

SOCIEDADE É DIFERENCIAÇÃO. SOCIEDADE É COMPLEMENTAÇÃO.

>> PAN

P - Posicionamento

A - Abordagem

N - Negociação

Lançador: é o cara dos bastidores, fazem toda parte estratégica do lançamento, coordena o time e toma conta da infraestrutura.

Especialista: é o professor digital, aquele que esta em frente às câmeras.

>> COMO ENCONTRA UM BOM ESPECIALISTA?

■ PAN para lançadores

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

Posicionamento do lançador: passar uma imagem que transmite confiança para o especialista (entenda o contexto por trás da situação, faça o básico bem feito)

>> COMO SE POSICIONAR NO DIGITAL:

Instagram:

- username simples
- foto do perfil mais próxima ao rosto, com contraste e passar o que quer transmitir na foto/sentimento.
- bio bem alinhada

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

Linha 02: números que trazem autoridade.

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

>> DESTAQUES:

Destaque 01: quem é você,

Destaque 02: bastidores

Destaque 03: prova social

Destaque 04: conteúdo

>> CONTEÚDO PARA O FEED

Conteúdo que prove que você faz o que fala:

- Você fazendo acontecer;
- Foto com a mão na massa;
- Conteúdo técnico;
- Mostre autoridade;
- Mostre bastidores;
- Prova social;
- Mensagem de alunos;

- Você em eventos de marketing digital;
- Você com autoridades do mercado;
- Transformações, resultados.

>> T.A.C.O.H CONTEÚDOS

T - Técnico (aquele que prova que você domina o assunto)

A - Autoridade (aquele que prova que você domina o que faz e que prove que você é autoridade no assunto, é quando as pessoas reconhecem que você é bom naquilo)

C - Conexão (aquele que faz você se aproximar do seu lead, do seu público alvo)

O - Objeção (é quando você mostra que alguém que quer mesmo sem tempo fez acontecer, quando alguém mesmo sem dinheiro mostra que comprou seu treinamento e teve resultados em cima do seu conteúdo, é quando você quebra a objeção que seu possível seguidor tenha sobre o seu conteúdo)

H - Hype (conteúdo do momento que esta bombando. Ex: uma noticia de um famoso por exemplo que esta bombando no momento, é usar aquela noticia para trazer algo para o seu publico).

>> ABORDAGEM PARA LANÇADORES:

1º Pesquisas: saber como chamar atenção e criar conexão com facilidade. (olhar a rotina da pessoa, o que ela gosta de fazer, coisas que gosta de falar, lugares que frequenta...). Identificar pontos de melhoria nas redes sociais da pessoa, na pagina de captura, site, etc.

SEMPRE FALE A VERDADE

2º Abordagem: trazer a verdade à tona, falar o que o especialista quer ouvir e que vai fazer vocês fecharem o negócio.

- falar de colegas de profissão que ele já conhece que também lançam.
- quando for falar de você ou do seu trabalho, fale sempre a verdade e use os melhores números.
- sempre setar a expectativa por baixo.
- usar pontes (amigos em comum).

3ª Negociação: geralmente 50/50 (dividir lucro, alegria e tristeza)

- quem quer ou demonstra que quer mais tem menos poder de negociação.
- técnica de inversão de risco – all in
- metáfora do namoro (é você trazer paz para a pessoa que você quer fechar parceria, deixando claro que é um teste a principio e que se der certo partiremos para um próximo passo)

>> PAN PARA ESPECIALISTAS

Tem pouco lançador para a quantidade de especialista

- Lembre de uma sala de engenharia (possuem mais homens do que mulheres, deixando os homens em desvantagem na hora de escolher sua paqueta)

>> COMO CHAMAR A ATENÇÃO?

- Comece a gerar conteúdo de qualidade (T.A.C.O.H)
- Tenha e construa seus micro resultados (tenha pelo menos alguns alunos)
- Tenha depoimentos
- Faça seus lançamentos nem que seja sozinho, inicie, pois o lançador não irá cair do céu.

2º Abordagem: onde e como abordar os lançadores?

- instagram (redes sociais)
- evento presencial
- usar uma ponte (amigo em comum)

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

3ª Negociação:

- levantar dados
- quem você já lançou?
- quais foram seus melhores lançamentos?
- qual o tamanho do seu time?
- com quem você trabalha e como você trabalha?
- como é a divisão de tarefas?
- debater números.

"Quem esta em poder de escolha são os lançadores"

>> CARACTERÍSTICAS DE UM BOM ESPECIALISTA:

- Princípios e valores alinhados
- Método (jeitão professor e jeitão vendedor)
- Custo de oportunidade

>> CARACTERÍSTICAS DE UM BOM LANÇADOR

- Princípios e valores alinhados
- Resultado
- Iteração
- Habilidade social