

Workbook



CONVERSÃO EXTREMA

MÓDULO

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.

1V 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">● Capturar e-mail;● Notificação Navegador;● Notificação no FB;● Número WhatsApp;● Canal no Telegram;● Telefone.	<ul style="list-style-type: none">● Fã no Facebook;● Grupo no Facebook;● Assinante do Podcast;● Inscrito no YouTube;● Seguidor no Twitter;● Seguidor no Instagram;● Conexão LinkedIn;● Seguidor Snapchat.	<ul style="list-style-type: none">● Remarketing no Google Ads;● Remarketing no Facebook;● Remarketing no Twitter;● Remarketing (qualquer rede);● Seguidor no Slideshare;● RSS do Blog.

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 agraga 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.