



Fazendo a sua Loja no WhatsApp

1. Qual loja Escolher?

1.1. Loja Comum na Internet

1.1.1. Shopify

1.1.1.1. Plano Médio

1.1.1.1.1. 39 dólares por mês

1.1.1.1.1.1. 195 reais

1.1.1.1.2. + 2% das suas vendas

1.1.1.1.3. E os plugins

1.1.1.2. A preferida pelos Gurus pois tem plano de afiliação

1.1.1.2.1. Ganham comissão em cima de você...

1.1.2. Wix

1.1.2.1. Plano Médio

1.1.2.1.1. 69 reais por mês + 6 reais por mês para ter domínio personalizado

1.1.3. NuvemShop

1.1.3.1. Plano Médio

1.1.3.1.1. 99 reais mensais

1.1.4. WordPress

1.1.4.1. Plano Médio

1.1.4.1.1. 23 reais mensais

1.1.4.1.1.1. Woocommerce

1.2. WhatsApp

1.2.1. Custo

1.2.1.1. ZERO reais por mês para ter uma loja fácil de gerenciar

1.2.2. Comum

1.2.2.1. Abre conversas, salva favoritos, compartilha conteúdo, tem grupos, lista de transmissão e Stories

1.2.3. Business

1.2.3.1. Catálogo de Produtos

1.2.3.1.1. Isto é uma loja completa

1.2.3.2. Mensagens Personalizadas

1.2.3.3. Etiquetas para Clientes

1.2.3.4. Integração com seu Business Manager do Facebook

1.2.3.5. Stories com mais entrega

1.2.3.5.1. Status

1.3. Conclusão

1.3.1. Eu só monto loja .com.br depois que estou vendendo todos os dias no WhatsApp e faço isto com o objetivo de ESCALAR as vendas, usando inclusive tráfego pago para potencializar. Inicie SEMPRE pelo WhatsApp

2. Um passo antes da loja

2.1. Se você vai montar a sua loja, eu entendo que já escolheu o nicho e já minerou os Produtos para o Nicho escolhido

2.2. Passo 1 - Fique Ciente

2.2.1. As pessoas não aparecem do NADA no seu WhatsApp você precisa de tráfego, ou de nada adianta a sua loja.

2.2.1.1. Tráfego Pago

2.2.1.1.1. Comprar anúncios no Facebook

2.2.1.1.1.1. Levar para o Funil de Vendas de 4 Etapas

2.2.1.1.1.2. Investir no mínimo 20 reais por dia por conjunto de anúncios. Mínimo de 2 conjuntos por campanha.

2.2.1.2. Tráfego Orgânico

2.2.1.2.1. Estratégia que Ensino na Mentoría 10k

2.2.1.2.1.1. Tiktok

2.2.1.2.1.2. Kwai

2.2.1.2.1.3. Instagram

2.2.1.2.1.4. Youtube

2.2.1.2.1.5. Todos convergem para o mesmo funil de Vendas de 4 Etapas

2.2.1.3. Uma DICA

2.2.1.3.1. Poste seu WhatsApp em todos os seus canais, redes sociais etc para levar o maior número de pessoas possível para seu Funil de Vendas

2.2.1.3.2. Crie QR CODE para seu WhatsApp

Link: https://a.umbler.com/gerador-de-qrcode-whatsapp?gclid=Cj0KCQjw1tGUBhDXARIsAIJx01kh3N-Dsc38SP0pXtousnITxpBuvTCzC9NoJxHrzm-WErjeBVPxwUaAujcEALw_wcB

2.2.1.3.2.1. Modelo

2.2.1.3.2.1.1. Pense fora da caixa

2.2.1.3.2.1.1.1. O WhatsApp Business tem este recurso próprio de gerar o QR

2.2.1.3.2.1.1.2. Você pode usar esta dica para links de pagamentos, Pix, sites, vídeos e muito mais...

2.3. Passo 2 - Construir o TOPO de Funil

2.3.1. PRIMEIRO: Crie todas as suas contas nas Redes Sociais que falamos

2.3.1.1. Caso não consiga criar em TODAS, foque nestas 3 iniciais que já irão fazer vendas todos os dias

2.3.1.1.1. Tiktok

2.3.1.1.2. Kwai

2.3.1.1.3. Instagram

2.3.1.1.4. Youtube

2.3.1.1.5. DICA:

2.3.1.1.5.1. Postar ao menos 3 vídeos por DIA

2.3.1.1.5.1.1. Você estará vendendo todos os dias em menos de 30 dias

2.3.2. SEGUNDO: Pesquise sobre os vídeos virais destas plataformas focados no seu público

2.3.2.1. Dê preferência para copiar vídeos com milhares de comentários, isto ajuda demais a viralizar novamente

2.3.3. TERCEIRO: Baixe e Reedite os vídeos usando um Programa de Celular chamado CapCut

2.3.3.1. Precisa sempre reeditar para mudar a Hash do seu vídeo e evitar tomar penalizações das Redes Sociais

2.3.3.2. Quando você reedita no seu celular ele se torna um vídeo único, por isto não hesite em alterar tudo que tiver vontade

2.3.3.2.1. Use o Programa CapCUT

2.3.4. QUARTO: Antes de Subir os Vídeos prepare o Funil de Vendas

2.3.4.1. Crie um grupo de WhatsApp onde as Pessoas irão entrar para tirar dúvidas e coloque o link deste grupo na BIO das Redes Sociais e postagens

2.3.4.2. Funil de Vendas

2.3.4.2.1. Funil de 4 Etapas

2.3.4.2.1.1. TOPO DE FUNIL PASSIVO

2.3.4.2.1.1.1. Tiktok / Kwai / Instagram / Youtube

2.3.4.2.1.2. TOPO DE FUNIL ATIVO

2.3.4.2.1.2.1. Se inscreveu numa lista de e-mail

2.3.4.2.1.2.2. Baixou um Ebook

2.3.4.2.1.2.3. Entrou em um grupo de WhatsApp

2.3.4.2.1.2.4. Etc..

2.3.4.2.1.3. MEIO DE FUNIL

2.3.4.2.1.3.1. Quando você entrega algum conteúdo, mostrando a oportunidade, os benefícios do produto, sua inovação etc

2.3.4.2.1.4. FUNDIDO DE FUNIL

2.3.4.2.1.4.1. Quando o cliente CONFIA em você e faz a compra em sua loja, a maioria aqui é meu aluno da Mentoria 10k

2.3.4.2.1.5. CONTINUAÇÃO DO FUNIL

2.3.4.2.1.5.1. Foco em gerar o LTV

2.3.4.2.1.5.1.1. Life Time Value

2.3.4.2.1.5.1.1.1. Métrica que mede quantas vezes o mesmo cliente compra de você em um determinado período de tempo

2.3.4.2.1.5.1.1.2. Quem aqui comprou mais de 1 produto meu?

3. Montando a sua Loja

3.1. Preparando os Produtos

3.1.1. Vamos usar o Canva

3.1.1.1. Medidas

3.1.1.1.1. 650x650

3.2. Preparando as Copy dos Produtos

3.2.1. Trabalhe com o Modelo AIDA

3.2.1.1. Atenção

3.2.1.1.1. Mostrar a Existência do Produto/Serviço

3.2.1.1.2. Por meio de uma imagem, um texto, fazemos o LEAD saber da existência do que temos para vender

3.2.1.1.3. Podemos usar as Dores/Desejos do LEAD para despertar ele

3.2.1.2. Interesse

3.2.1.2.1. Gerar interesse atrás das DORES/DESEJOS do LEAD

3.2.1.2.2. Depois que vc chamou a atenção você precisa manter e despertar o interesse dele no seu produto/serviço

3.2.1.2.3. Podemos usar DORES/DESEJOS para isto

3.2.1.3. Desejo

3.2.1.3.1. Situação FUTURA depois de comprar o PRODUTO/SERVIÇO

3.2.1.3.2. O LEAD fica com a sensação de EU TENHO que ter isto, EU TENHO que participar disto etc

3.2.1.3.3. Para tal, você precisa destacar os BENEFÍCIOS DO SEU PRODUTO/SERVIÇO

3.2.1.4. Ação

3.2.1.4.1. Fazer algo que você deseja que ele faça, como entrar em um Funil

3.2.1.4.2. Para isto você usa o CTA (Call to Action) fazendo ele tomar uma atitude depois de se interessar no assunto que você mostrou

3.2.1.5. COPY

3.2.1.5.1. Você sabia que é possível fazer Vendas de Dropshipping sem gastar com Anúncios?

3.2.1.5.2. Peça uma aula completa para você entender e aplicar no seu negócio, use o dinheiro dos anúncios como capital de giro da sua empresa

3.2.1.5.3. O maior benefício é você fazer vendas TODOS os dias com o ROI positivo

3.2.1.5.4. Clique e peça mais informações

3.3. Todos os Recursos Importantes do WhatsApp Business

3.3.1. Catálogo de Produtos

3.3.1.1. É praticamente uma loja virtual completa

3.3.1.2. É tudo o que você precisa para iniciar nesta jornada

3.3.2. Crie Mensagens Automáticas

3.3.2.1. Uma maneira de automatizar e personalizar a mensagem para os interessados nos seus produtos ou serviços.

3.3.2.1.1. Saudação

3.3.2.1.1.1. Quando a pessoa fala com você 1 vez a cada 14 dias

3.3.2.1.2. Ausência

3.3.2.1.2.1. Quando você não está disponível no horário, mas mesmo assim pode fazer vendas indicando seu catálogo e avisando que logo responde

3.3.3. Crie Textos Prontos

3.3.3.1. Uma maneira de atender mais rápido seus clientes, sem precisar ficar digitando, você ganha MUITO tempo fazendo isto

3.3.4. Etiquetas

3.3.4.1. Maneira de organizar o atendimento de um ou um grupo de clientes

3.3.4.1.1. Facilita pesquisas e ações tomadas

3.3.4.1.2. Também é interessante para deixar informações sobre um cliente ou uma negociação

3.3.5. Conecte-se com Mais Clientes

3.3.5.1. Anunciar no Facebook

3.3.5.2. Conectar com seu Instagram e Face

3.3.5.3. Gerar Link Curto e QR CODE

3.3.6. Use o STATUS do WhatsApp Business como se usa o Stories