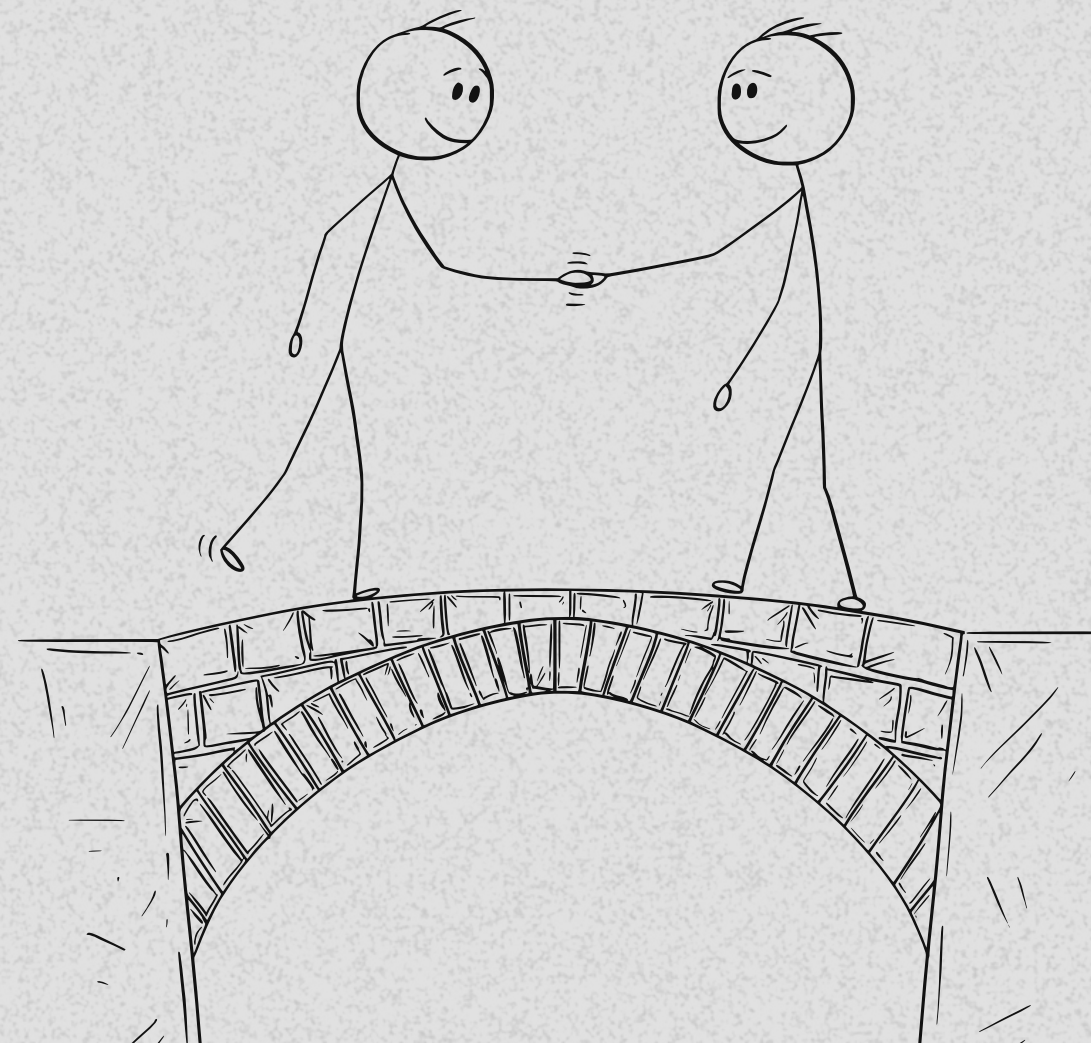


**NO FUNDO, ELES ESTÃO USANDO INFOPRODUTOS PARA
PLANTAR UMA IDEIA NA CABEÇA DAS PESSOAS.**

AGORA, INFOPRODUTOS NÃO SÃO MAIS O FIM.. E SIM UM MEIO

Através dos **infoprodutos**, posso **conscientizar as pessoas** de que elas precisam **comprar o produto que eu realmente quero vender**. Os infoprodutos são como **pontes**.

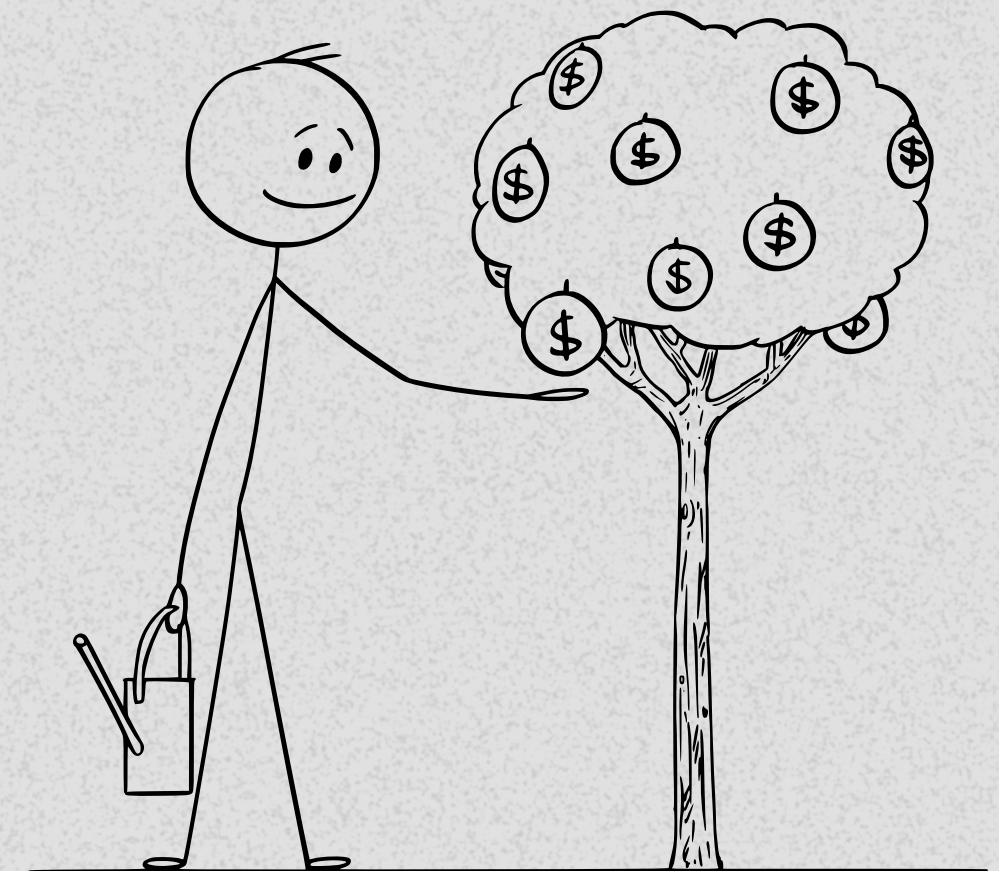
São como sementes que germinam na mente dos clientes



Uma compra é muito poderosa pra florescer na mente de um comprador.

Se meu objetivo é vender um super produto depois, não preciso ligar tanto para o lucro inicial.

Se eu sei que 10 a cada 100 pessoas compram meu super produto, posso calcular a eficácia do meu funil



MAS E DAÍ? COMO ISSO SE APLICA AO MEU NEGÓCIO ATUAL?

- Você pode usar um infoproduto como um conscientizador para vender qualquer outra coisa depois.
- SAAS
- Mentoria
- Outro curso, formação, graduação ou pós.
- Produto físico.
- Evento

MAS E DAÍ? COMO ISSO SE APLICA AO MEU NEGÓCIO ATUAL?

Infoproduto



Conscientização para que a
pessoa compre o produto

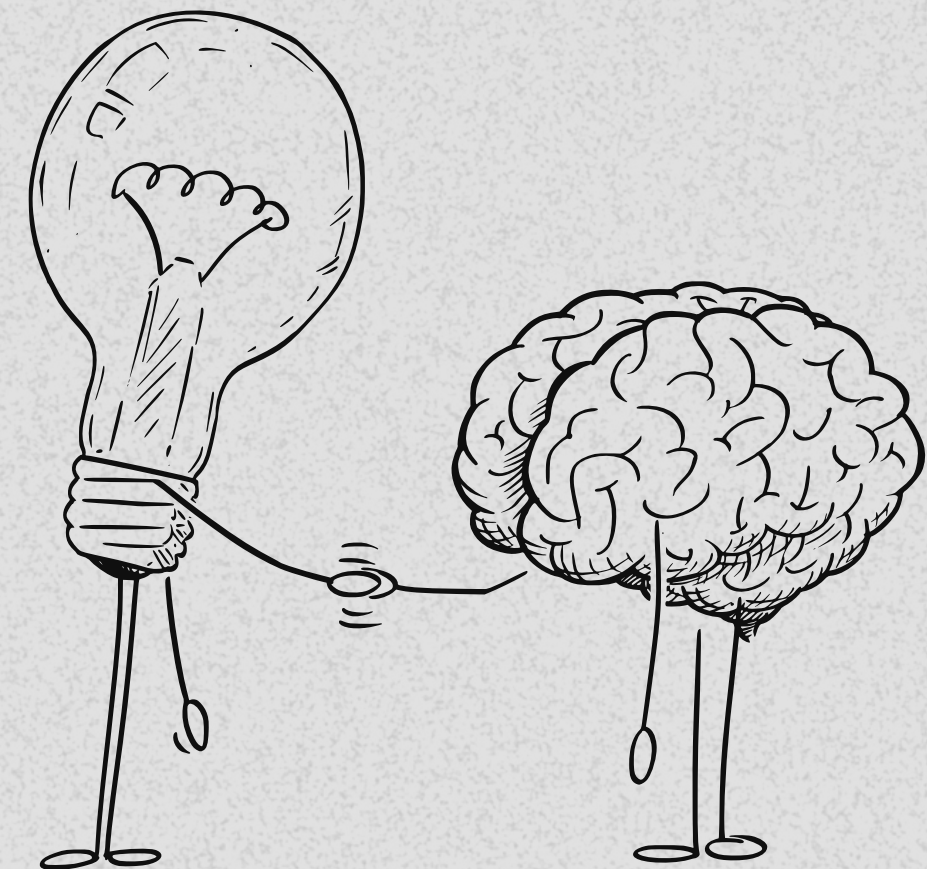


"Se você vende 1 única vez para cada cliente, **você está sentado em uma montanha de dinheiro, pedindo esmola para estranhos."**

Algum autor importante que o Mateus desconhece

RACIOCÍNIO RACIONAL

- Se eu vendo algo de maior valor, eu sei que posso ter "**Prejuízo**" na venda inicial, pois vai **valer a pena depois**.
- Posso ganhar escala socando rios de dinheiro em anúncios, pois sei do **poder de conversão** para meu super produto.
- Se você pode pagar mais por cada cliente, **você vence o jogo sempre**.



EXEMPLO

Ebook R\$29,90 -> Se eu vender 100, eu ganho R\$2990

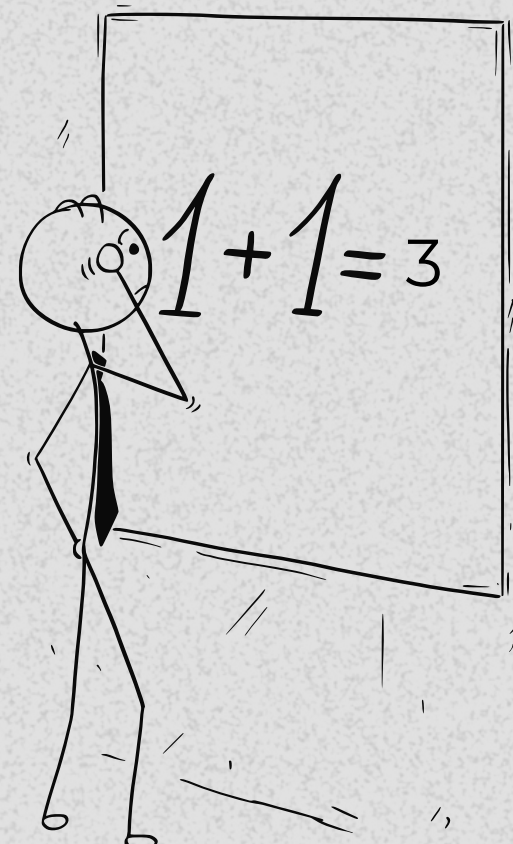
Mas eu gastei R\$5000 para fazer essas vendas. Preju?

Se eu vendo 10 camisetas: $10 \times 149,90 = 1499$

Se eu 1 uma imersão de R\$3997 para 1 pessoa.

Saldo: $+2990 - 5000 + 1499 + 3997$

Total: R\$3486



EXEMPLO

Eu gasto R\$50 para trazer um cliente.

Eu ganho R\$29,90 por esse cliente inicialmente

Mas no LTV Estou ganhando: R\$84,86

$$R\$84,86 - 50 = 34,86$$

Já imaginou seu negócio nesse formato?

Sem se preocupar com lucro ou prejuízo, pois você sabe que sempre vai valer a pena

SE INSPIRE...

De todo o conteúdo passado durante a aula você precisa colocar em prática no seu negócio para começar a alavancar ainda mais seus resultados

