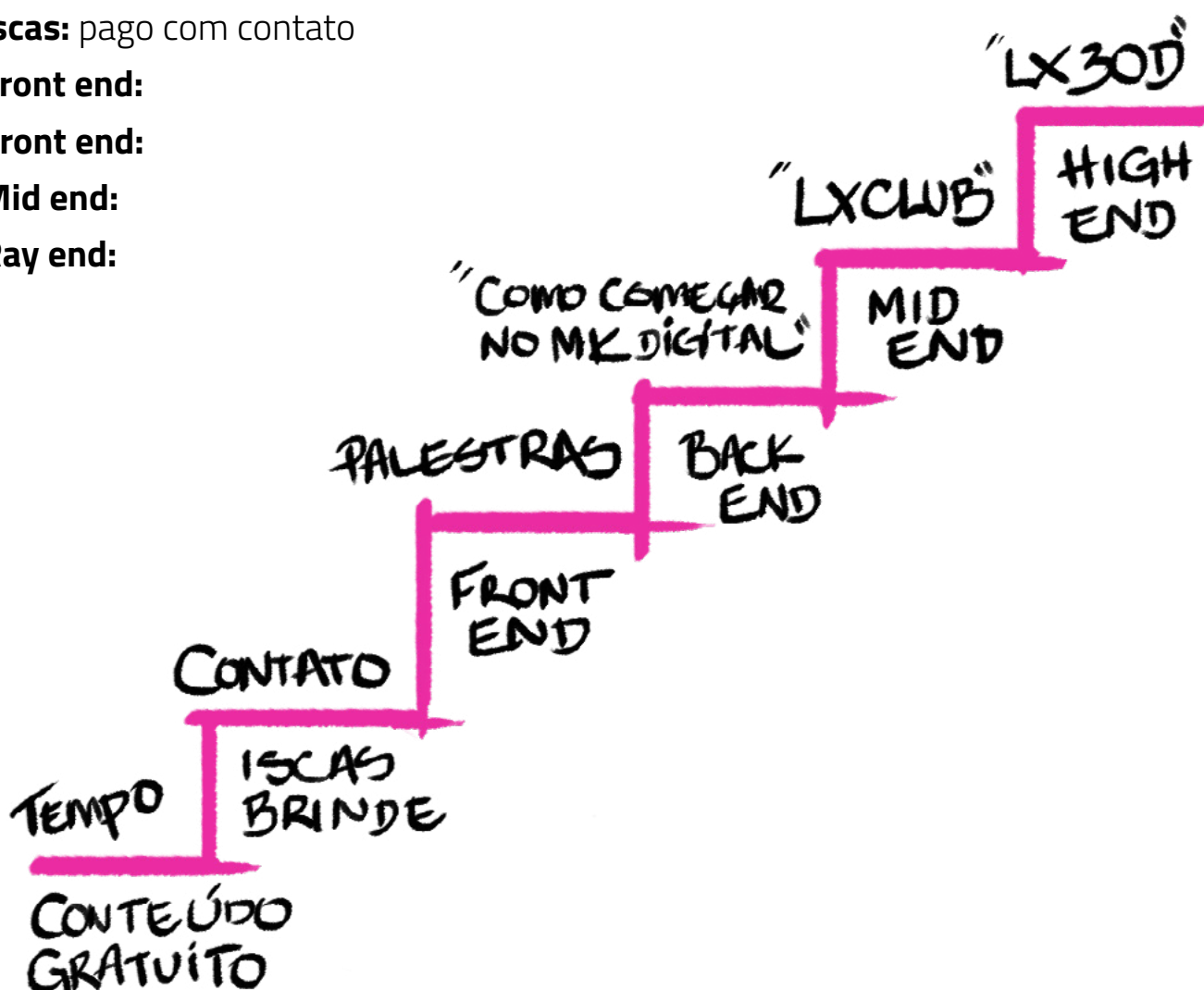


O QUE É UMA ESCADA DE PRODUTOS?

É você fazer com que seu cliente avance em sua jornada de compra e permaneça pelo maior tempo possível.

>> ESCADA DE PRODUTOS

- **Conteúdo gratuito:** pago com o tempo
- **Iscas:** pago com contato
- **Front end:**
- **Front end:**
- **Mid end:**
- **Ray end:**



>> DIFERENÇA ENTRE ESCADA DE PRODUTOS PARA UMA ESTEIRA DE PRODUTOS

- **Escada de produtos:** (um produto promove o outro, há ligação entre os produtos, são degraus, níveis, um gera desejo pelo outro)
- **Esteira de produtos:** (são produtos no mesmo nível, que não tem interdependência, um não promove o outro)

>> QUAIS AS VANTAGENS DE TER UMA ESCADA DE PRODUTOS?

- Diminui o C.A.C
- Aumenta o seu LTV
- Aumento de caixa – lucra mais

■ *Todo negócio digital tem que desenvolver uma escada de produtos!*

>> COMO DESENVOLVER UMA ESCADA DE PRODUTOS

- Qual é a transformação que eu vou gerar na vida do meu cliente?

>> EMPREENDER/CRIAR NEGÓCIOS.

- O quão iniciante eu quero angariar esse cliente?

Nível 0 não tem nem a ideia de que ele vai empreender

- Até qual ponto da jornada eu quero levar esse meu cliente?

A faturar até 10 milhões por ano, com no máximo 100 funcionários.

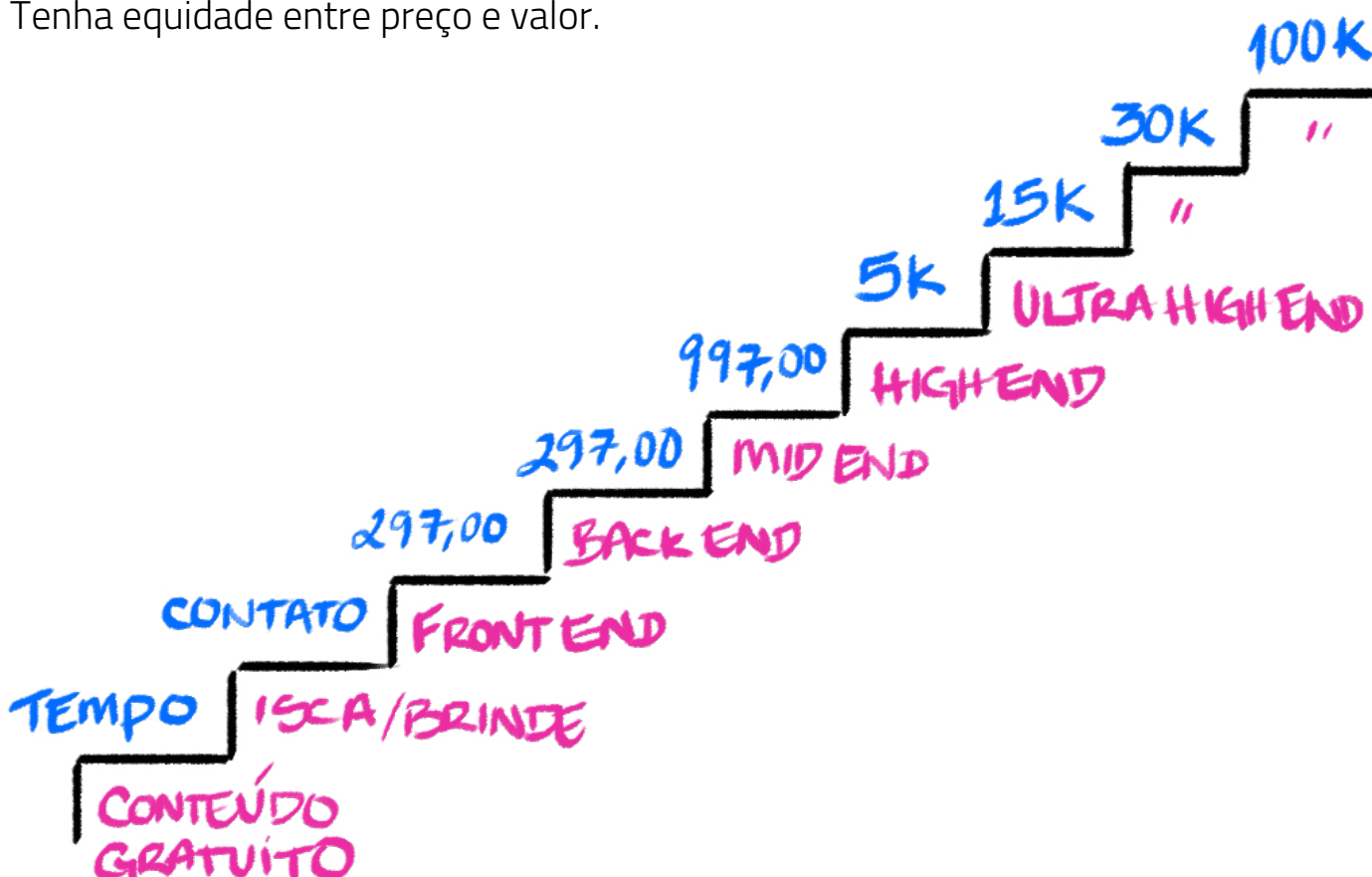
A faturar, 10 mil por mês. 100 milhões por ano ou até ao IPO.

>> ESCADA DE PRODUTOS

Tipos de produtos da escada

- **Conteúdo gratuito:** você é pago com o tempo do seu aluno.
- **Isca:** brinde, paga com contato (lead)
- **Front end:** ex. palestras MP 297,00
- **Back end:** ex. perpétuo, como começar no marketing digital 297,00
- **Mid end:** ex. LX club/club dos lançadores 997,00
- **High end:** LX 30D 5.000
- **Ultra high end:** mentoria aérea 15.000

Tenha equidade entre preço e valor.



■ QUANDO O MEL É BOM A ABELHA SEMPRE VOLTA". Simone e Simária XXI

>> COMO QUEBRAR A BARREIRA DA PRIMEIRA VENDA PARA UM LEAD FRIO?

Se o lead é frio ele não confia em você ainda, portanto você deve levar em consideração a complexidade da tomada de decisão. Diminuindo a complexidade da tomada de decisão você quebra a barreira da primeira venda, por isso a importância de se ter um produto inicial, simples, mais barato.

Técnica de abrir carteira: 15 a 20 dias antes vender um produto bem barato da minha lista de produtos, gerar valor, entrega grande prometendo pouco, 15 a 20 dias depois vender um produto maior.

>> PREÇO X VALOR

- Preço é o que a pessoa paga
- Valor é o que a pessoa leva.

O produto mais próximo ao **HIGH END** e **ULTRA HIGH END** quanto mais caro, mais valor esse produto tem, mais acesso ao dono do produto, mais networking. Portanto quanto mais valor esse produto venha a ter, mais preço ele terá, porém além de aumentar valor, você precisa aumentar a percepção do cliente em relação ao seu produto.

O que vale é a percepção que o seu cliente tem para poder fazer a compra.

Quanto mais valor você agrega maior é o preço que você pode cobrar.

A percepção sobressai à realidade!

>> EXISTEM 3 PRINCIPAIS SISTEMAS DE VENDA!

- **Lançamento digital:** é uma técnica de venda
- **Recorrência:** assinatura
- **Perpétuo:** sempre pronto para compra.