

CÓDIGO DOS EXPERTS MILIONÁRIOS

PROMOÇÃO - MODELOS DE PERSUASÃO

1) A IMPORTÂNCIA DO MARKETING

“O trabalho do marketing é tornar a venda supérflua.”

—Peter Drucker

Ferrari. Apple. Outras marcas que cobram muito.

As pessoas chegam já querendo comprar, quase que desesperadamente.

2) A IMPORTÂNCIA DO COPYWRITING & VENDAS & **PERSUASÃO**

Marketing = é criar o desejo pelo que você oferece.

Vendas = é vender o produto em si DEPOIS que a pessoa já quer.

Copywriting = é a arte / ciência de criar textos publicitários persuasivos.

3) OS MODELOS DE PERSUASÃO

- **No Pelo:** não ter um processo de vendas específico.
- **Carta de Vendas:** a Empiricus faz bastante.
- **Vídeo de Vendas:** VSL (Video Sales Letter). VVS = Vídeo de Vendas Simples

- **Webinários:** são esses geralmente ao vivo que você faz.
- **Lançamentos:** o Erico trouxe para o Brasil. *Jeff Walker, Product Launch Formula.*
- **Combinação:** combinação de todos acima.

4) MINHAS RECOMENDAÇÕES

Nós vamos começar com CARTAS e VÍDEOS de vendas.