

LIVE

O NOVA ESTRATÉGIA AMERICANA



Venda realizada com o Pix Master!
Sua comissão: R\$ 6,56

AULA#20 - A FRONTEIRA INEXPLORADA DOS INFOPRODUTOS

ANO DE 2004 - 2005



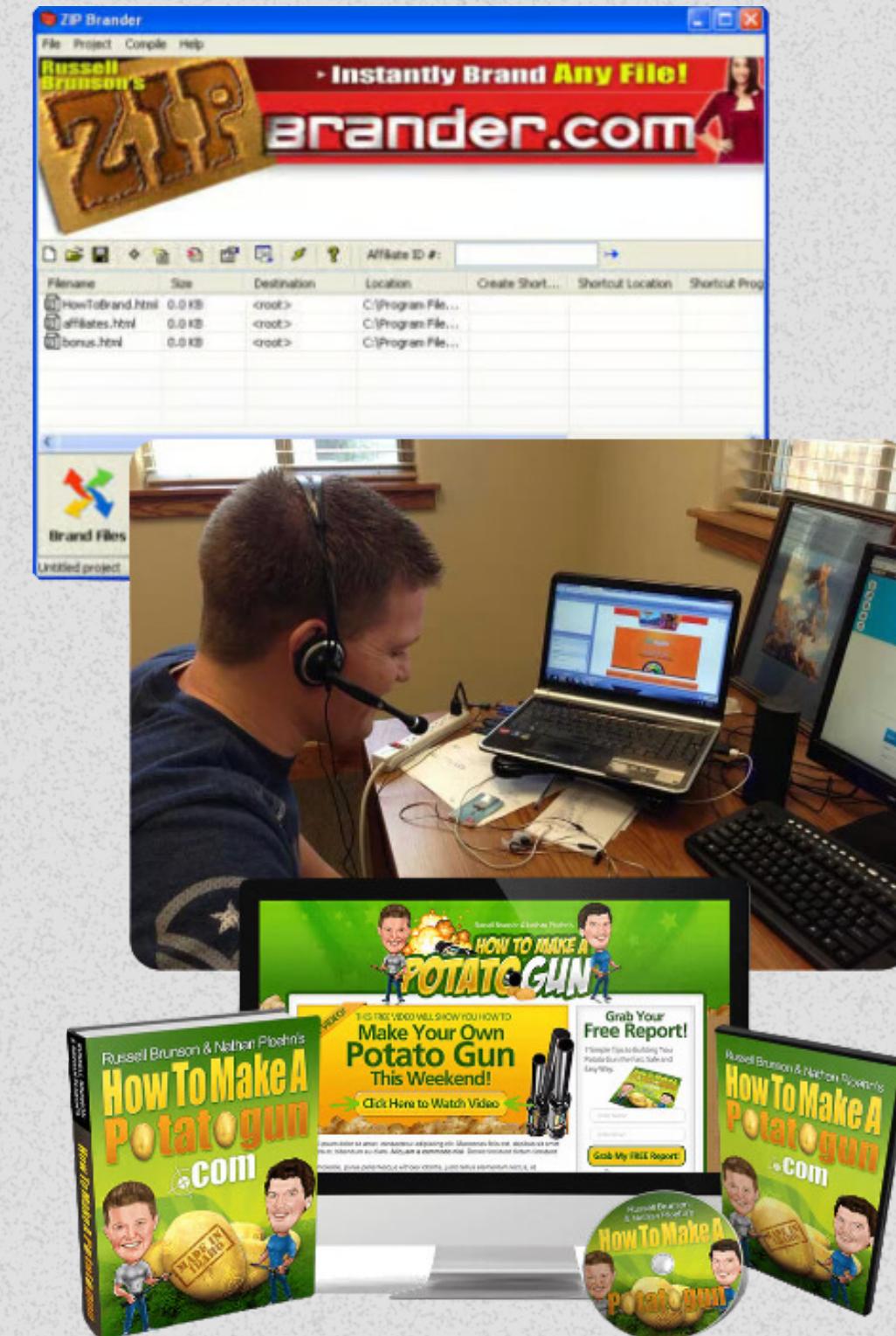
Russell Brunson

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 inicio 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

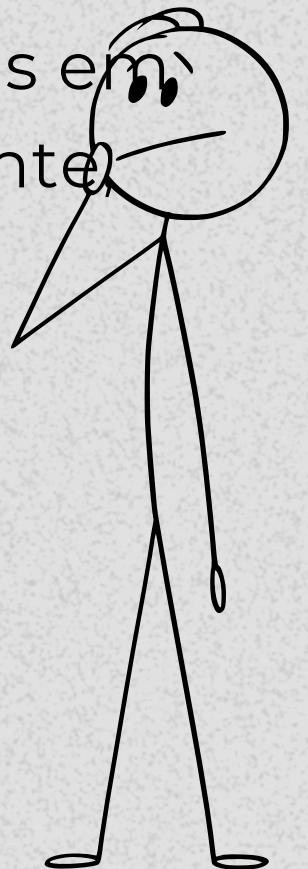
Juntamente com seu parceiro Todd Dickerson, Russell lançou seu software de funil de vendas em outubro de 2014, e a empresa cresceu para \$ 100.000.000 nos primeiros três anos. Atualmente,

ClickFunnels tem mais de 100.000 usuários ativos.

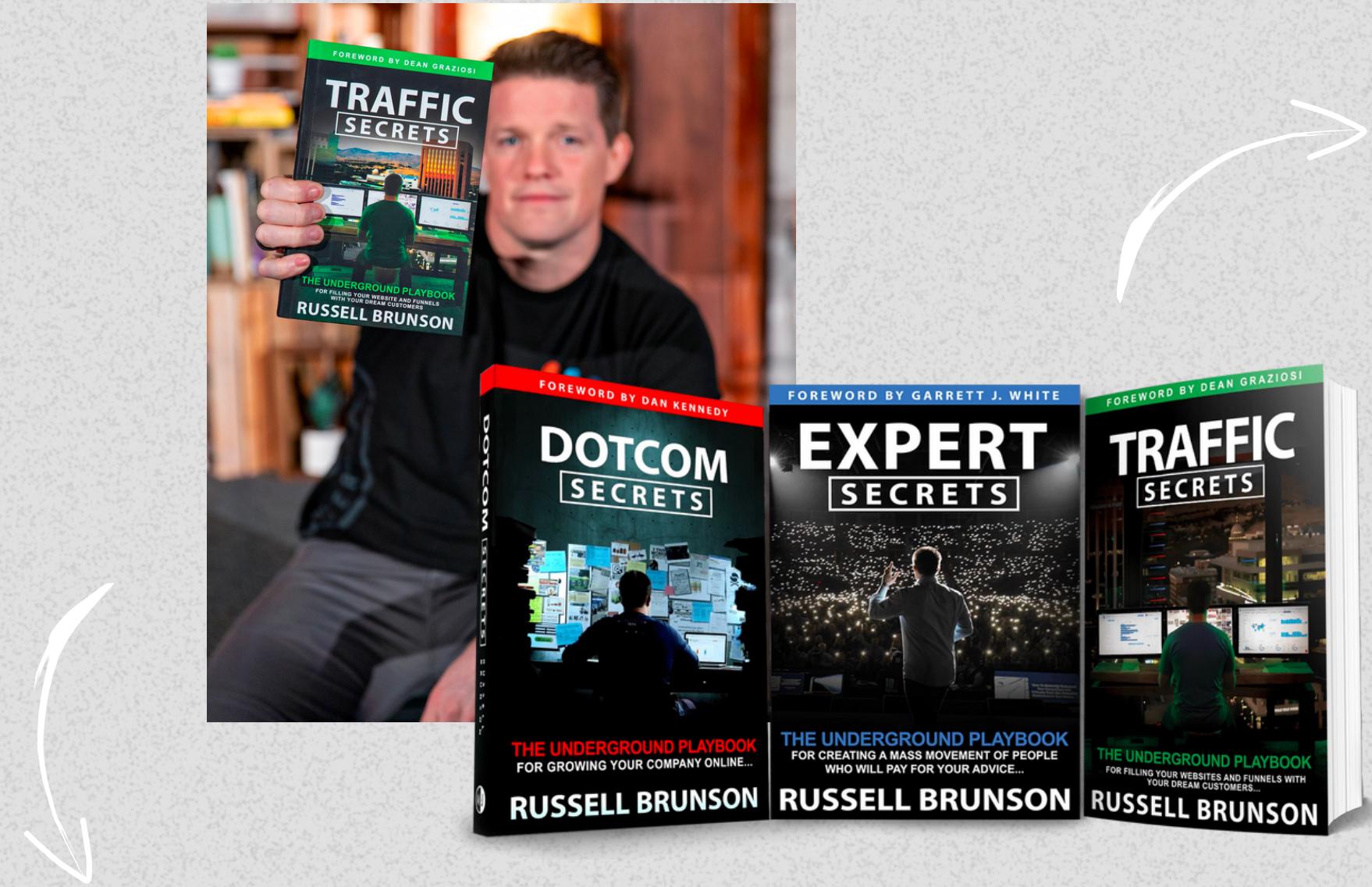
Um Software/SAAS



The screenshot shows the ClickFunnels landing page. It features a dark blue header with the ClickFunnels logo and the text 'Struggling To Get A Constant Flow Of Customers?'. Below this is a large red button with the text 'Meet ClickFunnels.' in white. Underneath the button, it says 'Getting People To Your Website And Turning Them Into Happy Paying Customers Is What We Do Best'. At the bottom of the main section is a blue button labeled 'Start Your Free Trial Today'. The footer contains the text 'ClickFunnels™ - Marketing Funnels Made Easy' and 'ClickFunnels gives you everything you need to ...'.



RUSSELL BRUNSON



Dono:

- Challange 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.

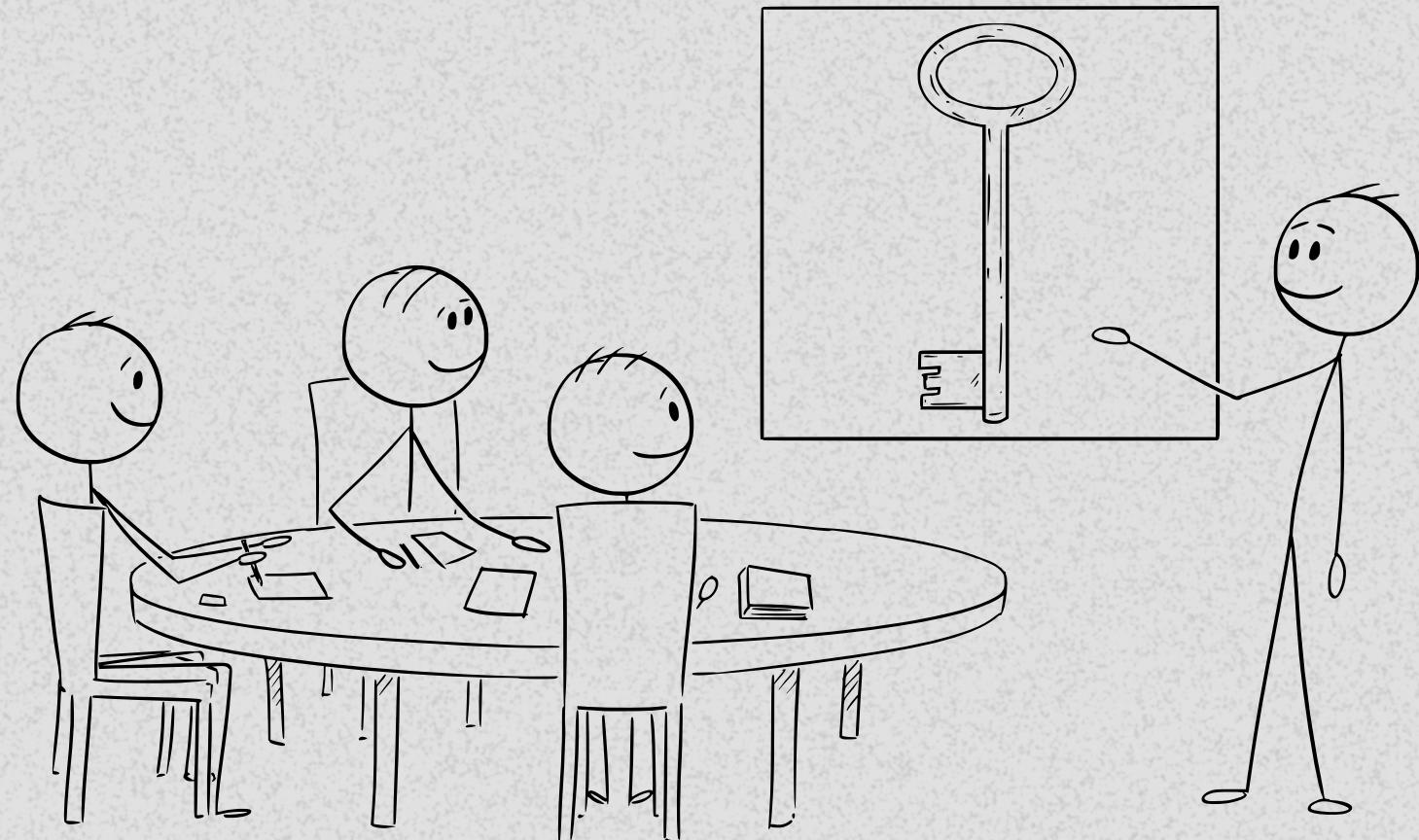
E hoje a ClickFunnels está avaliada em bilhão, ou seja, tudo que ele passou em 2004, 2005 fizeram com que ele construísse o patrimônio dele, e hoje o mesmo que ele passou no google está acontecendo no Facebook

OBJETIVO DO RUSSELL

Sempre foi trazer novos clientes para a Clickfunnels.

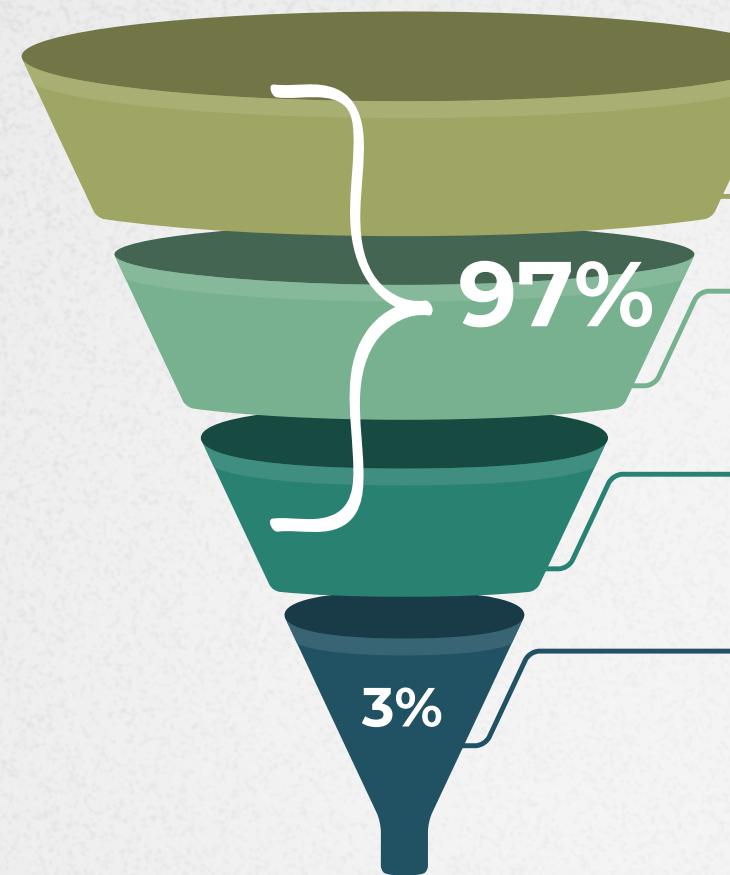
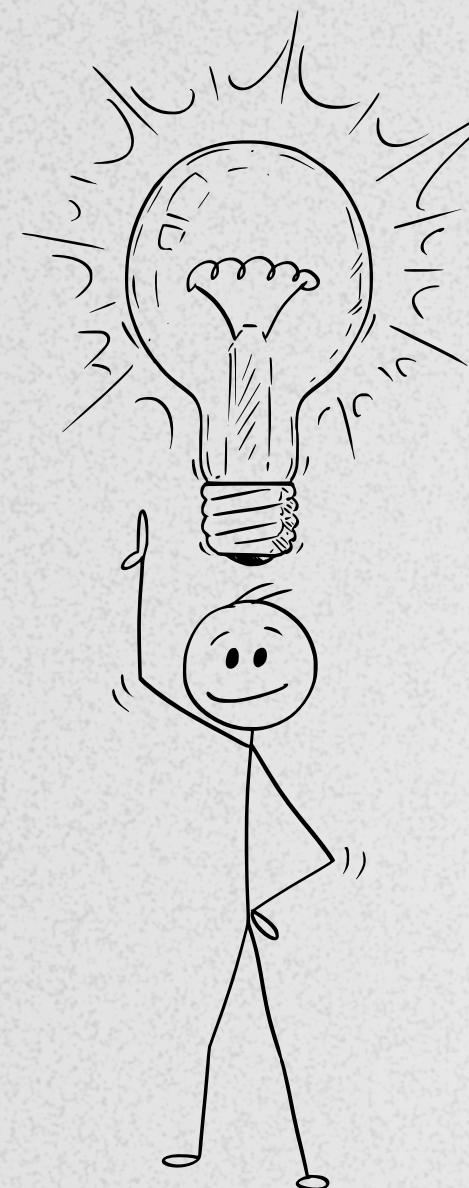
Mas como conseguir clientes se as pessoas nem sabiam que precisavam de uma plataforma de funil?

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.**"



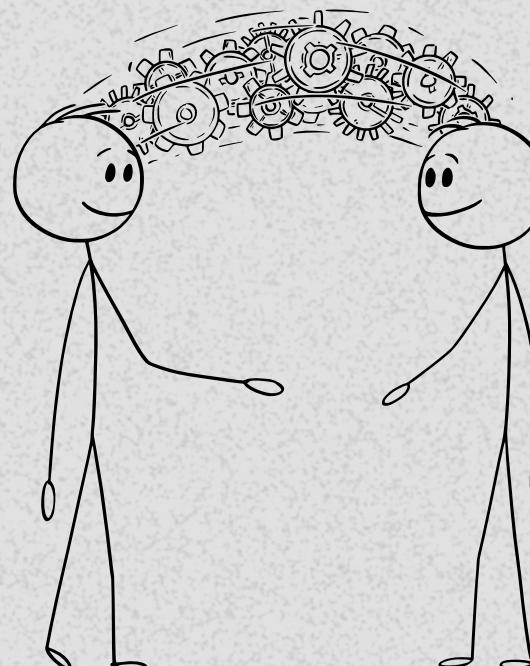
- Pessoas inconscientes do problema e da solução
- Pessoas conscientes do problema e inconscientes da solução
- Pessoas conscientes do problema e da solução mas ainda não escolheu quem vai ajudar a resolver
- Pessoas conscientes do problema e da solução e está buscando comprar

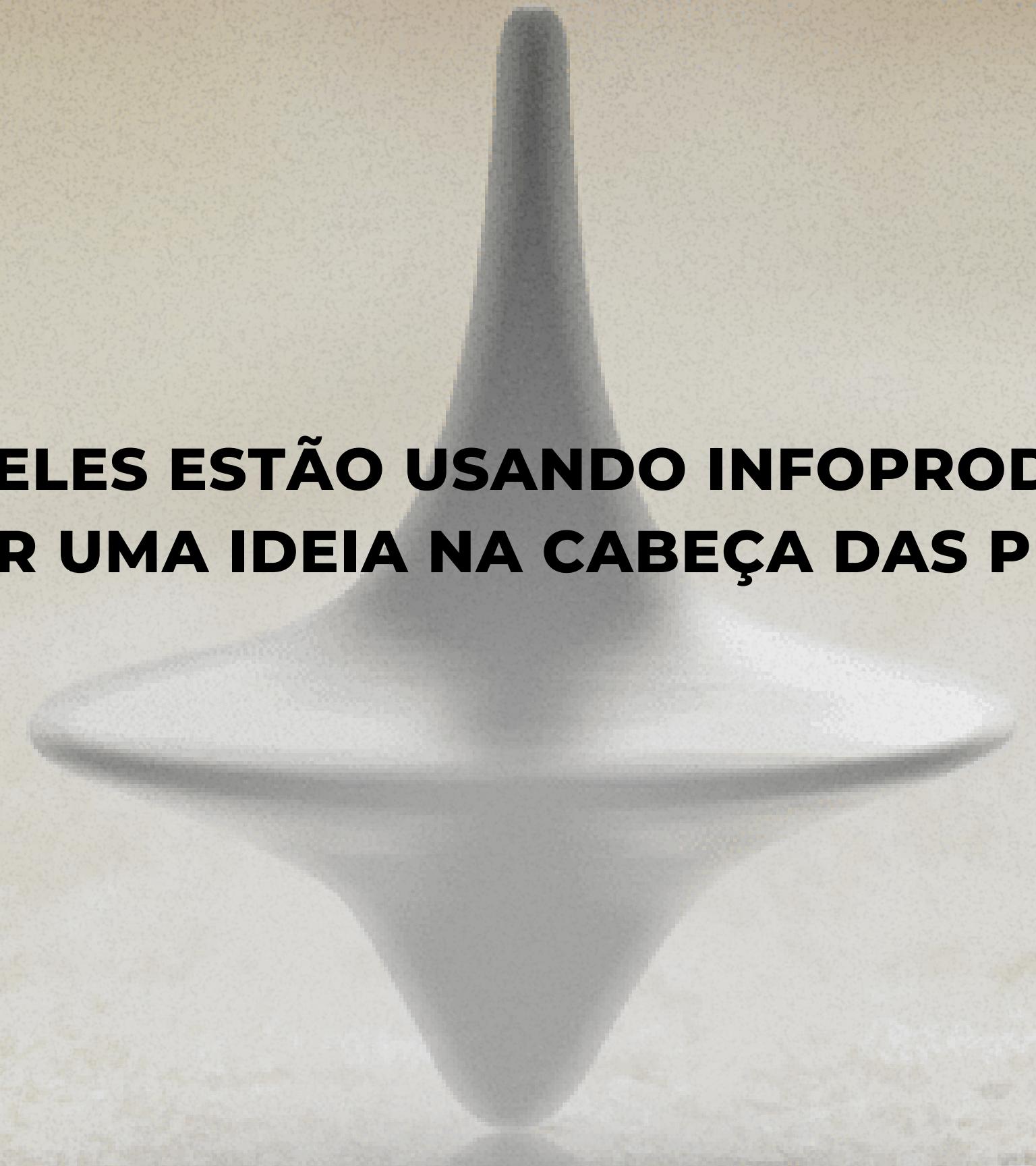
E SE...

- 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.**



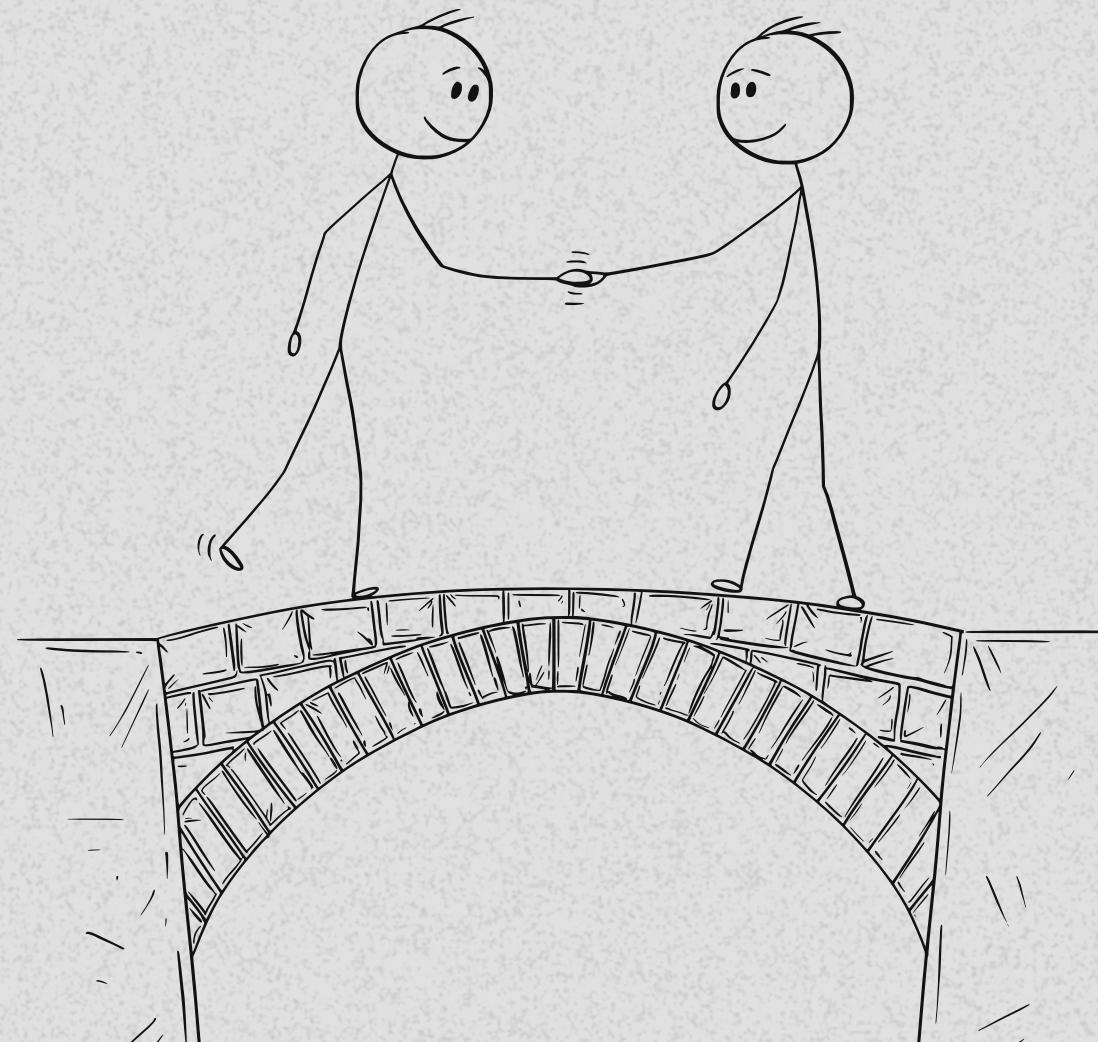


**NO FUNDO, ELES ESTÃO USANDO INFOPRODUTOS PARA
PLANTAR UMA IDEIA NA CABEÇA DAS PESSOAS.**

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**.

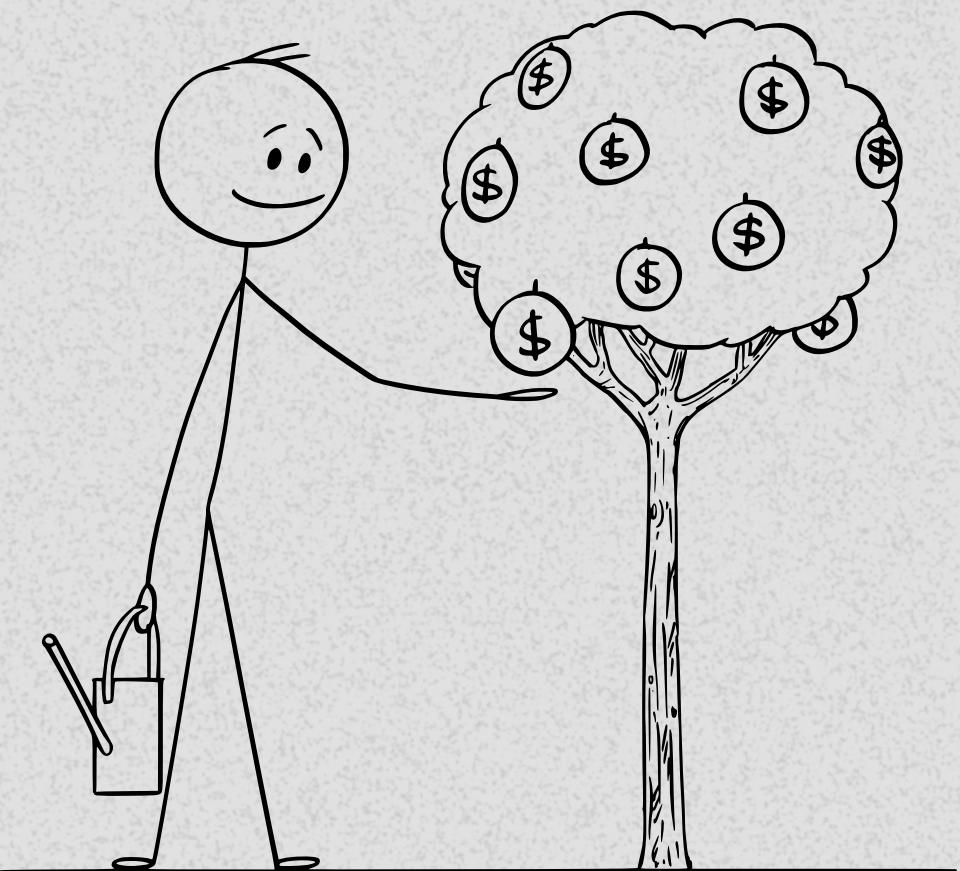
São como sementes que germinam na mente dos clientes



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
- Mentoría
- 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



Tech T-Shirt Minimalist Pure&Simple

A nova Tech-Shirt da Pure & Simple é feita com algodão egípcio, não precisa passar, dura até 5x mais do que...

Pure&Simple / 119.9 BRL

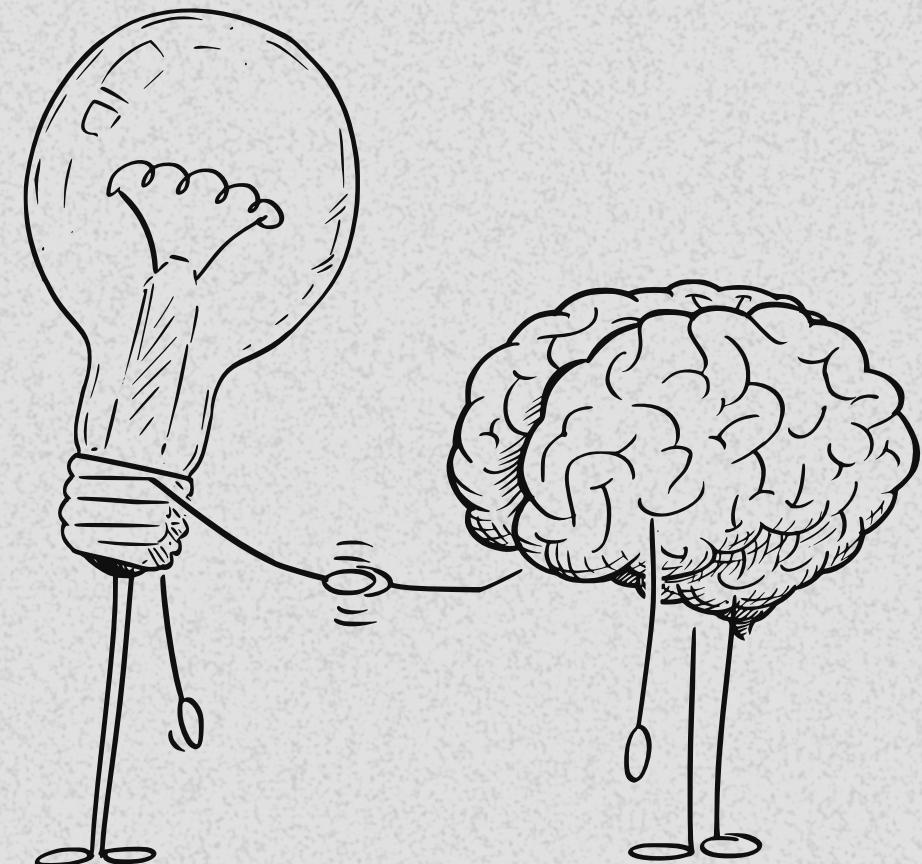


"Se você vende 1 única vez para cada cliente, você está sentado em uma montanha de dinheiro, pedindo esmola para estranhos."

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**

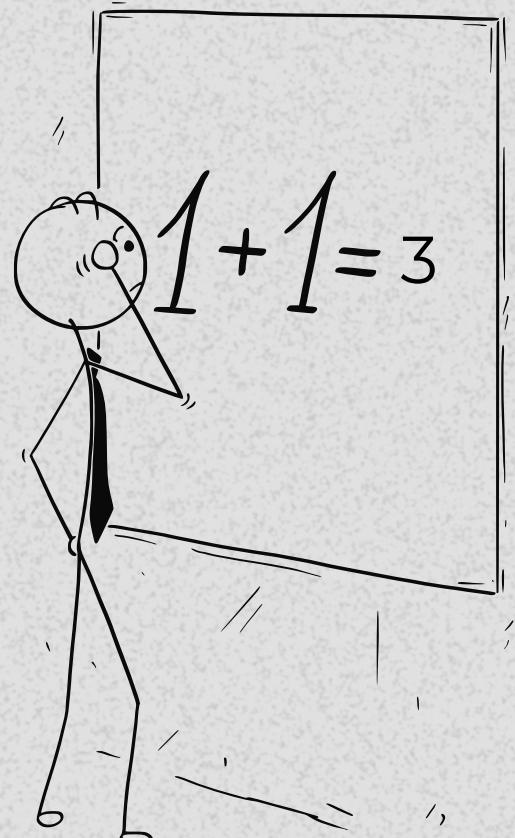
Mas eu gastei **R\$5000** para fazer essas vendas. Preju?

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

Se eu faço 1 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 meus seus resultados

