

# Workbook



**CONVERSÃO EXTREMA**

# Gestão Círculo 6V

---

A gestão círculo 6V é um modelo utilizado por grandes empresas em todo o mundo. Esse módulo ampliará sua visão sobre crescimento de negócios e os reais benefícios de você aplicá-lo nos seus projetos.

## IV ATRAIR

---

Atrair é um dos primeiros pilares desse ciclo. Não há empresa de sucesso sem tráfego.

### TRÁFEGO É O PODER

Quem tem tráfego tem poder. Vamos utilizar como exemplo o jogador Neymar, muita gente se questiona a respeito do valor do passe dele. Ele tem o poder de trazer tráfego, devido a isso ele acaba atraindo muita gente e também:

- Patrocínio;
- Publicidade no estádio;
- Produtos;
- Direitos de imagem;
- Ingressos.

## 2V CONECTAR

---

Conexão é o segundo passo no círculo 6V, é onde você cria pontos de comunicação com sua audiência para vender em uma outra oportunidade.

Mais de 90% das pessoas não vão comprar na primeira vez que entrarem no seu site.

Quando você conecta com seu público-alvo, você reduz seus custos em tráfego.

### OBJETIVOS DE TODA PÁGINA NA INTERNET:



### LINHAS DE CONEXÃO

É muito mais barato focar nas pessoas que já se conectaram com a sua empresa, essa linha de conexão direta reduz seus custos.



**Linha de Conexão Direta Reduz Custos**





Linha de Conexão Não-Direta Aumenta Custos



## NÍVEIS DE CONEXÃO

NÍVEL A Alto nível de Interesse	NÍVEL B Médio nível de Interesse	NÍVEL C Baixo nível de Interesse
<ul style="list-style-type: none"><li>● Capturar e-mail;</li><li>● Notificação Navegador;</li><li>● Notificação no FB;</li><li>● Número WhatsApp;</li><li>● Canal no Telegram;</li><li>● Telefone.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Fã no Facebook;</li><li>● Grupo no Facebook;</li><li>● Assinante do Podcast;</li><li>● Inscrito no YouTube;</li><li>● Seguidor no Twitter;</li><li>● Seguidor no Instagram;</li><li>● Conexão LinkedIn;</li><li>● Seguidor Snapchat.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Remarketing no Google Ads;</li><li>● Remarketing no Facebook;</li><li>● Remarketing no Twitter;</li><li>● Remarketing (qualquer rede);</li><li>● Seguidor no Slideshare;</li><li>● RSS do Blog.</li></ul>

## 3V RELACIONAR

Relacionamento é o terceiro passo do círculo 6V, é onde focamos em criar um laço de confiança e autoridade com nossa audiência, é neste momento em que transformamos nosso tráfego em fãs/seguidores.

### Marketing de relacionamento

É essencial criar algo de valor primeiro para depois vender algo. A grande sacada é transformar o tráfego em audiência.

## Como se relacionar com seus clientes?

1. Artigos;
2. Vídeos;
3. Podcasts;
4. Livros;
5. Infográficos;
6. Palestras
7. Redes sociais;
- 8 Slides
9. Eventos
10. Webinários/Lives
11. E-mails.

## 4V VENDER

---

Após sua audiência estar super conectada com você, é hora de vender.

### CADA PRODUTO TEM UMA HISTÓRIA

Vender um produto não é simplesmente colocar um valor e vender. Uma história por trás do produto agrega valor.

Quando você faz com que seu produto seja desejado pelas pessoas, você vai conseguir vender mais e mais caro também.

### QUANTO MAIS OPÇÕES, MAIS DÚVIDAS

Forneça poucas opções de preços, pacotes, descontos, produtos etc. Menos é mais, nem sempre mais quantidade de produtos vai significar mais vendas.

# 5V SURPREENDER

---

Surpreender é o quinto passo do círculo 6V, aqui é onde você irá surpreender seu cliente com uma entrega acima da média, fazendo com que ele realmente goste dos seus serviços, produtos e que seu atendimento o surpreenda.

Lembre-se, "Marketing é a entrega de uma experiência".

## **EXTRA:**

### **VALORES DA ZAPPOS:**

1. Entregue um "UAU" através dos serviços;
2. Abrace e conduza mudanças;
3. Crie diversão e um pouco de maluquice;
4. Seja aventureiro, criativo e cabeça aberta;
5. Procure sempre por crescimento e aprendizagem;
6. Crie relacionamentos abertos e honestos através da comunicação;
7. Crie um time positivo e um espírito de família;
8. Faça mais, usando menos;
9. Seja apaixonado e determinado;
10. Seja humilde.

### **MANEIRAS DE SURPREENDER SEU CLIENTE**

1. Suporte rápido e diferenciado;
2. Produto entregue antes do previsto;
3. Garantia acima da média;
4. Presentes;
5. Bônus extras;
6. Experiência com o produto.

# 6V TESTEMUNHAR

---

O último passo do círculo 6V é o testemunho, aqui é onde você coleta depoimentos dos seus clientes e deixa que eles divulguem seu trabalho por você.

## O QUE FALAM DE VOCÊ?

Quando você foca a sua empresa para conseguir testemunhos e surpreender seu cliente, seu tráfego irá se tornar muito mais barato.

O que os clientes falam da sua empresa? Quando você descobre, você deve utilizar isso a seu favor.

## MANEIRAS DE COLETAR TESTEMUNHOS

1. Vídeos;
2. E-mails;
3. Comentários em redes sociais;
4. Entrevistas.

Crie ações especiais com prêmios, isso influenciará ainda mais seus clientes a criarem os depoimentos.

## ROTEIRO SIMPLES ESTUDO DE CASO

- Apresentação;
- Qual era o meu problema;
- Como eu me sentia;
- Como encontrei a solução;
- Como estou agora.

MÓDULO

# **Gestão Círculo 6V**



## FAÇA UMA LISTA DE 5 AÇÕES PARA APLICAR E SURPREENDER SEUS CLIENTES

Aula "5V Surpreender"

AÇÃO 1

AÇÃO 2

AÇÃO 3

AÇÃO 4

AÇÃO 5

## LISTE MANEIRAS DIFERENTES QUE VOCÊ PODE UTILIZAR PARA COLETAR TESTEMUNHOS

Aula "6V Testemunhar"

OPÇÃO 1

OPÇÃO 2

OPÇÃO 3

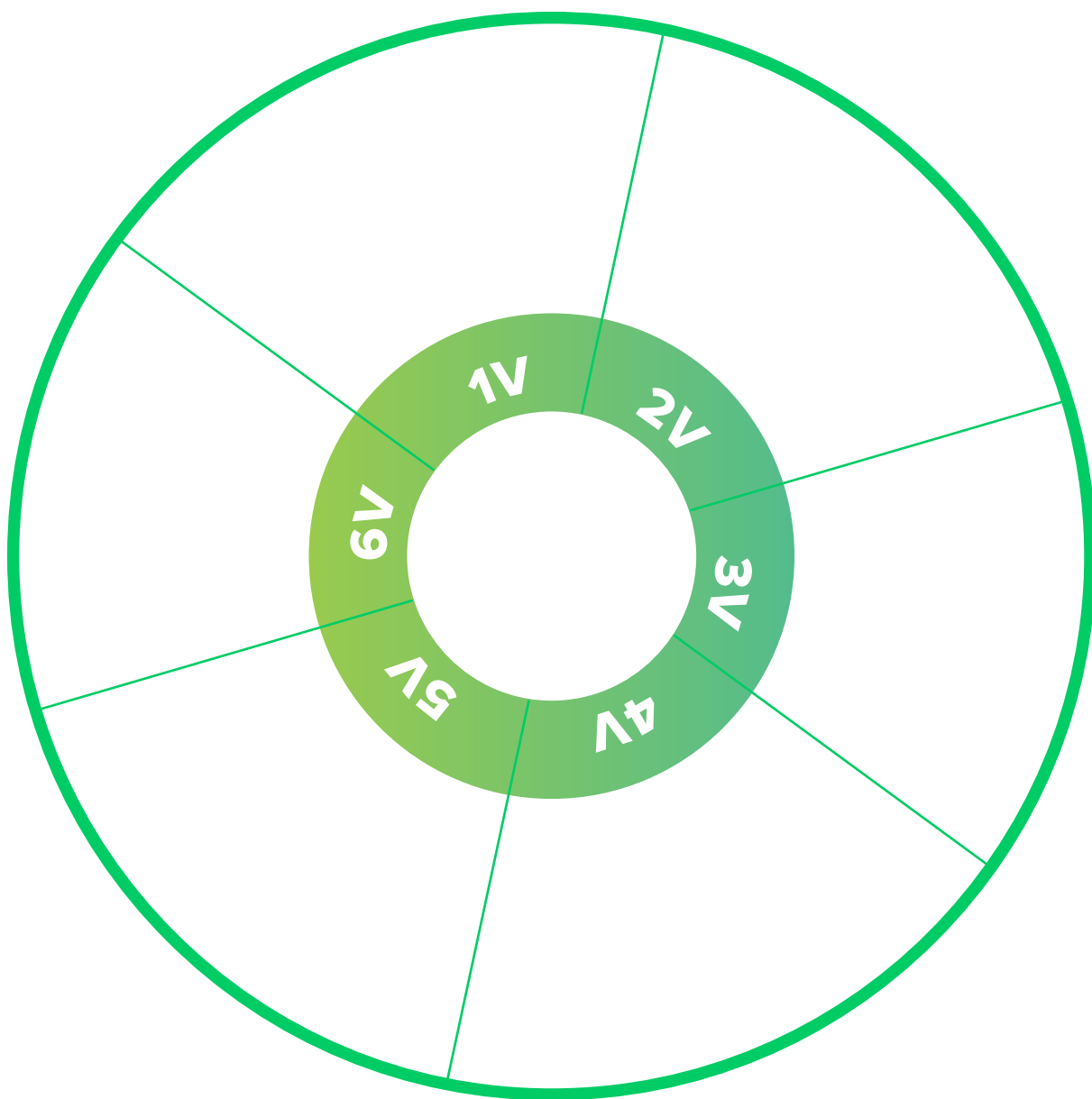
OPÇÃO 4

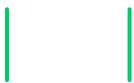
OPÇÃO 5

OPÇÃO 6

OPÇÃO 7

# PREENCHA O CÍRCULO 6V ABAIXO COM OS 6 PILARES PARA TER UMA EMPRESA DE SUCESSO





## DÚVIDAS SOBRE A AULA: