

Como ter uma **chuva**
de indicações

e ainda **aumentar o**
LTV dos seus clientes de
mentoria e consultoria

As vendas por indicação são sempre as mais fáceis. Afinal, **alguém de confiança indicou você.**

Se você não tem uma estratégia clara para aumentar as indicações, então você está deixando dinheiro na mesa e precisa corrigir isso.

Vamos a uma **estratégia simples** de como você pode **receber uma chuva de indicações** ao mesmo tempo que **aumenta o LTV dos seus clientes antigos.**

Primeiro vamos a uma premissa:

Sua estratégia de indicação precisa ser:

ganha-ganha-ganha

Isso significa que:

Você GANHA
quem indicou GANHA
quem comprou GANHA

Passo 1: Vamos garantir que quem comprar, vai ganhar.

O que você precisa fazer aqui é pensar em alguma **vantagem para o indicado**. Pode ser um desconto ou algum bônus/acesso extra.

O objetivo aqui é que você possa dizer: "Olha, quem você indicar vai ganhar xyz, só por ser sua indicação."

Passo 2: Vamos garantir que quem indicou vai ganhar.

Aqui a chave é você **dar algo que vai voltar para você**. Por exemplo, todo o investimento que seu indicado fizer, você ganhará de cashback x% para um próximo nível de produto.

você pode adicionar uma regra: "Desde que você use nos próximos 3 meses"

Na prática funcionará assim:

Imagine que você tem um produto de entrada de R\$ 3.000 e outro avançado de R\$ 10.000.

Seu programa de indicação seria algo como:

"Todas as pessoas que você indicar terão R\$ 500 de desconto, apenas por ser seu indicado."

E todo o valor que ela investir (R\$ 2.500) serão "creditados" na sua conta de cliente para que você use como cashback para o próximo nível (R\$ 10.000)."

O cashback pode variar de 50 a 100% do valor da indicação.

ganha-ganha-ganha

é desta maneira que você ganha um novo cliente e aumenta o LTV do cliente antigo. E o melhor, a CAC R\$ 0,00

—

Bem, se isso foi útil para você e quer uma mãozinha para executar.

Tá aqui uma oportunidade: **Por apenas R\$ 17,00 eu vou te enviar esse conteúdo em PDF (ele some daqui depois de 3h), com um slide extra + um vídeo rápido (8 min) mostrando as melhores maneiras de divulgar isso para seus clientes e engajá-los para indicar.**

Envie "17" se quiser isso.