

MÉTODO LTV

AVALANCHE DE VENDAS

MATEUS DIAS



AULA 1

ORDER BUMP



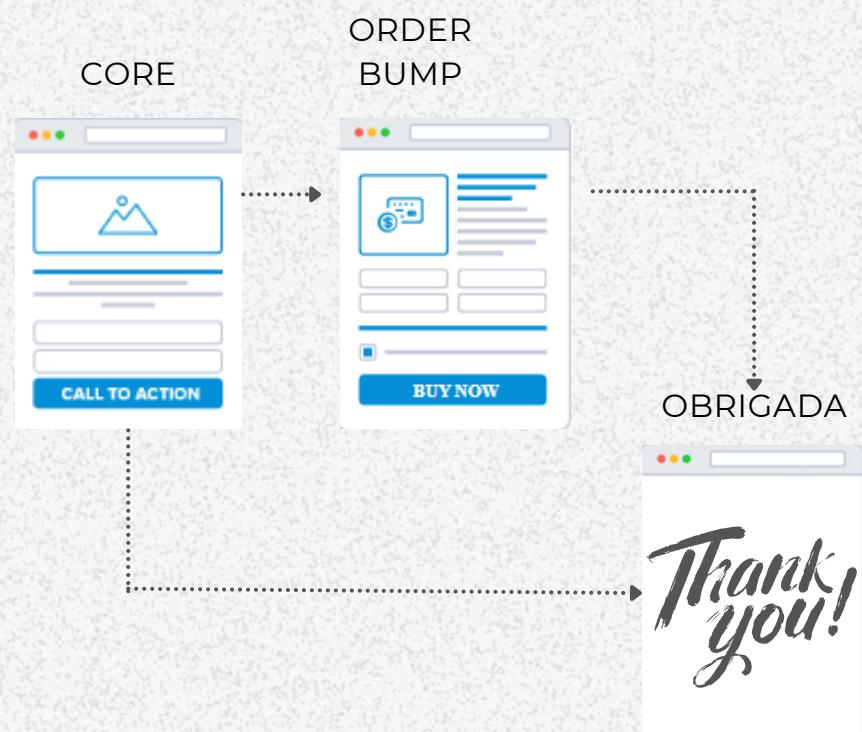
Oferta de um produto complementar e deve ser explicado em 3 linhas no máximo

Order Bump

- Acesso Vitalício
- Acesso por +1 ano
- Acesso por + 3 anos
- Grupo vip do Facebook + Modelo de assinatura Mensal/anual
- Grupo vip do Telegram + Modelo de assinatura Mensal/anual
- Grupo vip do WhatsApp+ Modelo de assinatura Mensal/anual
- Call ao vivo no Zoom + Modelo de assinatura Mensal/anual
- Ebook baseado no desejo/problema
- Curso baseado no desejo/problema
- Ingresso para evento presencial

AULA 2

ORDER BUMP

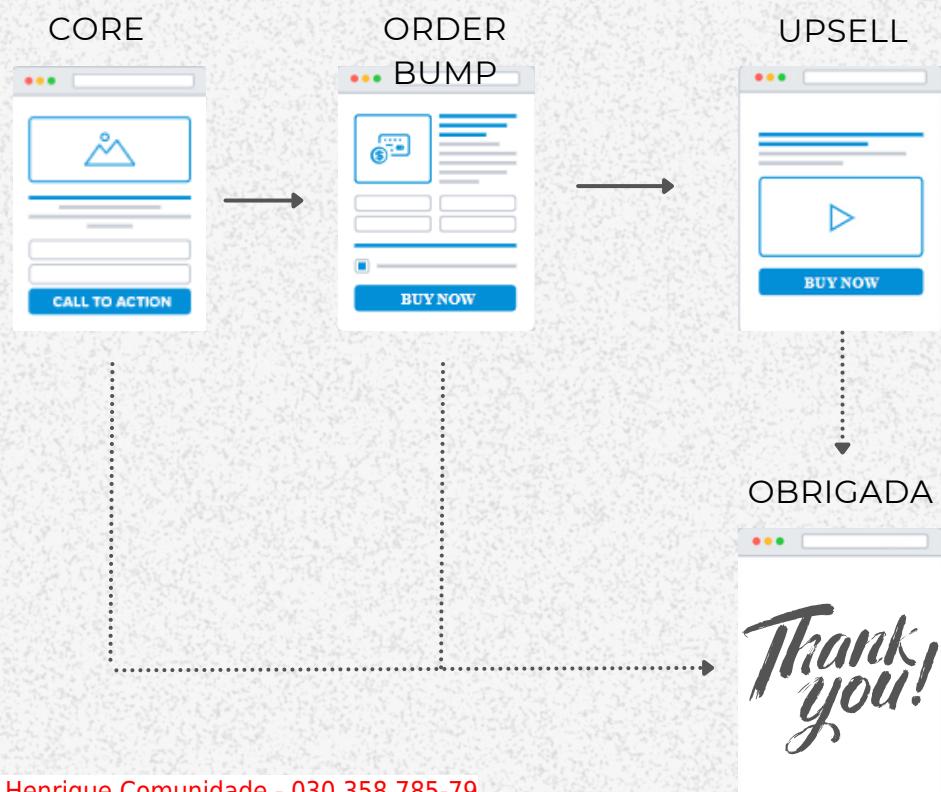


AULA 2

UPSELL

Um produto complementar mais caro após a compra no produto principal

- Acesso Vitalício
- Acesso por +1 ano
- Acesso por + 2 anos
- Upsell** → Grupo vip do Facebook + Modelo de assinatura Mensal/anual
- Grupo vip do Telegram + Modelo de assinatura Mensal/anual
- Grupo vip do WhatsApp+ Modelo de assinatura Mensal/anual
- Call ao vivo no Zoom + Modelo de assinatura Mensal/anual
- Ebook baseado no desejo/problema
- Curso baseado no desejo/problema
- Ingresso para evento presencial



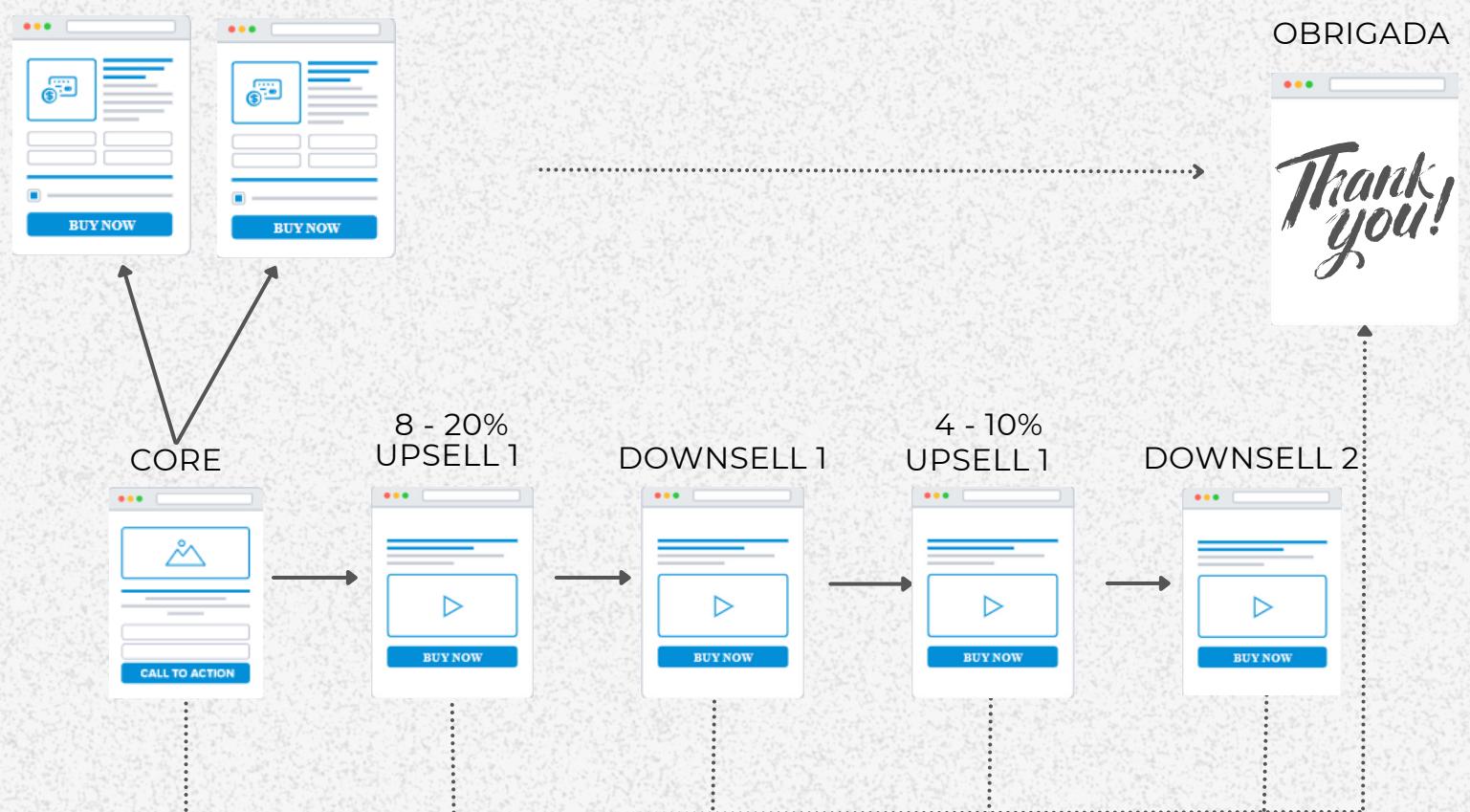
AULA 3

DOWNSELL



Utilizado para não perder a venda dos produtos adicionais como upsell ou order bump, é um sacrifício do lucro p/ não perder a compra

25 - 45%
ORDER BUMP



AULA 4

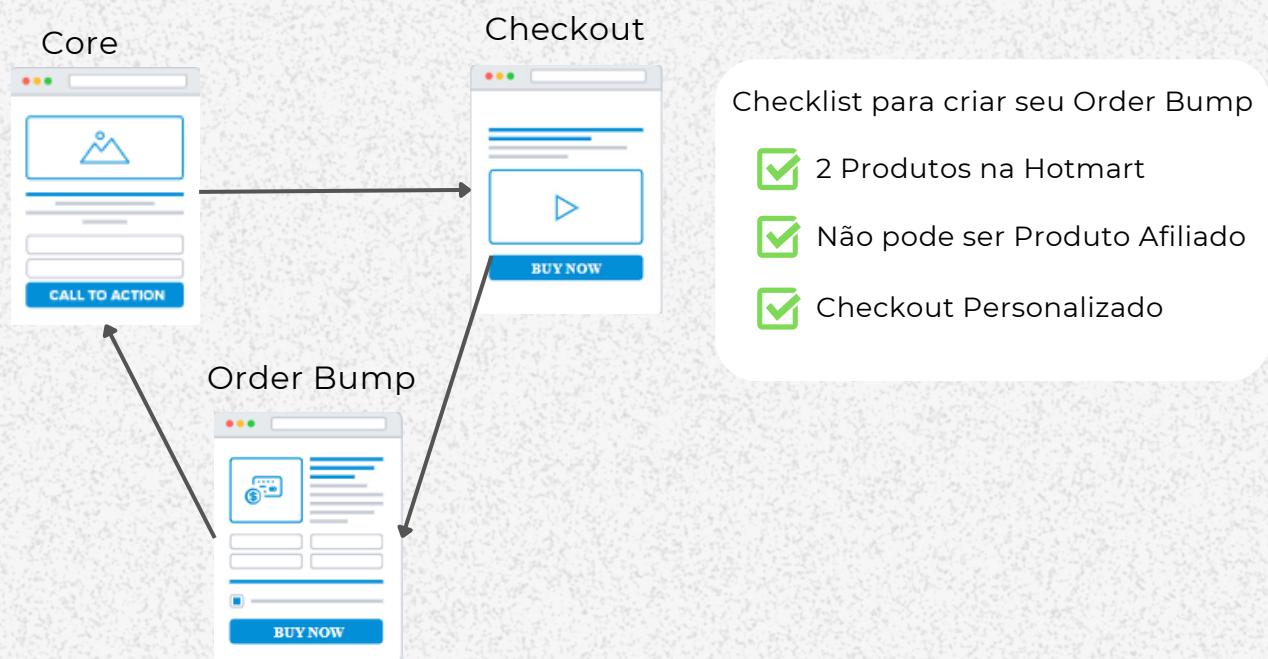
CROSSELL

Produto parecido que se conecta com o produto principal, não é oferecido após a compra



AULA 5

CONFIGURANDO O ORDER BUMP NA HOTMART



AULA 6

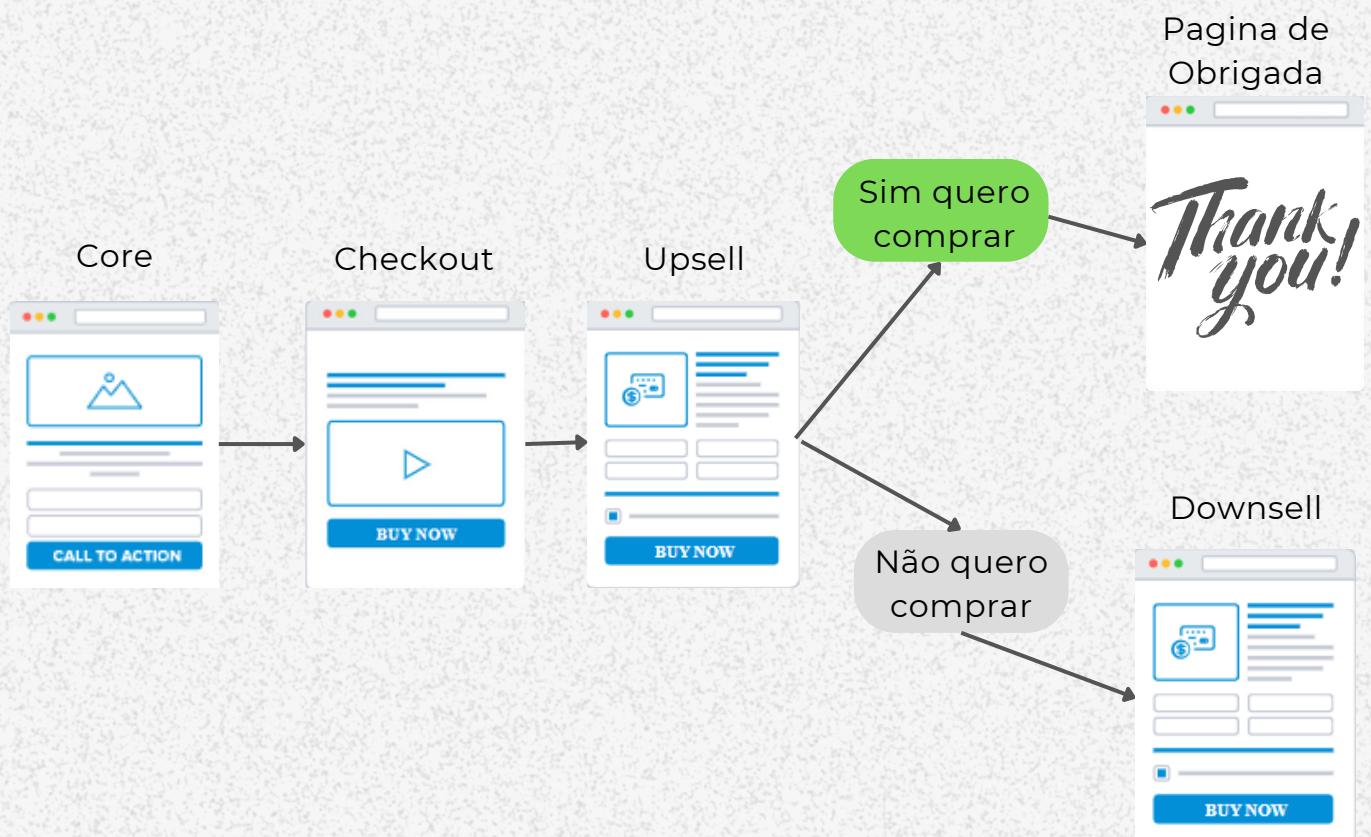
CONFIGURANDO O UPSELL E DOWNSELL

Checklist para criar seu Order Bump

- 2 Produtos na Hotmart
- Não pode ser Produto Afiliado
- Acesso a Criador de Página
(Wordpress, Klickpages...)

AULA 6

CONFIGURANDO O UPSELL E DOWNSELL



AULA 7

FUNIL DE WEBINAR

ESTRATÉGIAS QUE FUNCIONAM SEMPRE

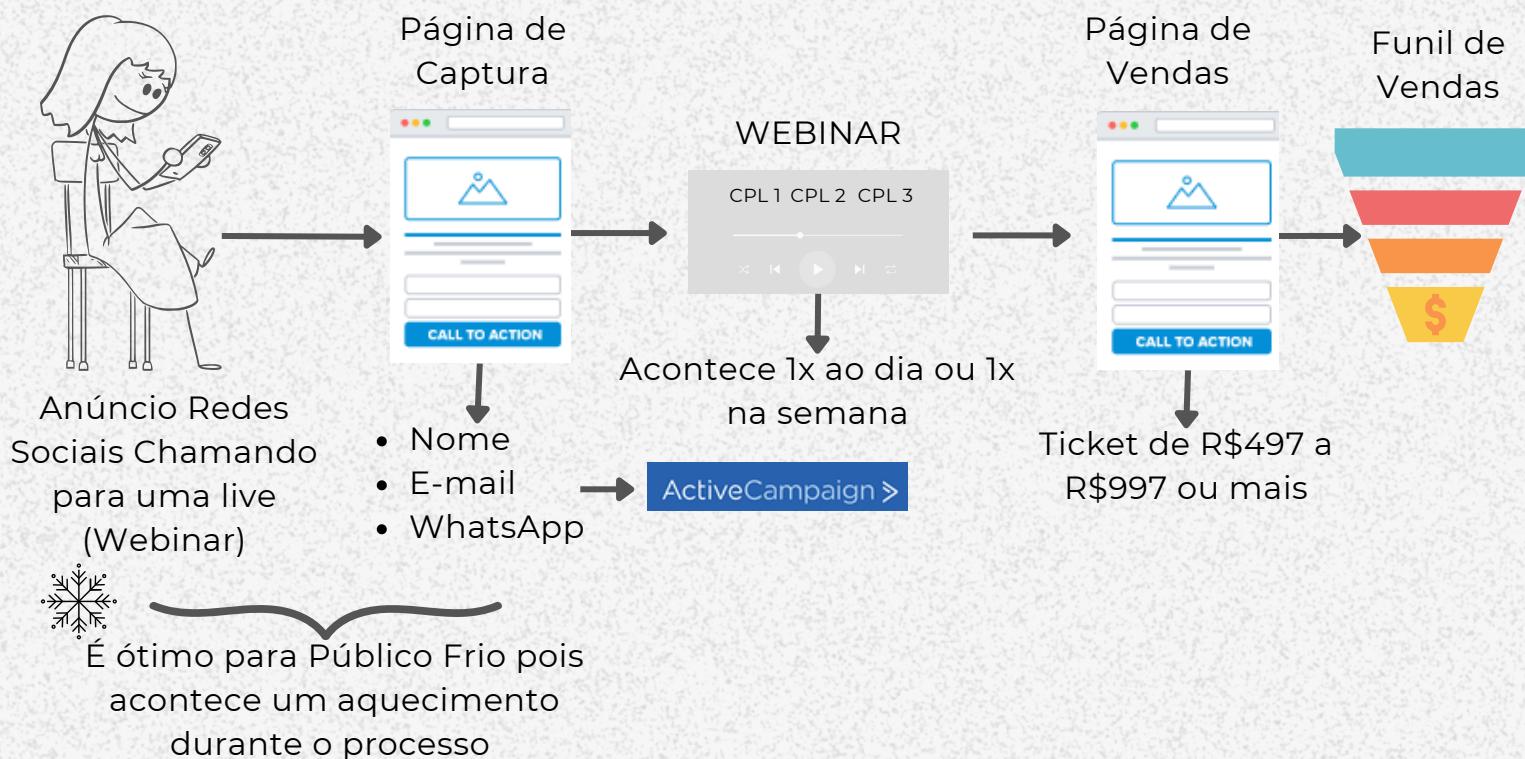
- E-mail Marketing
- Trafego direto → Página de Vendas
- E-mail → Trafego Pago → Página de Captura (Ebook, Lançamento ou curso Grátis)

É uma aula ao vivo com a estrutura de um lançamento, porém todos os CPLs compactado a uma única aula "ao vivo" ("ao vivo" porque seu lead está assistindo ela ao vivo, mas essa aula foi gravada e só está transmitindo a gravação)



AULA 7

FUNIL DE WEBINAR

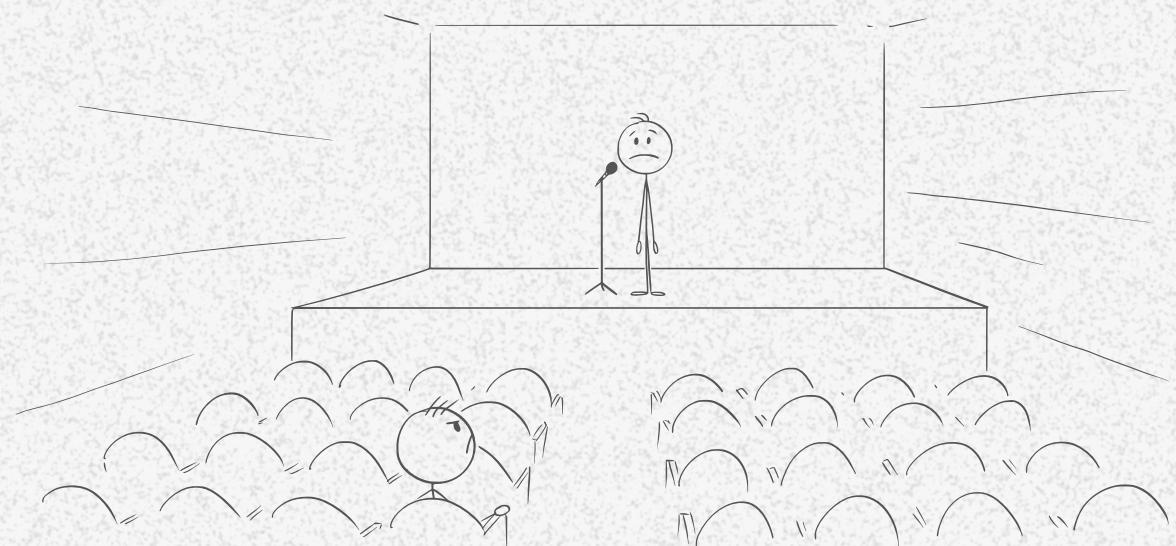


AULA 8

O SCRIPT DO WEBINAR PERFEITO



Apresentação de oportunidade e despertar uma necessidade de compra.



AULA 8

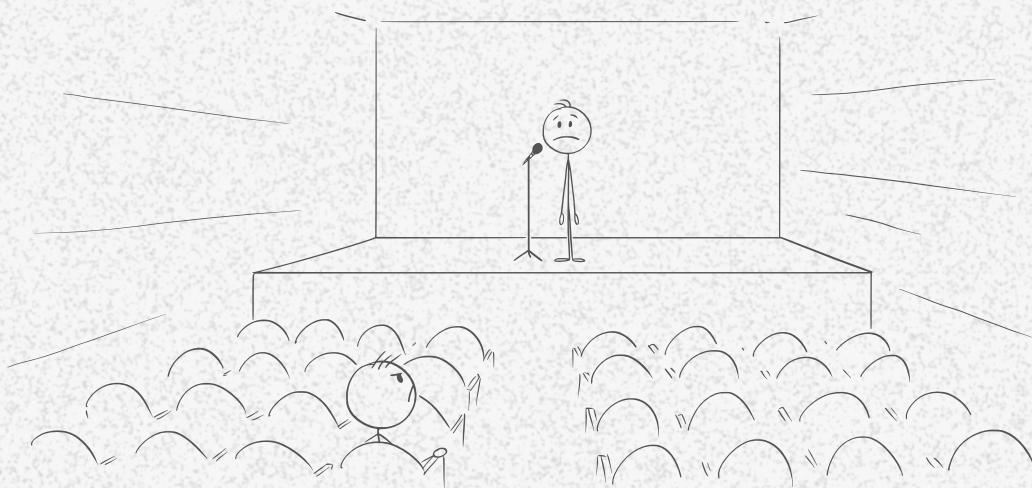
PORQUE VOCÊ VAI OFERECER UM WEBINAR

Você vai ensinar algo

Cadastro para receber o Webinar
Pagina de Captura/Inscrição do
Webinar - email e Wpp

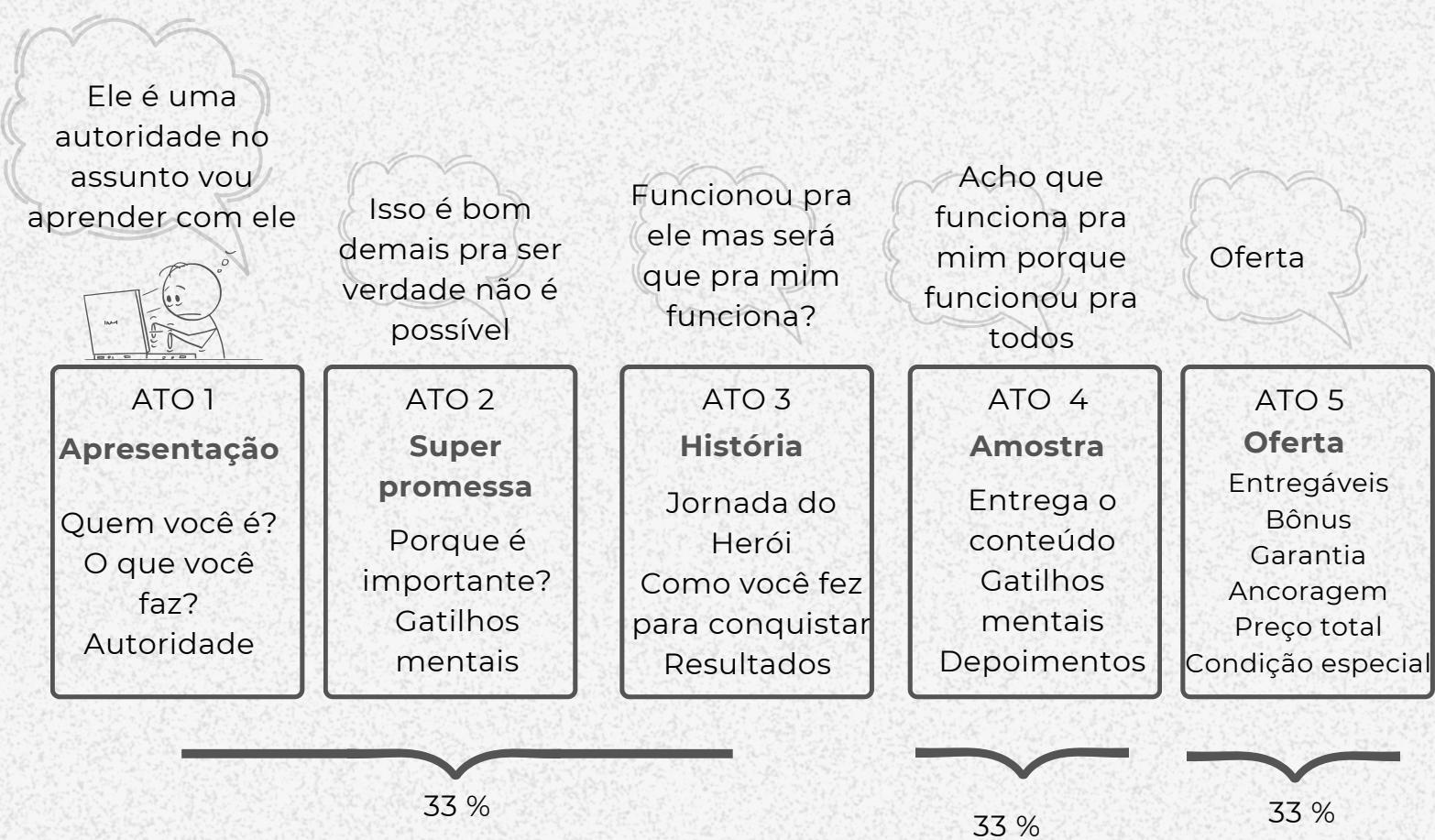
Promessa boa demais para ser verdade

Promessa boa demais para ser verdade.



AULA 8

5 PASSOS PARA O WEBINAR TRADICIONAL



AULA 9

FAKE LIVE WEBINAR

Aula ao vivo garante uma grande % de conversão

Watch time

OBS STUDIO - Programa de gravação de live



AULA 9

PASSOS PARA FAZER UMA FAKE LIVE DE WEBINAR

PASSO 1

SCRIPT MONTADO

PASSO 2

LIVE COMO SE FOSSE NO DIA DA TRANSMISSÃO - ALINHADO COM A DATA E HORA

PASSO 3

REVISÃO DA TRANSMISSÃO PARA VER SE ESTA TUDO CERTO

AULA 10

SCRIPT DE 10 PASSOS PARA UM VSL DE ALTA CONVERSÃO



Tenha seu funil montado já

Passo 0 - Liste as 10 maiores objeções de compra do seu público...

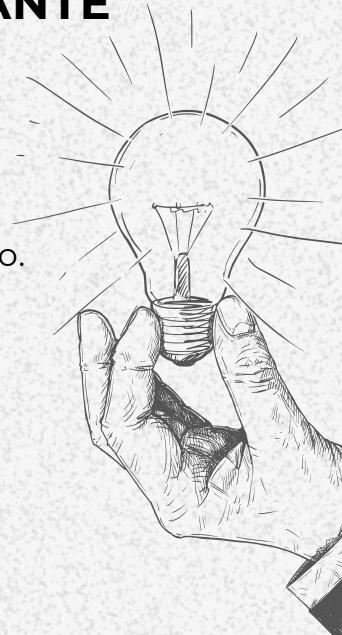
AULA 10

PASSO 1 - ABERTURA COM HOOK CHOCANTE

Passo 1 – Open With a Shocking Statement



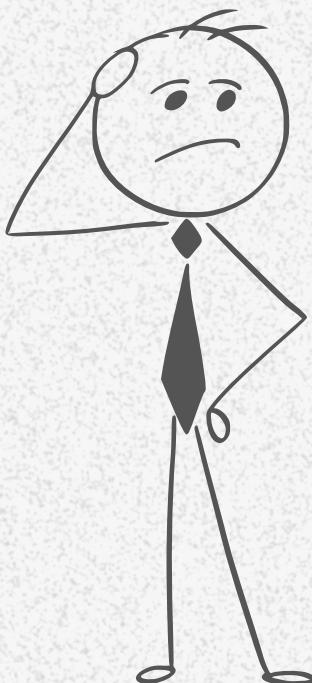
Algo poderoso, que choque o público que está assistindo.
Gere a sensação de que é muito bom para ser verdade



PASSO 2 - APRESENTE O PROBLEMA E PORQUE É UM GRANDE NEGÓCIO NÃO IGNORÁ-LO

Part 2 – State the Problem and WHY Its' a Big Deal

Mostre que seu lead não pode mais ignorar o problema



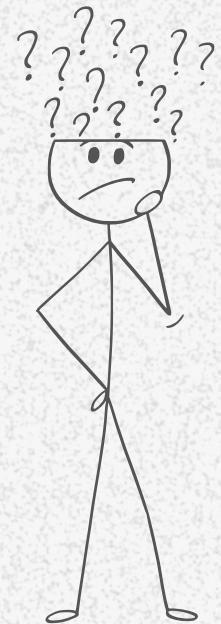
AULA 10

PASSO 3 - AGITE O PROBLEMA... NA VERDADE PIORA

Part 3 – Agitate the problem



Agite muito o problema, demostre como ela vai ser se ela não resolver o problema



PASSO 4 - TORNE-O DOLOROSO... MUITO DOLOROSO

Part 4 - Make it even worse for them (push it over the line)



Demonstre como será doloroso se ela não resolver o problema

Seja extremamente emocional, ao ponto de você quase se sentir mal por estar esfregando na cara deles isso...



AULA 10

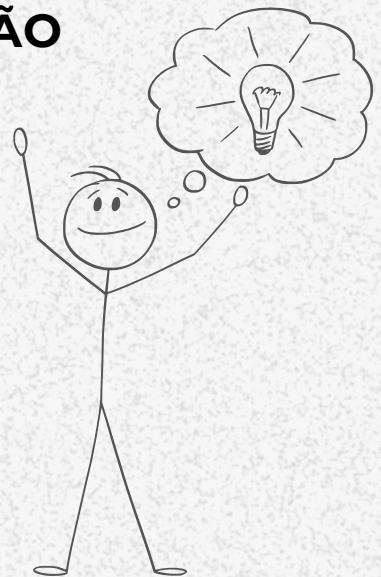
PASSO 5 - INTRODUÇÃO A SOLUÇÃO

Part 5 - Introduce the solution



Mecanismo

Demonstre como você pode ajuda-lo
Como ele pode resolver

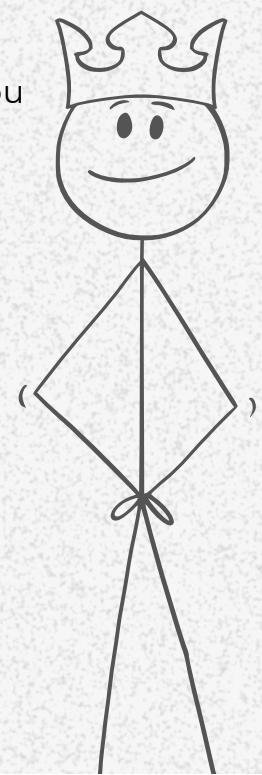


PASSO 6 - CREDIBILIDADE, PORQUE VOCÊ É A PESSOA IDEAL PARA ENSINAR ISSO...

Part 6 - Credibility: Why they should listen to you



Demonstre credibilidade

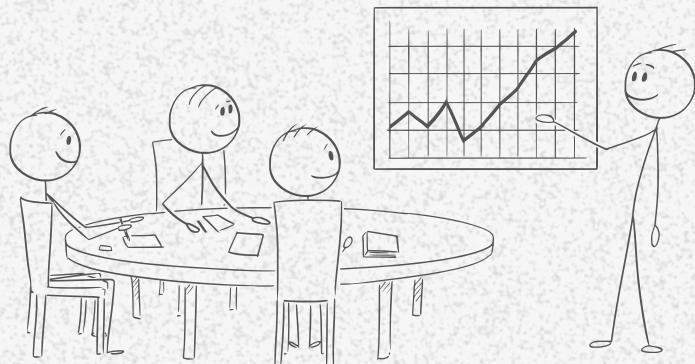


AULA 10

PASSO 7 - PROVA SOCIAL

Part 7 - Proof

Depoimentos



PASSO 8 - ENTREGÁVEIS MECANISMO

Part 8 - Exactly what you get

Mostre o que vão ganhar, os bônus

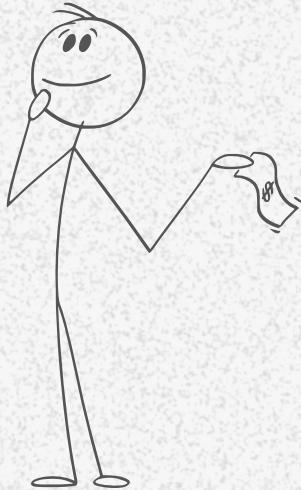


AULA 10

PASSO 9 - RAZÕES PARA AGIR AGORA

Part 9 - specific reasons to act now

De as razões para que ela precise comprar agora



PASSO 10 - REFORÇO DE TUDO O QUE FOI FALADO E O FECHAMENTO

Part 10 - The close

Revisão de tudo o que foi falado

