



ROTA

DIGITAL

Um treinamento gratuito para você descobrir
o caminho certo para sua liberdade financeira.

RESUMO LIVE 03



LANÇAMENTO EXPRESS

OS 3 PILARES DO LANÇAMENTO

1. Rede de contato:

É um acúmulo de pessoas cadastradas para participar do meu evento = lead.

Ponto de contato direto com o seu lead, ou seja, não há um intermediário entre você e ele.

Como formar a rede de contatos?

- **Jornada do lead**
 - Rede social (YouTube, Instagram, Facebook)
 - Anúncio/ADS (vídeo com oferta)
 - Página de captura (nome, e-mail, telefone)
 - Página de obrigado (leva para o grupo de whatsapp)
 - Grupo de Whatsapp (chama para o evento)
 - Evento (faz a venda)
 - Aluno (entrega o produto)



OS 3 PILARES DO LANÇAMENTO

2. Evento:

O evento serve para você se relacionar com o seu lead e despertar o desejo pelo seu produto.

O evento tem data e hora para começar e acabar.

Como o evento gera atenção a mim, é possível aumentar o nível de consciência gerando desejo pelo produto.

Gere micro resultados no seu evento!



OS 3 PILARES DO LANÇAMENTO

3. Produto/serviço/infoproduto:

É importante que seu produto gere transformação, ou seja, leve o seu cliente do ponto A ao ponto B.

Prometa menos e entregue mais, dessa forma você terá um grande nível de satisfação.

O seu produto não precisa estar pronto para você vender, faça um esboço do seu produto. Venda primeiro e entregue depois.

O seu cliente não sabe como será o seu produto, somente você sabe como ele será, então não se preocupe em errar, ninguém saberá, desde que você leve seu cliente do ponto A ao ponto B está tudo certo.

Você só precisa gerar transformação independente de como isso acontecerá.

REDE DE CONTATO PARA LANÇAMENTO EXPRESS

É preciso acumular pessoas em grupos de Whatsapp, Telegram ou e-mail.

- a. Stories
- b. Conteúdo
- c. CTA
- d. Chamar a galera para clicar no link na bio

VOCÊ PODE FAZER ISSO DE 4 FORMAS DIFERENTES.

- 1. Orgânico (stories).
- 2. Tráfego pago (anúncio).
- 3. Usar redes de contatos já existentes do seu consultório.
- 4. Método P.A.N

DURANTE 14 DIAS SEGUIDOS:

- Você ficará chamando pessoas para dentro do seu evento.
- Avisar. Antecipar seu evento, aumenta a taxa de comparecimento.
- Aumentar o nível de consciência da pessoa pela transformação que você está gerando na vida dela através do seu produto.

DIA DO EVENTO

- Em qual plataforma será?

Na melhor para o seu público (YouTube, Facebook ou Instagram) por isso é importante fazer estudo do seu avatar.

O que fazer no evento:

1. Aumentar o nível de consciência: mostrando para o cliente que a vida dele é muito mais cara sem o seu produto do que o seu próprio produto.
2. Gatilhos mentais
3. Oferta irresistível: uma oferta irresistível é quando o valor que você está oferecendo é muito maior do que o preço que o seu cliente está pagando

DENTRO DO SEU PRODUTO

- O seu produto precisa levar seu cliente do ponto A ao ponto B
- N.P.S (net promoter score) isso é “pesquisa de satisfação do cliente” ver com seu cliente qual o nível de satisfação sobre o seu produto, se ele indicaria, se faria novamente ...
- O seu cliente pode ser promotor ou advogado do seu produto, pode falar bem ou mal.

COMO FAZER UMA OFERTA IRRESISTÍVEL:

É oferecer maior valor do que o preço.

Ex: LX CLUB – Clube dos Lançadores.

Os primeiros que entrarem no Club ganharão:

- Os 3 primeiros ganharão a mentoria aérea no meu jato particular.
- Os 50 primeiros vão participar de um almoço comigo no Resort.
- O almoço será preparado pelo Chef. Dos 50, os 9 primeiros irão de helicóptero comigo para o Resort.
- Os 100 primeiros farão uma visita a PLX DIGITAL.
- Os próximos 500 ganharão o LX30D presencial.
- Os próximos 1000 que entrar ganharão o LX30D online.
- Se você entrar no LX CLUB, você participará do clube de vantagens (terá acesso a X-GROW pagando somente 4.5%, terá acesso ao PANDA VÍDEOS. Você terá 80% de desconto nos primeiros 3 meses para hospedar seus vídeos e 10% de desconto vitalício e descontos no meu Spa - ELIÁ SPA.

FUNIL AMPULHETA:

VENDA

A parte de cima do funil é atrair, engajar e fazer venda. (VENDA)



PÓS VENDA

A parte de baixo é onde você entrega seu produto, apoia seu cliente e ele é transformado. (PÓS VENDA)



Pós venda fazer N.P.S

- 0 a 6 detrator, aquele eu fala mal do seu produto
- 7 a 8 neutro
- 9 a 10 – promotor, aquele que fala bem do seu produto.

CNPJ

1. Aprendizado:
2. Network:
3. Branding:
4. Lucro:

capital intelectual
capital social
capital erótico
capital financeiro

CPF



ROTA DIGITAL

Um treinamento gratuito para você descobrir
o caminho certo para sua liberdade financeira.

RESUMO LIVE 03