



MENTORIA PARA LANÇAMENTOS DIGITAIS

EVOLUWILL



COMO ABORDAR UM **EXPERT**

COMO IDENTIFICAR UM BOM EXPERT?

GERAÇÃO DE CONTEÚDO: ○
QUALIDADE + FREQUÊNCIA

COMPROMETIMENTO ○

DISPONIBILIDADE DE AGENDA ○

NETWORKING ○

RESULTADOS ○





COMO IDENTIFICAR UM BOM EXPERT?

- PROVA SOCIAL
- ORÇAMENTO PRA INVESTIMENTO
- ENGAJAMENTO > NÚMERO DE SEGUIDORES
- SOCIAL BLADE



O QUE VOCÊ NÃO PODE FAZER DE FORMA ALGUMA?

NÃO ABORDAR NAS
REDES SOCIAIS

NÃO VÁ A EVENTOS
DE TERNO E GRAVATA

NÃO ABORDE FALANDO
DE OPORTUNIDADE

O QUE VOCÊ NÃO PODE FAZER DE FORMA ALGUMA?

NÃO MANDE
ÁUDIO

NÃO COLOQUE
@.MKT

QUAIS SÃO AS FORMAS MAIS EFICAZES DE SE ABORDAR EXPERTS?

- **EVENTOS - HACK DO INGRESSO VIP**
- **MASTERMIND - GRUPOS DE NETWORKING**
EX: RAIAM, ÉRICO ROCHA, TORRIANI, EVOLUWILL
- **INDICAÇÃO/INTERMÉDIO**
- **MEETUPS**



COMO SE DIFERENCIAR EM UMA ABORDAGEM?





**ENGENHARIA REVERSA
DE LANÇAMENTOS
PASSADOS**

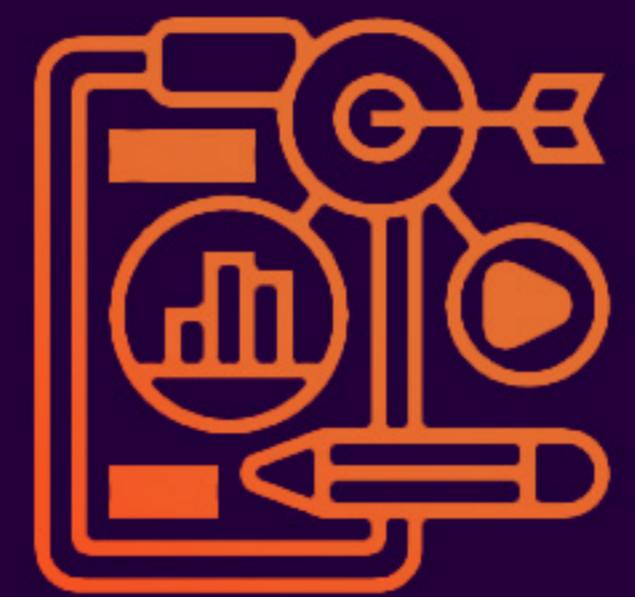


SEJA AUTÊNTICO

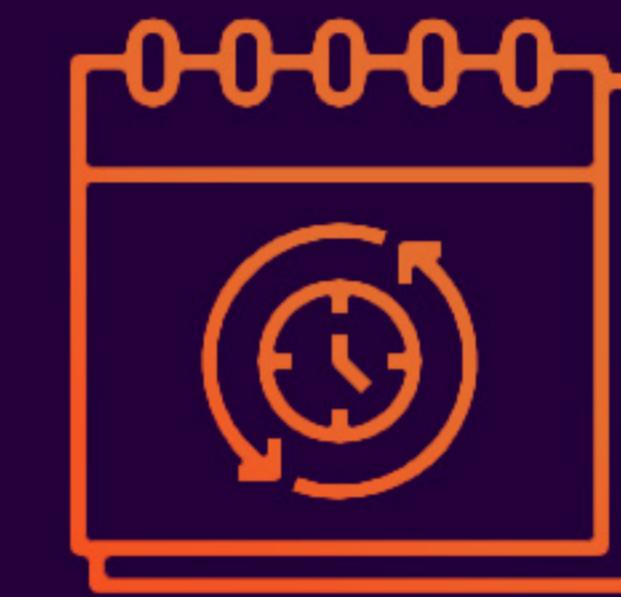


**NÃO ABORDAR
FALANDO DE
TRABALHO**





**PLANEJAMENTO
PARA NETWORKING
EM EVENTO**



TIMING É TUDO
(NÃO CHEGUE QUANDO ESTIVER
TODO MUNDO PERTO)

**SENTA QUE LÁ VEM
HISTÓRIA**



1

NEGOCIAÇÃO

2

FIXO OU VARIÁVEL?

3

PERCENTUAL EM CIMA
DO BRUTO OU LÍQUIDO?

4

JÁ TEM AUDIÊNCIA?

5

QUAL A RESPONSABILIDADE
DE CADA UM?

6

QUEM VAI INVESTIR
NOS ADS?

PRÓXIMOS PASSOS



Will Arnhold