

LIVE

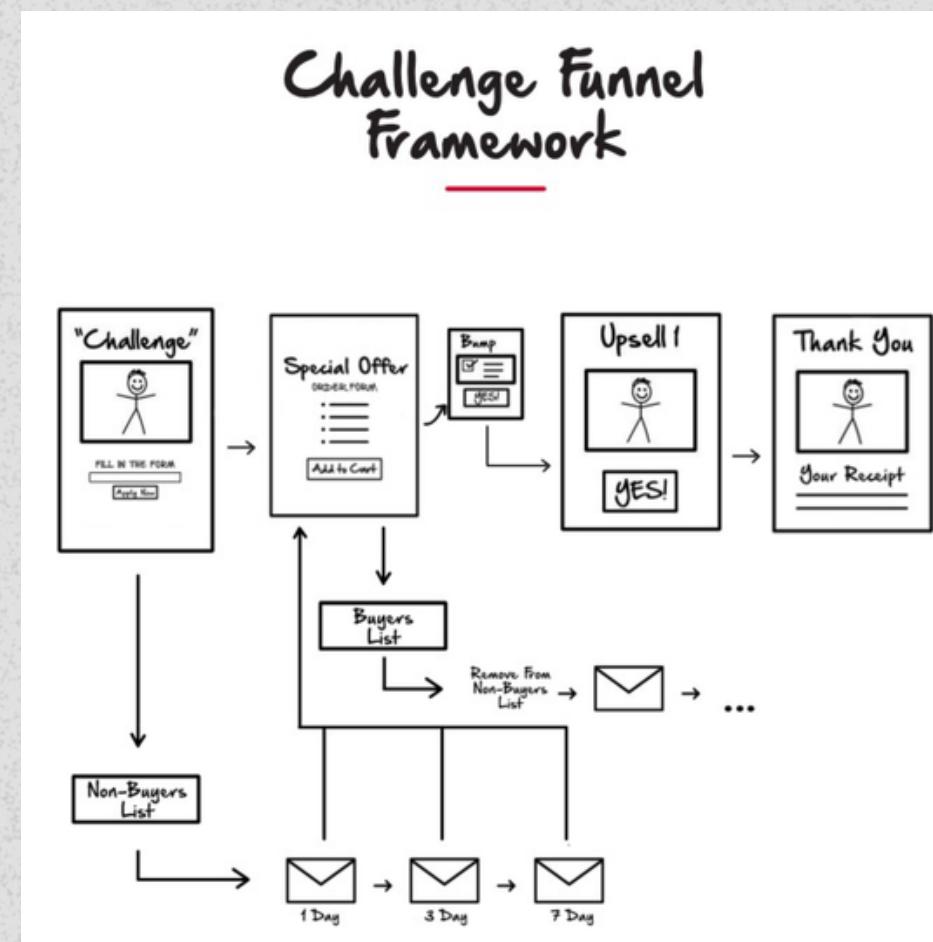


AULA#24 - FUNIL DE LUCRO EXPONENCIAL

AFINAL, O QUE É UM FUNIL DE LUCRO EXPONENCIAL?

Estratégia de vendas que visa maximizar os lucros de um negócio.
Ele consiste em utilizar **diferentes tipos de funis de vendas acoplados ou empilhados para alcançar resultados** ainda melhores.

Tem sido muito utilizado associado ao Funil de Aquisição e a junção do Funil de Lucro + Funil de Aquisição = Challenge Funnel



FUNIL DE LUCRO CONHECIDO TAMBÉM COMO FUNIL DE BACK END

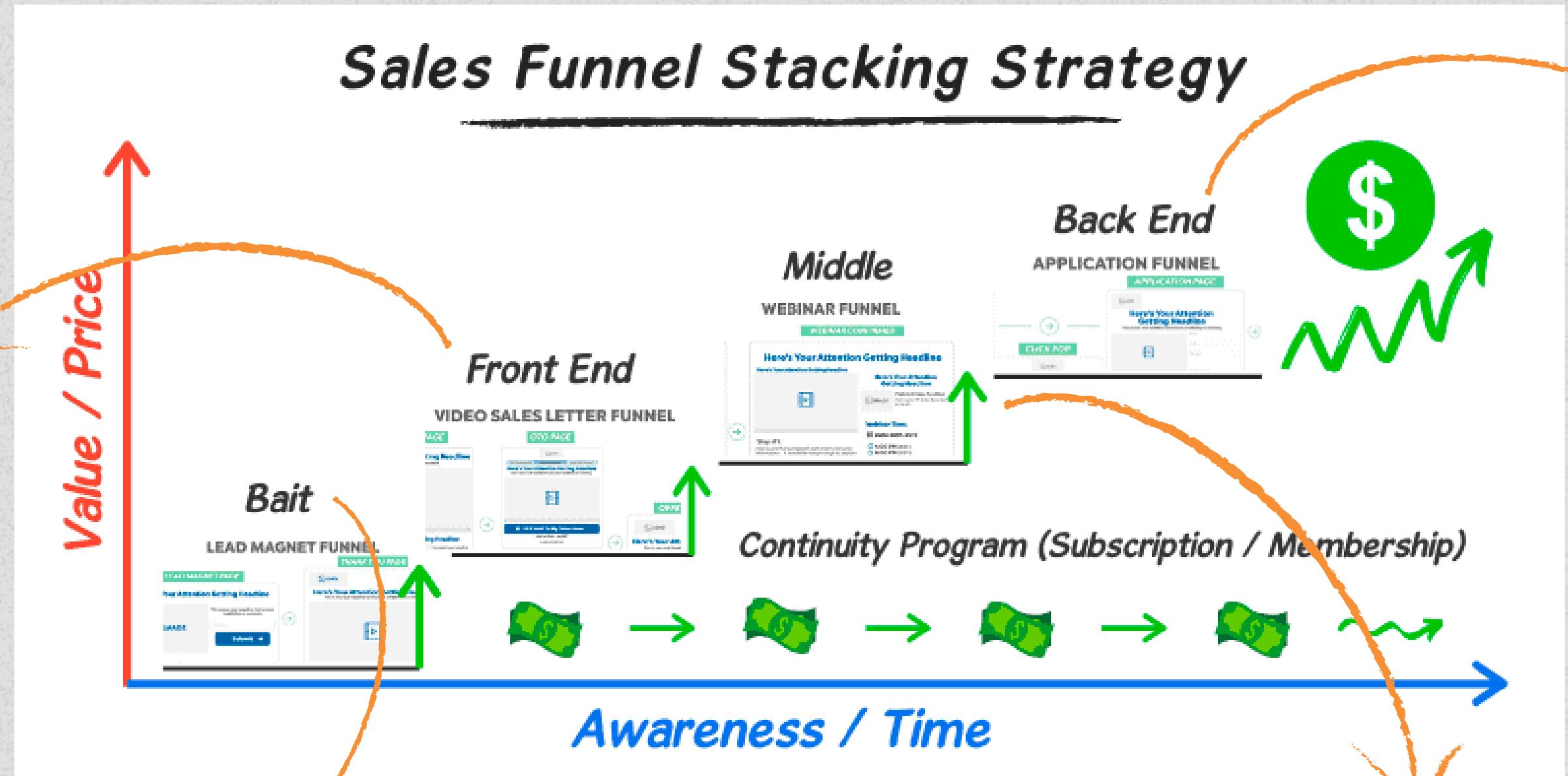
ESCADA DE VALOR

Produtos de Entrada

- Produto barato de R\$ 47 a 997;
- Funil de Aquisição;
- Produtos Low ticket;
- Vendidos em lançamento passariano, vsl, isca de valor, meteórico;

Iscas

- Ebooks
- Vídeos
- Conteúdo gratuito



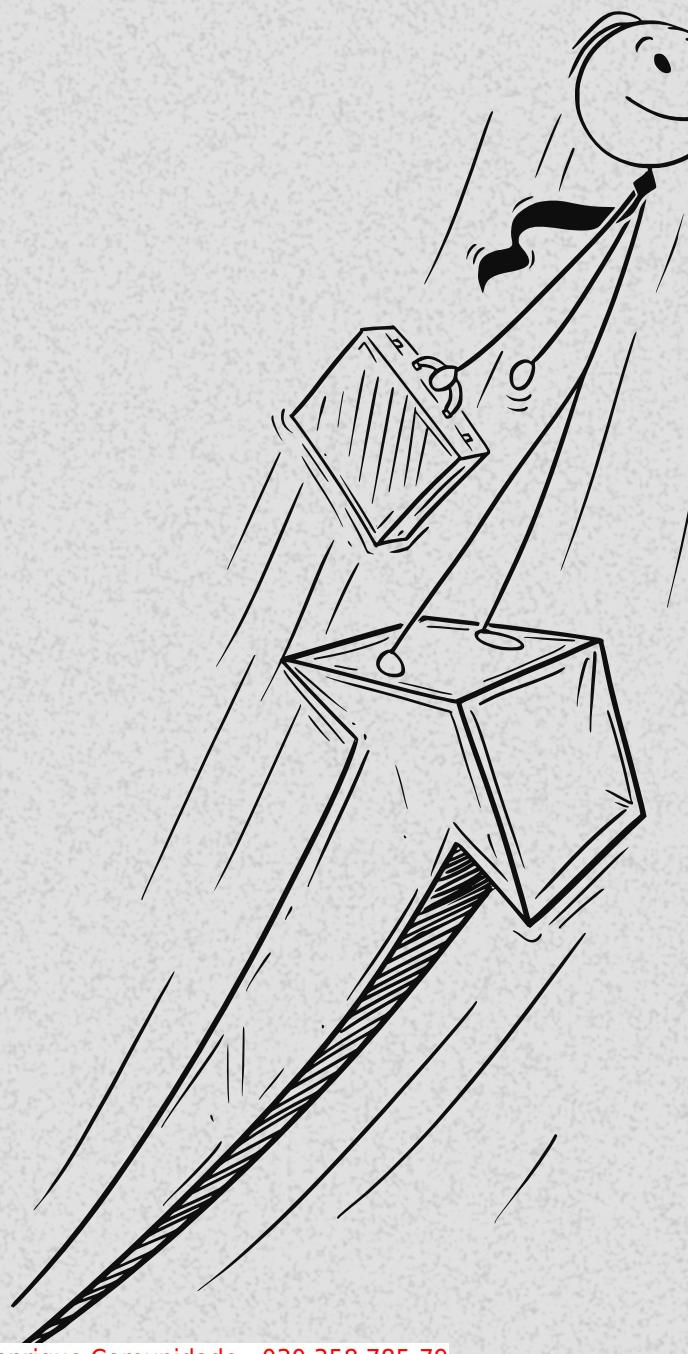
Produtos de Meio de Funil

- Lançamento, webinário, passariano;
- Produtos de R\$900 a R\$5000;

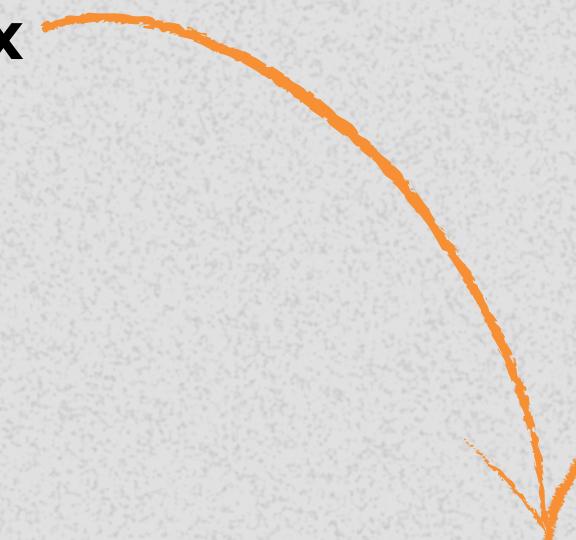
Back End - Produtos Internos

- São produtos de um valor muito alto;
- Alta proximidade;
- Só roda para aqueles clientes que já te deram um SIM.

FUNIL DE LUCRO EXPONENCIAL



- Funil de Aplicação
- Funil de Hight Ticket
- Funil de Backend
- Funil de Lançamento
- Casos de Estudo **com lucro de 87x**
- Método LTV - **Lucro de 700x**
- Você escolhe os clientes
- Melhores Clientes da sua vida
- O cliente se vende para você.
- Automático na venda**



Confira o Artigo clicando aqui



The Ultimate 5 Day Challenge Launch Strategy

The Ultimate 5 Day Challenge Launch Strategy has generated over \$17 million in every niche imaginable. This is everything...

stackdigital.com

Downsell para
outros produtos de
menor valor

Escala com equipe
comercial

Automático na
venda

Potencial de alto
investimento em
tráfego pago

Atrair clientes de
todas as formas

Investe tempo somente
com quem tem
altíssimo potencial de
compra

Se você acerta, o
lucro é
exponencial

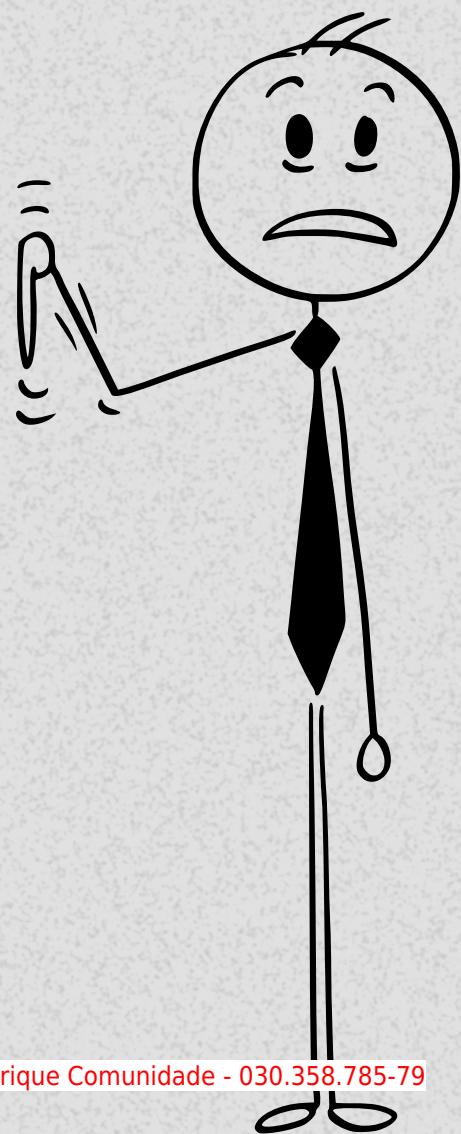
Geralmente no formato de
assinatura e recorrência.
(Os gringos estão transformando
tudo em recorrência)

Alta taxa de renovação

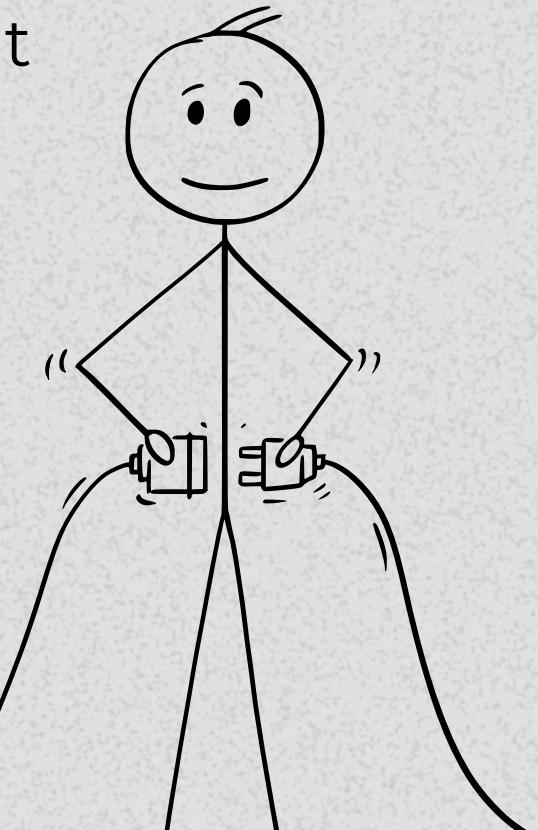
Aumenta
autoridade
(Absurdamente)

Muito dinheiro no bolso.

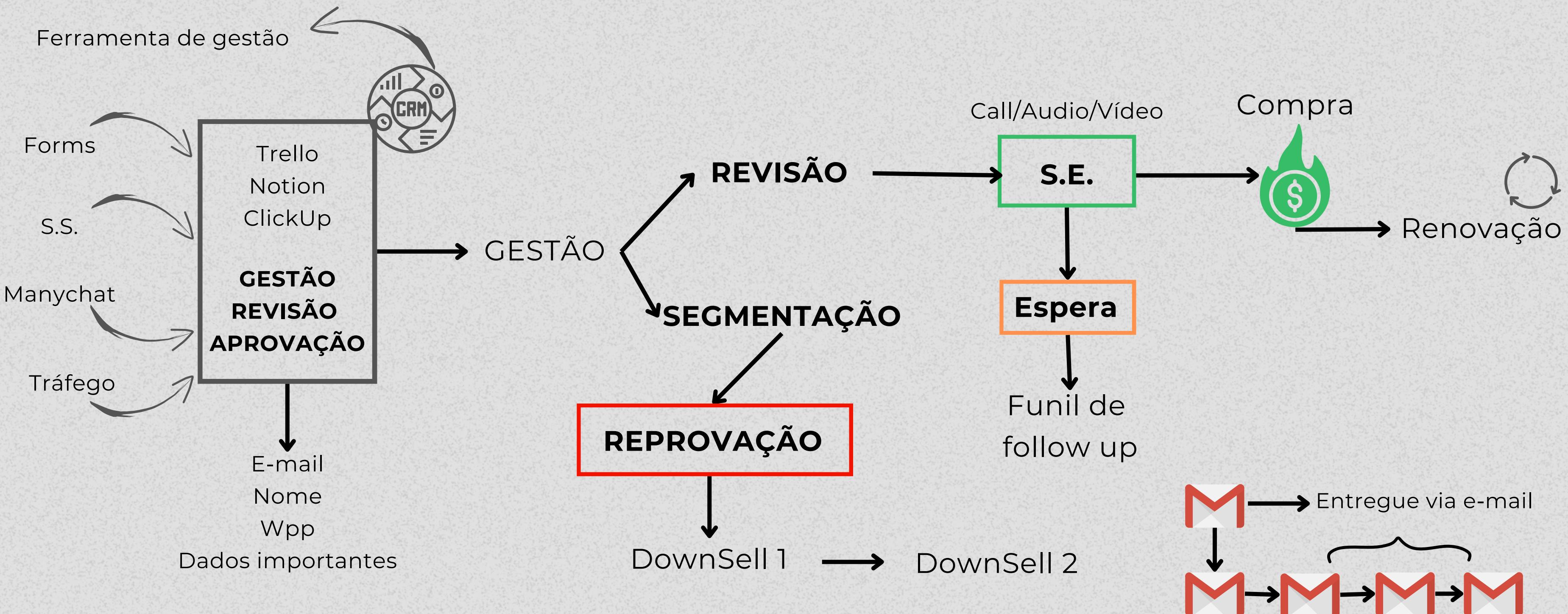
DESVANTAGENS DO FUNIL DE LUCRO EXPONENCIAL



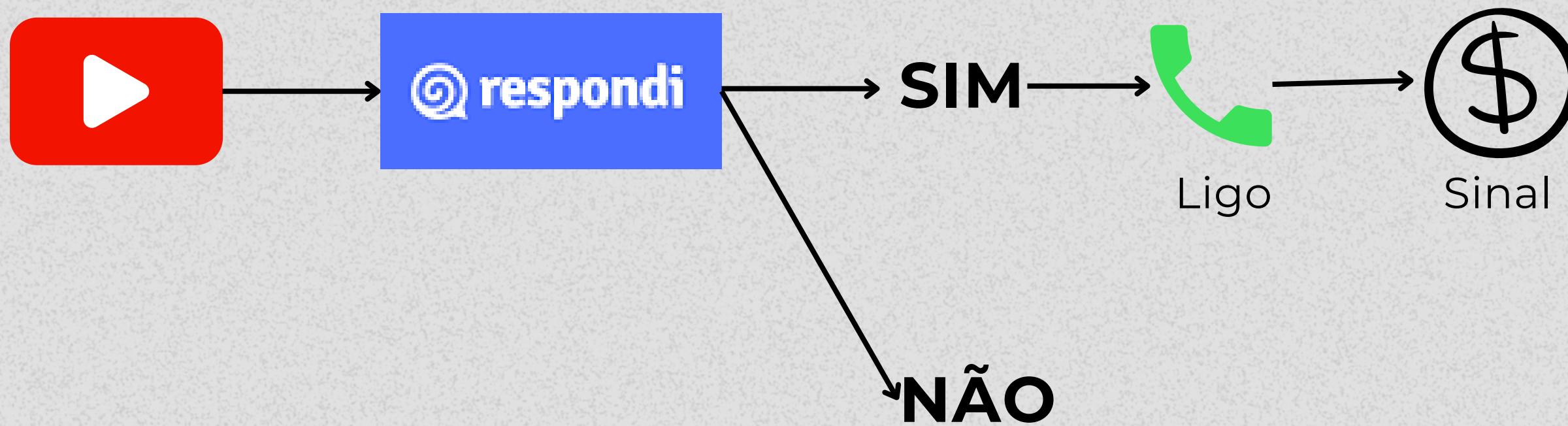
- Indicado para equipe comercial.
- Pode fazer por conta própria, mas leva tempo.
- Precisa fazer uma pré seleção os candidatos.
- A entrega **geralmente não pode ser automatizada**
- Se não pensar com a cabeça, você usa seu tempo.
- Normalmente é um serviço



FUNIL DE LUCRO EXPOENCIAL



FUNIL DE APLICAÇÃO PARA FECHAMENTO



Modelos de Ofertas de Vendas

Checkout - Até 2.997 - **High Ticket - Aí complica**

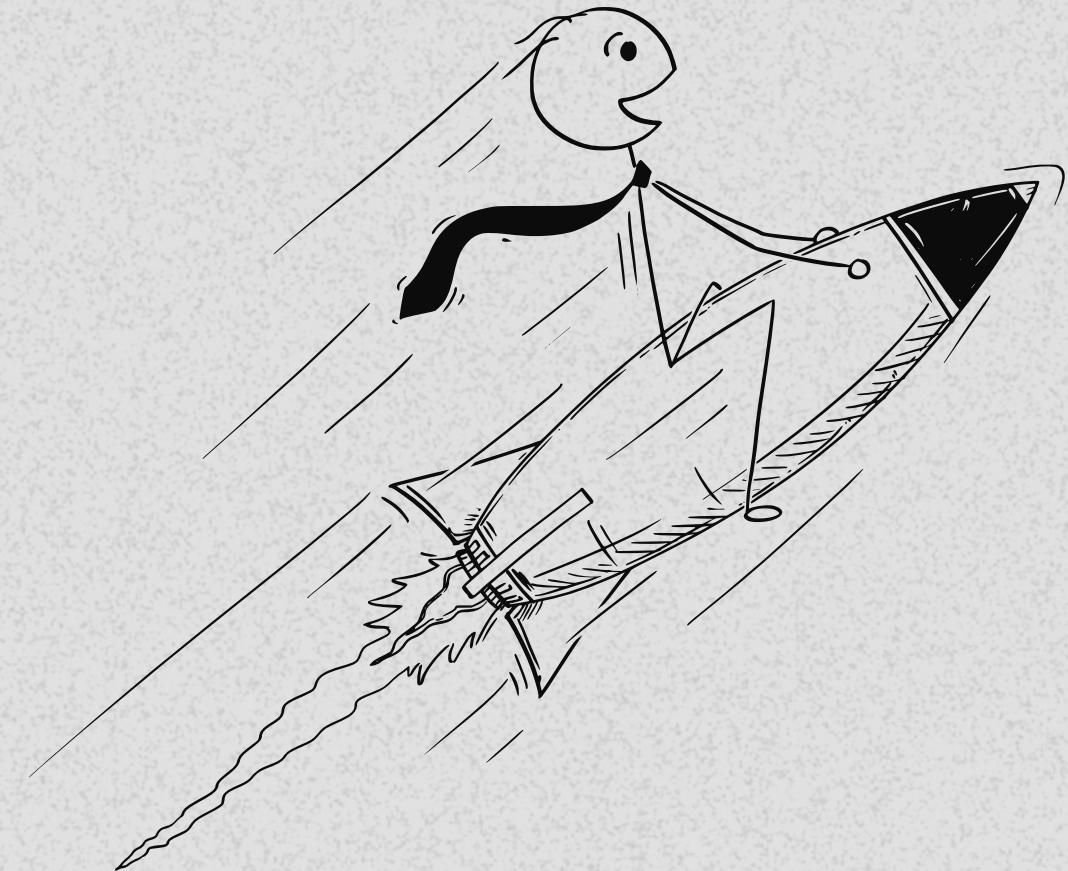
Fechamento por aplicação

1k --> 9k

MODELOS DE ESCALA NO TRÁFEGO PAGO

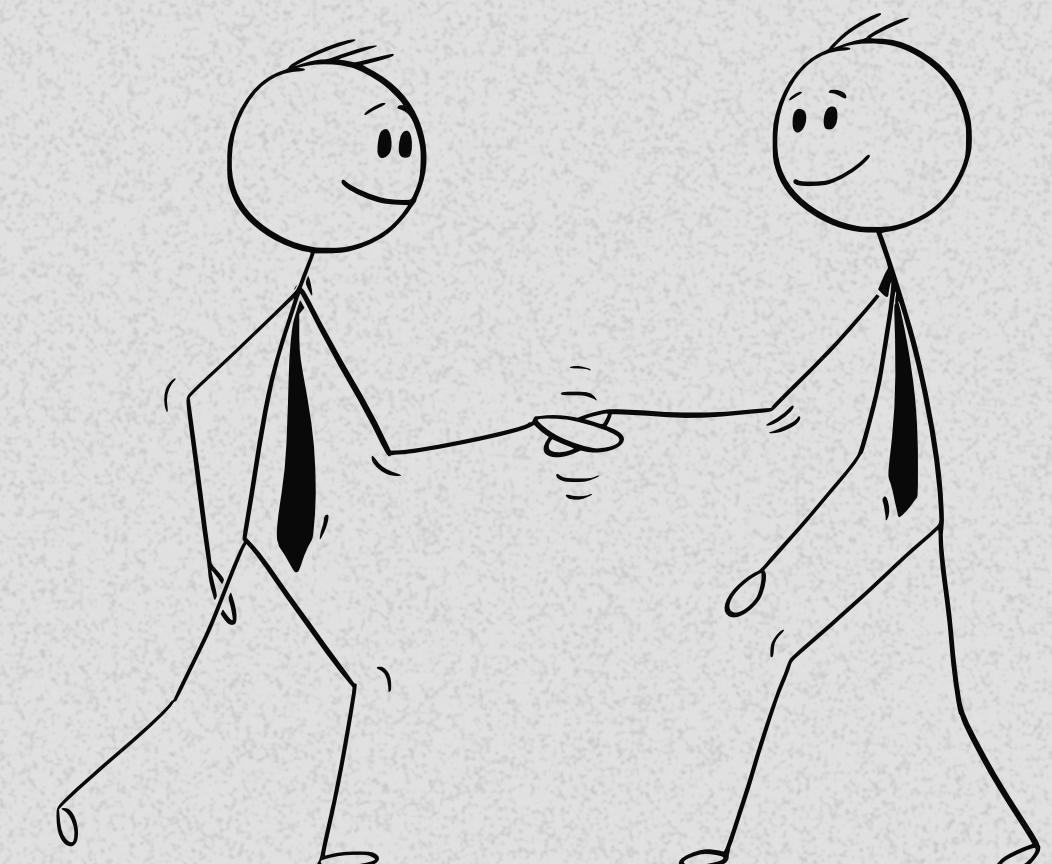
"No topo do funil, o seu potencial cliente se depara com um desafio que precisa de solução, mas ele não sabe como pode solucionar esse problema, e então, começa a pesquisar na internet".

Ignição digital



CLIENTES VS NÃO CLIENTES

"No meio do funil, ele descobre as possíveis soluções para o problema ou desafio, então começa a criar alternativa, pesquisando, conversando, engajando e se relacionando".



CONSIDERAÇÕES

- **Use os clientes como base de autoridade**
 - Entrega tem que ser surpreendente
 - Normalmente se mescla - **Presencial + Virtual + Físico.**
- **Torne a experiência do cliente inesquecível**
 - Faça ele **se sentir único**
 - Faça ele se sentir valorizado