



ROTA DIGITAL

Um treinamento gratuito para você descobrir
o caminho certo para sua liberdade financeira.

RESUMO LIVE 02



Método PAN e quebrando as barreiras que te impedem de crescer no digital

Fatores que compõem um bom Especialista / Professor Digital



1 - Princípios e valores alinhados: uma sociedade é como um casamento, para ter longevidade é importante que tenha princípios e valores alinhados, ou seja, falar a mesma linguagem e estar em unidade.

Só assim, a sociedade será de longo prazo. Se de alguma forma se desfizer, é por conta de objetivos, realizações ou novos caminhos que surgiram no meio do caminho e não por quebra de confiança entre as partes.



2 - “Jeitão” professor e “Jeitão” vendedor: o especialista é um professor digital. É importante ele ter didática, um bom método e saber ensinar, ou seja, ser um bom comunicador.

Um outro ponto é saber vender (para não virar um artista no mundo digital, ter um belo quadro, uma linda arte, porém passa fome no final

do dia), tendo jeitão vendedor você conseguirá monetizar o conhecimento que carrega.



3 - R.O.I positivo: existem 4 tipos de retornos e de clientes. O especialista tem que trazer um desses 4 tipos de R.O.I

O cliente que vai gerar aprendizado: sem horas de voo, você não vai ser exponencial.

- I. Então, foque em adquirir experiência e aprender. Os primeiros lançamentos servirão para você focar no aprendizado.

O cliente do Network: esse cliente vai te aproximar de pessoas e gerar uma rede de conexão poderosa.

- II. Então, perceba se é esse o seu objetivo e necessidade no momento e invista seu tempo e dedicação.

O cliente que gera Branding: o cliente de branding faz você ganhar nome, através da relevância que têm, subindo o seu posicionamento como lançador no mercado.

IV.

O cliente que vai gerar Lucro: esse cliente é o desejado por todos, porém os demais também são importantes para você alcançar este nível.

Pode ser que logo no primeiro momento você já tenha encontrado o cliente do lucro, porém não esqueça de continuar investindo nos demais tipos de clientes.

Não basta ser bom! Tem que ser bom, e parecer bom.



Características de um bom Lançador / Estrategista Digital

- Ter Princípios e valores
- **Pensamento Estratégico:** resolver problemas de maneira mais rápida, barata e segura. Ter Inteligência Emocional e Inteligência Social.
- **Ser Extra-Obrigacional:** estar acima da média. Fazer além da obrigação, não só o que é pedido.
- **Iteração:** aplica melhoria contínua, de acordo com os feedbacks que terá durante os lançamentos. O bom lançador itera o tempo todo!

É dessa forma que o seu lançamento dois vai ser maior que o lançamento um e assim sucessivamente.

FUNÇÃO EXPONENCIAL

No início, você vai investir muito tempo e energia e ter poucos resultados. E para os que não desistem... lá no final é:
Investir pouco tempo e energia, porém colher um resultado exponencial.

MITOS que te impedem de lançar

MITO 1

Ter grandes números de seguidores para fazer lançamento. Não é preciso ter seguidores para fazer lançamento, mas ao ter uma audiência, você vai aumentar sua taxa de conversão pois vai precisar de lead.

MITO 2

Preciso de dinheiro para lançar. Você não precisa de dinheiro para lançar, mas de um celular e um método.

MITO 3

Ter o produto pronto. Não é preciso ter um produto gravado e editado antes de fazer o lançamento, a última coisa que você faz é produzir o seu produto.
Você precisa de um evento.

MITO 4

Aprendiz de cozinha.

O aprendiz de cozinha não pode seguir várias receitas para uma única produção. Enquanto você for aprendiz de cozinha é ideal que você respeite uma receita do começo ao fim, e não misture várias receitas para uma única produção.

Pois quando se é aprendiz e faz a mistura de várias receitas corre um grande risco de errar. Tenha poucos mentores na fase inicial.

Como escolher um bom mentor

- Identificação, ou seja empatia, onde você gosta da didática.
- Escolha um mentor que possui resultados próprios.
- Perceba se os alunos dele tem resultados positivos.

MITO 5

Obesidade cerebral: é ser obeso de conhecimento e raquítico de execução. segredo é: estudar e executar, estudar e executar.

P.A.N

P

Posicionamento/
Pesquisa

A

Abordagem

N

Negociação

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 " 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 "

PAN PARA LANÇADORES

Como um lançador tem que abordar, se posicionar e negociar para fechar com um bom especialista.

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 " 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 "

POSICIONAMENTO DO LANÇADOR:

Passar uma imagem que transmite confiança para o especialista.
Entenda o contexto por trás da situação e faça o básico bem feito.

- **No off-line:** congruência, com a pessoa que você vai estar.
Congruência de ambiente e vocabulário, linguagem que vai usar.
Faça uma pesquisa antes.
- **No online:** como se posicionar no digital

INSTAGRAM:

O simples que dá resultado.

Username descomplicado e de preferência sem pontuações.

- Use a foto do perfil mais próxima ao rosto e um fundo com contraste. Transmita na foto qual sentimento (alegria, descontração, sucesso, riqueza...) quer gerar no seguidor.

- **A Bio deve estar bem alinhada.**

Linha 01: expor aquilo que você faz, trazer princípios, valores, propósito, missão.

Linha 02: números que trazem autoridade.

Linha 03: CTA (call to action) e link.

INSTAGRAM:

Destaques:

Destaque 01: quem é você,

Destaque 02: bastidores

Destaque 03: eventos

Destaque 04: prova social

Destaque 05: conteúdo

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452" 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452"

Conteúdo para o Feed. Para começar não precisar de muitos posts. Nove posts é o suficiente.

Conteúdo que prove que você faz o que fala:

- Você fazendo acontecer;
- Foto trabalhando, ou seja: mão na massa;
- Conteúdo técnico;
- Imagem demonstrando autoridade no assunto;
- Mostre os bastidores;
- Prova social;
- Mensagem ou depoimento de alunos;
- Você em eventos de marketing digital;
- Você com autoridades do mercado;
- Transformações ou resultados que viveu e gerou.

T.A.C.O.H - CONTEÚDOS

- T: técnico -

Aque prova que você domina o assunto

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 " 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 "

- A: autoridade -

Aquele que prova que você domina o que faz e o quanto você é autoridade no assunto.

É quando as pessoas vão te reconhecer como bom.

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 " 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 "

- C: conexão -

Aquele que faz você se aproximar do seu lead, do seu público alvo.

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 " 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 "

- O: objeção -

É quando você mostra alguém que mesmo sem tempo fez acontecer ou, mesmo sem dinheiro, comprou seu treinamento e teve resultados.

É assim que você vai quebrar as objeções que seu possível seguidor tem sobre o seu conteúdo ou produto.

00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 " 00010001 XX III PRC 54803354 *** 54803354200452 "

- H: hype -

Conteúdo do momento.

Ex: uma notícia de um famoso que está bombando no momento.

Aproveitar a noticia para trazer algo para o seu público.

ABORDAGEM

Estar um passo à frente. Fazer pesquisas sobre seu cliente, um diagnóstico e conhecer a rotina dele.

- **Gerar conexão**
- **Falar o que ele quer e precisa ouvir**

Quando for falar de você ou do seu trabalho, fale sempre a verdade e use os melhores números.

Chame a atenção do especialista mostrando os erros que nem ele sabe que tem.

Sociedade é complementação, é diferenciação.

NEGOCIAÇÃO

É igual relacionamento, é teste.

- Quem quer mais se esforça mais
- Metáfora do namoro: é você trazer paz para a pessoa que você quer fechar parceria, deixando claro que é um teste a princípio e que se der certo partiremos para um próximo passo.
- Técnica de inversão de risco

NEGOCIAÇÃO

Mostre micro resultados antes de buscar um lançador

- Gere micro resultados
- Comece sozinho
- Comece seu movimento
- De seus próprios frutos
- Plante sua semente
- Publique conteúdos
- Faça lives
- Faça acontecer

P.A.N PARA ESPECIALISTA

Posicionamento

- Rede social em movimento que tem o T.A.C.O.H
- Expor resultados dos alunos
- Ter mini turmas
- Fazer mini lives
- Depoimentos

- Abordagem

- Idéia de abordagem:

Oi “fulano” lançador, conheço e gosto do seu trabalho sou especialista na área X tenho XX alunos, e já fiz XX lançamentos e já atingi X de faturamento.

Gostaria de marcar uma call ou um café com você para podermos conversar e podermos fazer algo juntos. Abraço

- Negociação

- geralmente 50/50 (dividir lucro, alegria e tristeza)

ESCADA DE PRODUTOS

1. Conteúdo gratuito
2. Palestras
3. Como começar no marketing digital (perpétuo)
4. Rota digital
5. Club dos lançadores (LX Club)
6. Imersão presencial (LX 30D)
7. Mentoria aérea

Estes foram os passos para a aula 2,
chegou a sua hora de colocar em prática!

Vai lá no meu Instagram

@eusoumarcospaulo

e comente no post da aula 2, quais foram
as maiores sacadas que você pegou.



ROTA DIGITAL

Um treinamento gratuito para você descobrir
o caminho certo para sua liberdade financeira.

RESUMO LIVE 02