

Workbook



CONVERSÃO EXTREMA

Bem-vindo ao Conversão Extrema

Introdução

Seja muito bem-vindo(a) ao treinamento Conversão Extrema.

Na primeira aula de cada módulo, você vai encontrar um arquivo para download, que é o material de apoio do módulo que você está assistindo.

Nós criamos esse tipo de material para você poder acompanhar os estudos, além de lhe ajudar a extrair o máximo do treinamento.

Importante

Antes de seguir, nós recomendamos que você siga os passos abaixo para dar início a essa jornada:

01

Pesquisa Conversão Extrema:

O primeiro passo é preencher a pesquisa disponível no primeiro módulo do Conversão Extrema;

02

Seu perfil:

Acesse sua conta pelo canto superior direito (onde aparece o seu nome). Verifique se seus dados estão corretos e insira uma foto no seu perfil;

03

Conteúdo do curso:

No menu lateral esquerdo você terá acesso a todas as aulas ao clicar em cada módulo. Fique à vontade para explorar;

04

Suporte:

Caso você tenha alguma dúvida a respeito de senha, pagamento, acesso ao treinamento ou qualquer outro assunto operacional, você pode enviar um e-mail para **contato@conversaoextrema.com**;

As dúvidas técnicas são feitas através dos seguintes canais: comunidade fechada do Facebook e no campo comentários que se encontra abaixo de cada aula no portal do aluno. As respostas da equipe em ambas plataformas, podem levar até 48h em dias úteis.

05

Workbook (material de apoio em PDF):

Na primeira aula de cada módulo você poderá baixar o Workbook (material de apoio). O objetivo do Workbook é facilitar os seus estudos e lhe ajudar a extrair o máximo do curso.

Qual é o seu próximo nível?

O meu objetivo com o Conversão Extrema, é te levar para o próximo nível de faturamento.

E não importa se você está começando do zero ou está buscando escalar ainda mais suas vendas.

Na aula sobre níveis e prêmiações você encontrará em anexo uma tabela com os respectivos prêmios de acordo com os níveis atingidos e, também, todas as regras e passos para receber os prêmios.

Plano de Estudos

Na aula de plano de estudos você encontrará em anexo um documento com a listagem de todos os módulos e algumas sugestões de sequências de aulas que você poderá seguir dependendo do seu tipo de produto ou serviço. Mas de modo geral, recomendamos que siga a ordem dos módulos.

Módulo 0 – Boas-vindas e explicações sobre o treinamento.

Módulo 1 ao 6 – Teoria sobre público, sites e comunicação.

Módulo 7 em diante – Conteúdo prático para por a mão na massa.

Comunidade Fechada

Se você quer ir rápido, vá sozinho. Se você quer ir longe, vá em grupo.

Entre na comunidade exclusiva para alunos do Conversão Extrema.

Essa comunidade de pessoas comprometidas não para de crescer, por lá você tem a possibilidade de fazer networking, tirar suas dúvidas comigo e minha equipe, ajudar outras pessoas, postar seus resultados e muito mais.

Na descrição do vídeo, você encontra o link para solicitar acesso a comunidade.

O primeiro passo que você tem que fazer assim que entrar, é ler todas as regras, que estão fixadas no aviso, bem no topo da página.

Como assistir às aulas 2x mais rápido

Quando você estiver assistindo às aulas, você pode clicar no ícone (engrenagem) que se encontra no canto inferior direito do vídeo para rodar mais rápido. Recomendamos que você selecione a opção 1.5x ou no máximo 2x para absorver melhor o conteúdo.

Método Testado e Aprovado

O Conversão Extrema já ajudou centenas de pessoas e empresas espalhadas pelo Brasil e pelo mundo. Nossos clientes e alunos investem em média de 1 milhão de reais por mês – e isso só no Google.

O treinamento pode ser aplicado por qualquer pessoa, basta seguir o passo a passo.

O resultado é fácil?

– Definitivamente, não.

Mas é extremamente possível para quem é comprometido de verdade com seus projetos e sua vida.

Certificado



Marque as aulas como concluídas após assisti-las.

Com o passar do tempo sua porcentagem vai aumentando e aparecerá uma opção para você emitir seu certificado automaticamente.

9 Inimigos do Resultado

Não adianta saber tudo de marketing digital e não ter a mentalidade elevada para vencer os desafios, é preciso ter os princípios certos para alcançar seus objetivos de vida.

Você é a principal ferramenta a ser trabalhada.

Por isso, nós separamos aqui um resumo dos principais inimigos do resultado, fique atento!

1. Mediocridade

Estar na média e não fazer o seu melhor. Para gerar resultados você precisa fazer mais do que ontem. Não estamos dizendo para você se comparar com os outros, o que você precisa ter em mente é, seja melhor do que você mesmo. Mostre que você é comprometido de verdade e avance para o próximo nível.

2. Zona de Conforto

Não se acostume com a zona de conforto. Isso é uma prisão que pode te prender

para o resto da vida. Não aceite o "não crescimento" na sua vida. Desafie-se todos os dias, faça coisas novas todos os dias e não deixe de crescer.

3. Procrastinação

O famoso deixar para depois. Isso pode atrasar e muito os seus projetos. Tenha um plano, estude e execute. Depois disso, não pare, lute contra esse inimigo. O melhor momento de começar, é agora.

4. Falta de tempo

Isso não é nem um inimigo, é uma desculpa. Você não tem falta de tempo, você não tem prioridades. Defina o que é importante para você e separe um tempo do seu dia para isso.

5. Terceirização de culpa

O famoso "nunca é você", sempre os outros. Assuma as responsabilidades e não culpe outras pessoas ou seus concorrentes. Nada vai mudar, a não ser você mesmo.

6. Em busca da perfeição

Você simplesmente não começa por achar que sua estrutura para anunciar na

internet não está perfeita. Lembre-se, feito é melhor que perfeito, simplesmente comece e vá para o campo de batalha.

7. Tudo para ontem

Não ache que tudo é uma fórmula mágica. Não espere ter resultados da noite para o dia, pois isso não existe. Você precisa plantar, cultivar e colher.

8. Isso não é pra mim

Enquanto você está com essa desculpa, seu concorrente está vendendo para pessoas que buscam pela sua solução. Estude e saiba tudo sobre marketing e vendas da sua empresa, você muitas vezes, não precisa nem ter a prática, mas você precisa saber cobrar.

9. O aprendiz não praticante

O que adianta você se alimentar de uma tonelada de conteúdo e informações se você não executa nada? À medida que você estuda qualquer coisa na sua vida, execute. Não seja um aprendiz não praticante.

Lembre-se, você é a principal ferramenta a ser desenvolvida. Chega de desculpas e vamos pra cima!

Criação e remodelação de negócio

Esse material de apoio serve para você que está começando do absoluto zero, ou até mesmo, se já tem um negócio, anuncia na internet e quer melhorar os seus resultados.

Muitas vezes, o erro não está apenas nos anúncios ou campanhas que você cria, por isso, preste muita atenção nessa aula, pois eu tenho certeza que te ajudará muito.

Passo #01:

Identificar desejos e dores.

As pessoas estão cheias de sonhos, desejos, medos, dores e a internet possibilitou para os anunciantes, identificarem isso com muita precisão.

Exemplo:

**Quero aprender
a falar inglês**

**Não tenho tempo
para estudar inglês**

**Se não falar inglês
vou perder oportunidades
profissionais**



Identifique os maiores desejos e dores que estão sendo pouco explorados.

Veja a diferença, existem muitos cursos de inglês que te ensinam a falar inglês.

Agora existem poucos que vão realizar o seu sonho de viajar para outro país sem ter medo de se comunicar.

Sacou a diferença?

As pessoas indicam claramente o que elas querem comprar, as empresas é que não ouvem.

Passo #02:

Agora que você já sabe o que as pessoas querem, você pode:

Criar um produto:

Criar um produto, curso, consultoria, assessoria, empresa, e-commerce, etc.

Remodelar seu negócio:

Modificar seu produto ou serviço. Otimizar, mudar estratégias de divulgação, etc.

Passo #03:

Como começar do absoluto zero sem ter produto ou serviço?

1. Gestor de tráfego (freelancer);
2. Gestor de tráfego (funcionário);
3. Criar uma "eugência" (uma agência que você faz tudo sozinho);
4. Afiliado (vender produtos de outras pessoas);
5. Dropshipping (produtos físicos sem estoque);
6. Co-produção (infoproduto, influenciador, lançar outras pessoas);
7. Empreender um novo produto ou serviço.

Lembre-se, as oportunidades aparecem sempre para quem está com o radar ligado.

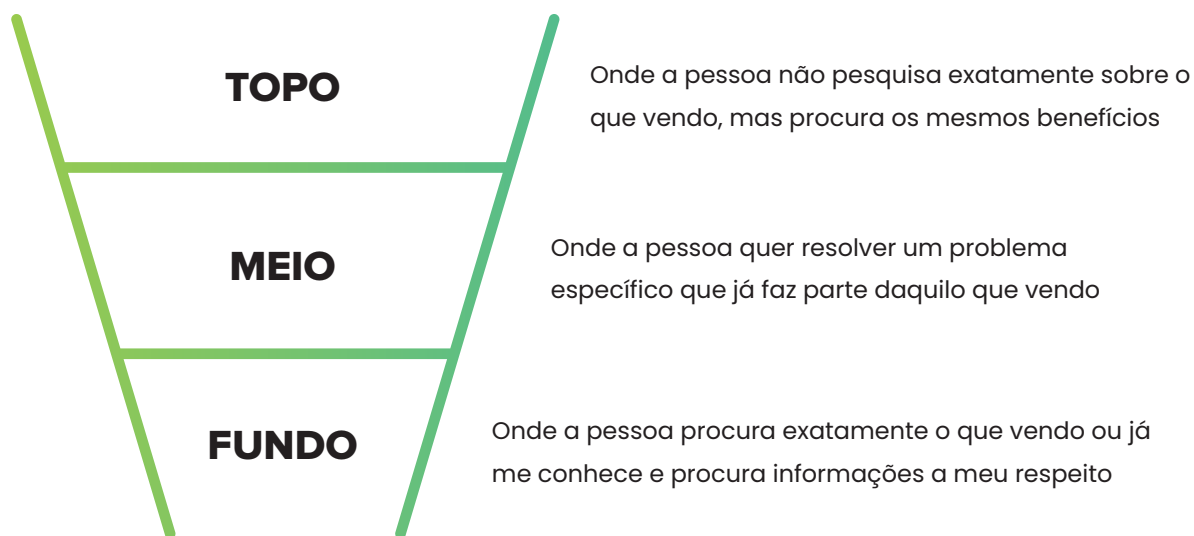
BÔNUS 3

Funil da escala

Quando você começar a vender, uma coisa é fato. Você vai procurar as pessoas que tem um alto potencial de comprar de você, certo?

Eu tenho uma coisa pra te dizer: a maior parte do dinheiro não está onde você costuma anunciar e você vai entender o porquê. Veja a imagem abaixo e leia

com atenção cada etapa do funil.



Nessa imagem, você consegue identificar que um funil é composto por três partes: topo, meio e fundo.

Cada etapa dessa é um nível de consciência diferente, veja um exemplo prático de como ficaria um funil voltado para o Conversão Extrema:



Notou a diferença?

O grande segredo é que, a maior parte do dinheiro se encontra no topo do funil, para pessoas inconscientes do problema e da solução.

Exercício:

Agora chegou a sua vez de executar essa tarefa na prática, pegue o funil ilustrado aqui embaixo e escreva as etapas de acordo com o seu produto ou serviço, assim, fica muito mais claro quem você está buscando atingir.

