

COMO CRIAR UM NEGÓCIO DE CONSULTORIA DIGITAL DO ZERO



MARKETINGCOMDIGITAL

VOCÊ TEM UM SONHO... SER O DONO DO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO.

E agora, qual é o primeiro passo? Por onde começar? Quanto você vai precisar investir?

Você tem esse dinheiro? Vai pedir emprestado? Seu negócio já está validado? Isso vai realmente dar certo?

UFA! QUANTAS PERGUNTAS...

E olha que existem centenas de outras perguntas que poderiam ser feitas.

Mas de verdade, eu não quero te assustar, pelo contrário.

ENTÃO VAMOS LÁ.

Este e-book vai te apresentar de um jeito realmente simples o que na minha opinião é a melhor área para você começar o seu próprio negócio. Se você sonha em ser dono do seu próprio negócio e acredita que essa será sua porta de entrada para uma vida com liberdade financeira, você chegou ao lugar certo.

SE VOCÊ ESTÁ BUSCANDO:

01 – Novas oportunidades

02 – Renda extra com a ajuda da internet

03 – Ser dono do seu próprio negócio

Vamos agora ao plano...

O MODELO DE NEGÓCIOS DO OCEANO AZUL



Competem em mercados existentes

Vencer a concorrência

Explora demanda existente

Faz a compensação entre valor-custo

Alinha a empresa inteira com sua escolha estratégica de baixo custo ou diferenciação

“Defender posição atual”

Perspectiva



Cria novos mercados

Torna a concorrência irrelevante

Cria e captura nova demanda

Quebra a relação entre valor-custo

Alinha a empresa inteira com sua escolha estratégica de baixo custo ou diferenciação

“Inovar e perseguir novas oportunidades”
Perspectiva

Imagine que você tentasse hoje criar a Nova Coca-Cola..

Quanto você precisaria investir? Vamos falar só de publicidade...

Você teria esse dinheiro?

O mar vermelho com tubarões é exatamente a mesma coisa. Tentar seguir o que todos estão fazendo é o erro crucial que muitos profissionais cometem todos os dias.

O grande nome da nova forma de fazer negócios é encontrar o seu próprio oceano azul de oportunidades.

PROCURE
UMA BRECHA
NO MERCADO
E NA MENTE DO
CONSUMIDOR.



Transformar a concorrência em algo irrelevante é a estratégia número 01 para quem deseja ter um negócio de sucesso. E a melhor forma de fazer isso é quando você consegue encontrar uma “brecha” no mercado e na mente do seu consumidor.

Tudo isso é possível através de uma lei extremamente poderosa, que é a Lei do Posicionamento.

QUAIS AS VANTAGENS DE USAR A LEI DO POSICIONAMENTO DENTRO DA ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL?

01 – Você se torna líder

02 – Você grava seu nome na mente do público

03 – Você vende mais

Quando você consegue unir a lei do posicionamento + a estratégia do oceano azul, nós chamamos isso de Modelo de negócios dos sonhos.

Então vamos entender como funciona o modelo de negócios dos seus sonhos.

Vamos partir do princípio básico da construção de um negócio.



01 – NECESSIDADE E DESEJOS DO MERCADO

Todas as empresas que existem no mundo têm dois objetivos principais que não podem ser discutidos.

RAZÃO NÚMERO 01:

RESOLVER UM PROBLEMA E/OU PERMITIR A REALIZAÇÃO DE UM DESEJO

As pessoas precisam se alimentar durante o dia, mas estão fora de casa. Isso é um problema.

Qual a solução? Restaurantes.

As pessoas precisam se locomover mais rápido de um local para outro. Isso é um problema.

Qual a solução? Carros

Para cada problema uma solução e um novo mercado.

Concorda comigo?

Então vamos para a razão número 02.

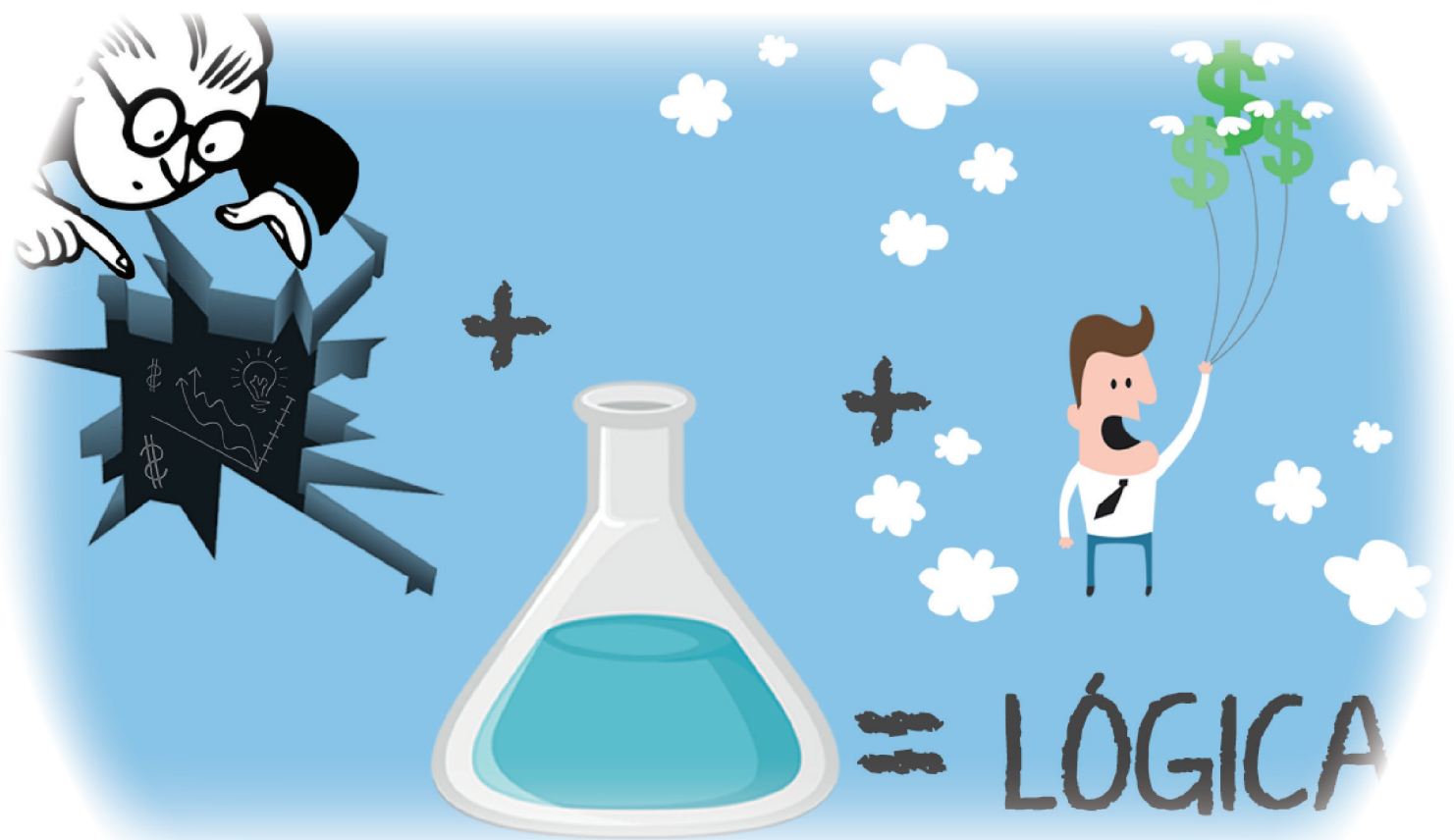
LUCRO



RAZÃO NÚMERO 02:

GERAR LUCRO

Toda empresa tem sua missão, valores e a sua contribuição para resolver problemas e fazer do mundo um lugar melhor, mas as empresas precisam gerar Lucro, caso contrário, elas não existirão mais.



ENTÃO A LÓGICA É:

- 01 - Encontre um problema para resolver
- 02 - Crie uma solução
- 03 - Receba por isso

AGORA VAMOS FALAR SOBRE A LEI DO POSICIONAMENTO.

Por que você gosta de um restaurante e jamais frequenta outros?
Por que você escolheu um carro da marca A e não da marca B?

Existem milhões de marcas em todo o mundo, com milhões de diferentes produtos, porém, você sempre acaba escolhendo um ou outro. Tudo certo até aqui?

Vamos levar isso para o mercado digital...

Preste muita atenção no que eu vou explicar agora, porque essa é a razão que 99% das pessoas que compram cursos online e treinamentos **NÃO CONSEGUEM** ter um retorno financeiro como sonhavam...

Ok.

Vamos por partes...

VOU FALAR PRIMEIRO SOBRE O MERCADO DE AFILIADOS...

Para quem não tem familiaridade com o termo Afiliados, é semelhante a um representante comercial que recebe comissões por indicar um produto específico.

Então vamos lá. Você aprendeu a criar anúncios no Facebook Ads, agora você sabe como criar páginas de captura de emails e descobriu finalmente como configurar sua ferramenta de email marketing. Agora você escolheu um produto para divulgar e começou então a "otimizar suas campanhas".

Então quer dizer que o seu anúncio será o melhor de todos e então você fará mais vendas? Ok...

Ok. Ninguém te conhece e você está simplesmente criando anúncios para divulgar um produto em nome de outra pessoa. Além disso, existem outras centenas ou quem sabe milhares de pessoas fazendo exatamente a mesma coisa que você.

PS: **Eu não estou dizendo que é "Impossível" ter bons rendimentos como afiliado de produtos digitais**, porém, não concordo que ficar "atrás" dos bastidores seja a melhor estratégia. Basta você prestar atenção para notar que as pessoas que mais vendem são aquelas que mais aparecem.

O que eu estou explicando é: Se as pessoas não te conhecem, não confiam em você. Elas não têm uma imagem formada ao seu respeito, dificilmente elas comprarão algo de você. Ponto.

Se você simplesmente reserva uma quantia específica para começar a criar anúncios no Facebook ou qualquer outro local, isso tem um risco MUITO elevado. Infelizmente, essa é a história de muitas pessoas que estouraram seus cartões de crédito e não conseguiram ter um retorno financeiro.

AGORA VAMOS FALAR SOBRE SER UM PRODUTOR DIGITAL

Transformar o conhecimento em um produto é algo maravilhoso que somente a internet poderia permitir. É incrível a capacidade de criar novos negócios usando o poder da internet. Porém, não são poucos os casos de pessoas que com um incrível conhecimento em uma área específica criam seus produtos e no entanto, nada acontece...

E a principal razão pela qual as pessoas não conseguem obter bons resultados é exatamente a falta de **Posicionamento**. Qual é a imagem que as pessoas têm ao seu respeito? Qual lacuna de mercado você irá preencher?

Não ter essa resposta é praticamente o mesmo que aniquilar TODAS as suas chances de conseguir ter algum tipo de resultado.

Mais uma vez, eu não estou dizendo que não seja possível ter bons resultados como produtor digital, no entanto, se você não aprende a usar a lei do posicionamento, suas chances de alcançar bons resultados irão cair consideravelmente.

O que muita gente não conta é:

Entender de tecnologia não é o suficiente.

Ser um especialista na sua área não é o suficiente

Somente trabalhar duro não é o suficiente.

CONSTRUINDO AUTORIDADE



Você precisa criar uma imagem de **AUTORIDADE**, você precisa ter um posicionamento no mercado e na mente das pessoas.

Entenda isso agora, ou você irá amargar resultados medíocres.

Utilizar a lei do posicionamento significa ter Autoridade.

Para saber mais sobre a importância de construir autoridade, [assista este vídeo](#).

O MERCADO DO CONSULTOR DIGITAL

Para quem deseja criar um negócio do **ZERO**, não quer pedir dinheiro emprestado e está buscando por algo sólido, com uma real demanda de mercado, o novo mercado para ser um Consultor Digital é, na minha opinião, o mais promissor de todos.

Deixa eu te explicar...

Há 4 anos eu era empregado de uma empresa de telefonia. Eu vendia planos telefônicos de porta em porta.

A minha rotina era extremamente cansativa e os meus resultados estavam péssimos. Procurei na internet uma forma de melhorar minhas vendas, algo que eu não precisasse ficar batendo de porta em porta.

Foi quando eu descobri um método para vender através da internet e então comecei a colher ótimos resultados. Foi uma descoberta incrível.

Infelizmente, mesmo com os bons resultados de vendas que eu estava alcançando, a empresa decidiu que eu não poderia continuar com aquela estratégia para vender pela internet. Foram momentos difíceis.

Mas isso foi a grande oportunidade da minha vida.

Nessa época eu descobri que todas as pessoas que ouviam essa história ficavam realmente admiradas.

Eu descobri que poucas pessoas sabiam como vender produtos ou serviços com a ajuda da internet.

Descobri que milhões de empresas precisavam usar a internet para melhorar os seus resultados.

Descobri, também, que existiam poucos profissionais que realmente sabiam como vender através da internet.

Decidi pedir demissão e começar o meu próprio negócio de Consultoria em Marketing Digital.

Daquele dia em diante me dediquei a estudar como vender produtos/serviços com a ajuda da internet.

AS BARREIRAS DE ENTRADA

Procurei o SEBRAE e fui aconselhado a criar um Plano de negócios. No entanto, o consultor me deu uma notícia que me deixou completamente desmotivado. "Você vai precisar de R\$40.000 para investimento inicial e R\$10.000 para capital de giro".

Eu não tinha esse dinheiro. Então eu comecei a pensar: deve existir um jeito de começar sem precisar de todo esse dinheiro. Foi quando eu conheci a estratégia do oceano azul e decidi criar um posicionamento totalmente diferente.

O CONSULTOR **DIGITAL DE RESULTADOS**

Naquela época, a grande maioria das agências faturavam simplesmente vendendo Sites, esse era o grande produto da época.

Porém, para criar um site era necessário: Programador, Web designer, Redator para criar os textos do site, etc.

Eu não sabia criar sites, não entendia nada de html... O site que eu criei para vender planos telefônicos foi criado com temas prontos do WordPress.

Então eu pensei o seguinte: Ei, eu não posso concorrer com essas empresas. Não tenho chance.

Foi quando estudando a lei do posicionamento eu fiquei procurando uma brecha...

O maior motivo do meu sucesso vendendo planos telefônicos foi porque eu consegui milhares de visitantes através do Google, além disso, eu criei uma estratégia de sistema de vendas, onde eu tinha um caminho para transformar o visitante em cliente.

EU FIQUEI COM ESSES DOIS PONTOS NA CABEÇA:

01 - Tráfego -> Visitantes

02 - Conversão -> Vendas

Pronto. Eu tinha um novo discurso e algo para combater.

Eu comecei a falar: “Ei, empresário. Do que adianta você investir milhares de reais em um novo site que não vai te gerar 1 venda sequer?” Você só vai perder dinheiro e ponto final. Você precisa usar a internet como uma ferramenta de vendas, não simplesmente ter um site da moda.

UAU! ACERTEI NA MOSCA.

As empresas começaram a me contratar e falavam: “Natanael, eu fiz esse site, mas ele não tem visitas e ele não vende nada, bem que você falou”.

Agora eu comecei a fechar vários contratos, em que eu não precisava criar sites ou nada do tipo; os empresários contrataram o meu conhecimento sobre como vender através da internet. As agências “normais” vendiam os sites e eu, como um Consultor de Resultados, era chamado para resolver o problema.

Foi então que eu me dediquei a estudar estratégias de como gerar mais tráfego, e principalmente vendas, através de uma série de estratégias organizadas que pudessem ser replicadas para qualquer tipo de empresa.

LEI DO POSICIONAMENTO



A LEI DO POSICIONAMENTO E BRECHA DE MERCADO

Eu comecei a ouvir uma frase dos empresários: “Natanael, você é diferente. Você fala de vendas, negócios, eu adoro isso. Os outros só falavam de coisa técnica, eu não entendia nada”.

Eu consegui criar uma imagem de “Consultor de negócios, resultados”. Eu bati muito na tecla: “Me poupe de sites bonitos que não vendem nada, você precisa de estratégias que gerem vendas”.

E é por isso que eu digo com tanta certeza que existe um mercado praticamente inexplorado para novos Consultores.

Veja. Existem milhões de empresas no Brasil, e a grande maioria não sabe absolutamente NADA sobre como vender através da internet. Tudo que elas precisam é de um profissional capacitado para dizer o que fazer e como fazer. Simples.

Lembra do que eu falei sobre encontrar um problema para então criar o seu negócio?

Percebe o tamanho do problema que existe no mercado?
Empresas que não vendem porque não sabem usar a internet.

Por outro lado, temos milhões de profissionais ganhando miseravelmente mal, insatisfeitos com o seu trabalho, endividados e frustrados com suas carreiras, que sonham em ter o seu próprio negócio, porém, não conseguem encontrar nada que realmente funcione.

Infelizmente, são esses os profissionais que estão gastando TODAS as suas economias em cursos e treinamento que simplesmente não funcionam. Alguns até apresentam um conteúdo de extrema qualidade, porém, não existe um modelo de negócio a ser seguido.

É somente um monte de informações soltas que sempre necessitam de conteúdo complementar.

AGORA VAMOS ÀS ETAPAS PARA VOCÊ SE TORNAR UM CONSULTOR DIGITAL:

GRAVE SEU NOME NA MENTE DAS PESSOAS



1º PASSO



POSICIONAMENTO E AUTORIDADE DE CONSULTOR DIGITAL

O primeiro e mais importante passo é tomar a seguinte decisão: “Eu serei um Consultor Digital e reconhecido como tal”
Lembre-se, ou você grava seu nome na mente das pessoas ou você irá colher resultados medíocres...

A falta de um posicionamento é um dos grandes responsáveis por fracassos de empresas e profissionais. Existem pessoas que querem ser tudo, falam sobre todos os assuntos... e acabam não sendo reconhecidas por nenhum.

A primeira fase para você começar o seu próprio negócio de Consultor Digital é dar início ao plano de construção de autoridade. Nesse primeiro momento você deverá iniciar uma nova presença online, começando pelo perfil no Facebook.

Comece a compartilhar conteúdos relacionados a marketing, vendas e negócios. Faça com que as pessoas percebam que você entende e se interessa pelo assunto. Com o passo do tempo, você já será capaz de tecer os seus primeiros comentários sobre todos esses assuntos.

E ENTÃO VOCÊ PARTE PARA AS ESTRATÉGIAS FUNDAMENTAIS PARA A CONSTRUÇÃO DA SUA AUTORIDADE ONLINE

01 - Blog

02 - Canal no Youtube

03 - Página no Facebook

04 - Palestra online

Esses 4 canais de atuação serão fundamentais para sua estratégia de construção de posicionamento.

01 • BLOG

Crie um blog em wordpress, de preferência com o seu nome. Ex: marcoscosta.com.br. Esse blog será o seu “cartão de visita online”, isto é, sua plataforma oficial para distribuição de conteúdo.

É extremamente importante que você tenha essa base online, um local onde as pessoas podem retornar diversas vezes em busca de novos conteúdos que você produziu. Por isso é importante que além da criação, exista uma atualização constante. Esse blog deverá ser construído obedecendo as diretrizes de qualidade do Google.

Com o passo do tempo, você será capaz de conquistar visitantes através do Google de modo orgânico.

02 • CANAL NO YOUTUBE

O Youtube, além de ser o segundo maior buscador do mundo, tem uma capacidade incrível de criar conexão com as pessoas que assistem aos seus vídeos. Quanto mais conteúdo gratuito você distribuir em forma de vídeo, maior a conexão e a construção da sua autoridade.

Quando você grava um vídeo informal, que entrega conteúdo e conversa abertamente com as pessoas, você está construindo uma autoridade online. O canal no youtube é fundamental para a criação da imagem de Consultor Digital.

Talvez você esteja pensando: “Tenho vergonha das câmeras”. Não se preocupe, a grande maioria das pessoas também tem.

Essa é a razão pela qual a “concorrência” é tão pequena quando o assunto são vídeos de conteúdo. Muitas pessoas não querem começar a gravar, e outras começam e não continuam.

Logo, existe uma incrível oportunidade.

03 • PÁGINA NO FACEBOOK

O Facebook é a maior rede social do mundo, o site mais acessado do mundo. Duas boas razões para você usar essa plataforma para a construção da sua imagem de autoridade. O Facebook é também o site onde os usuários passam várias horas logados.

Alguns passam o dia todo. rs

Assim como eu e você usamos o Facebook o dia todo, milhões de empresários fazem o mesmo.

Quando você tem a sua página no Facebook, de preferência com o seu nome, essa é uma excelente oportunidade de impactar empresários compartilhando o seu conteúdo.

É extremamente importante que o seu conteúdo fale sobre vendas, estratégia de negócios e não simplesmente coisas técnicas. Lembre-se: Você quer chamar atenção dos empresários, e não de profissionais da área.

Uma vez que você define sua linha editorial e trabalha de maneira organizada, uma página no Facebook lhe será fundamental na construção do seu posicionamento de autoridade. Use o Facebook como uma ferramenta de negócios. Não fique falando sobre política, futebol e assuntos pessoais, combinado?

04 • PALESTRA ONLINE

Uma palestra online é algo incrivelmente poderoso para gerar uma autoridade “instantânea”. Quando alguém para para assistir sua palestra online, ele está dando tempo para você. A partir do momento que você consegue conquistar o tempo de um empresário, uma autoridade está sendo construída.

Essa palestra terá um papel fundamental de:

01 – Criar autoridade

02 – Despertar necessidade

03 – Chamada de ação

Um dos caminhos mais eficientes para chamar a atenção de um empresário consiste em entregar um conteúdo de valor, que mostre uma possibilidade real de algo que irá gerar resultados para sua empresa.

A palestra online de um Consultor Digital de resultados deve mostrar uma oportunidade real de como as empresas podem usar a internet para aumentar suas vendas.

É isso que os empresários estão buscando. Estratégias reais para gerar vendas.

Você vai precisar criar uma palestra online, isso é fato.

TENHA UMA VISÃO ESTRATÉGICA DO CONTEÚDO DE CADA CLIENTE.



2º PASSO

1 QUEM COMPRA?

2 QUAIS SÃO SEUS MEDOS?

3 QUAIS SÃO SUAS DÚVIDAS?

DESENVOLVA UMA VISÃO DE NEGÓCIOS E DE MERCADO

O primeiro passo serviu para criar o seu posicionamento e a sua autoridade como um Consultor Digital. Essa primeira etapa serve para chamar atenção, ou seja, os empresários irão olhar para você e então irão pedir a sua ajuda.

A segunda habilidade de um Consultor Digital envolve diretamente a capacidade de analisar o mercado consumidor e, claro, ter uma visão estratégica do negócio de cada cliente.

Entender como as pessoas compram, o que motiva o mercado a tomar uma decisão, são pontos fundamentais que devem ser analisados por um consultor digital. Ao iniciar qualquer projeto a visão de mercado é algo que irá definir se você será capaz de conduzir uma estratégia ou não.

Dentro da visão de mercado, identificar as principais necessidades de um público alvo específico é obrigatório. Imagine que você irá cuidar de uma empresa que vende convites de casamento.

Na sua análise de mercado e negócios existem alguns pontos que você deverá considerar.

Exemplo:

Quem irá comprar? A noiva

Quais medos ela está enfrentando nesse momento? Medo de errar, investir em algo que não irá ficar como ela espera.

Quais são suas dúvidas? Qual melhor papel, qual melhor custo-benefício, qual modelo ideal?

Existem perguntas que devem ser respondidas antes da criação de uma estratégia. Essa análise inicial nós chamamos de visão de mercado e de negócios.

Quando você for conversar com um cliente, você jamais deve iniciar a conversa falando sobre nada técnico ou algo do tipo. Todas as perguntas iniciais e todo o início do projeto devem estar direcionados a uma visão de mercado e de negócios.

Após essa definição você deverá analisar os próximos passos.

Isso irá garantir que o empresário lhe veja como um Consultor Digital de Negócios.

ANALISE A PRESENÇA ONLINE DO SEU CLIENTE



3º PASSO

1

COMO ESTÁ A EMPRESA DO SEU CLIENTE

2

COMO ESTÃO OS CONCORRENTES

COMO ANALISAR A PRESENÇA ONLINE DE QUALQUER EMPRESA

Depois que você tem a análise de mercado e de negócios de uma empresa, seguiremos então para a análise de presença online.

Independente se a empresa vende um produto digital ou não, a análise de presença online é fundamental. Neste ponto a análise segue duas diretrizes extremamente importantes. São elas:

Como a sua empresa está (Empresa do seu cliente)

Como os concorrentes estão

Durante essa etapa da análise de presença online, o Consultor Digital deverá realizar também uma análise SWOT (Pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças)

Nessa análise você será capaz de identificar as principais melhorias que a empresa necessita. Na grande maioria dos casos, a empresa não tem uma presença online eficiente.

Existe uma maneira muito simples de iniciar essa análise.

Veja só. O comportamento básico do usuário de internet em todo o mundo é:

01 – Utilizam o Google para realizar buscas

02 – Estão no Facebook durante todo o dia

03 – Verificam seus emails diversas vezes ao dia

04 – Consomem conteúdo todos os dias em blog e portais de notícias

Estes são os 4 comportamentos básicos, tudo bem?

Agora vamos analisar a empresa.

01 – A empresa é encontrada na busca orgânica do Google quando pesquisamos por palavras-chave relacionadas a sua área de atuação?

- Se a resposta foi não: A empresa precisa investir na otimização de sites, corrigir falhas no site, produzir conteúdo

02 – A empresa utiliza o Facebook de maneira estratégica? Consegue engajar com o seu público? Direcionar as pessoas para uma ação desejada?

- Se a resposta foi não: É preciso criar uma nova linha editorial, rever a estratégia de atuação, determinar metas específicas para o Facebook e acompanhar essas métricas

03 – A empresa tem uma lista de emails qualificados de pessoas interessadas em seu produto/serviço?

- Se a resposta foi não: A empresa precisa construir uma estratégia para ter uma lista de emails qualificados. Deve desenvolver ímãs digitais específicos para atrair um público específico e, então, oferecer um produto específico.

04 – A empresa desenvolve alguma estratégia de produção de conteúdo?

- Se a resposta foi não: É preciso criar uma estratégia de produção de conteúdo relevante que direcione para ações específicas. Primeiro cria valor dando informação útil sobre algum problema do público específico e então direciona para uma ação.

A grande maioria das empresas não estão atuando nessas áreas.

Uma simples análise baseada no comportamento dos usuários revela o quão frágil é a situação de muitas empresas no ambiente online.

Ora, a empresa não está no Google, não tem estratégia no Facebook, não produz conteúdo e não constrói lista de emails. Como ela espera ter resultados com a internet, uma vez que essas 4 áreas são básicas?

Eis a razão porque tantas empresas deixam de faturar milhões de reais, simplesmente porque não tem um Consultor Digital de Resultados.

O SEU CARDÁPIO DE SERVIÇOS



4º PASSO

1 TRÁFEGO ORGÂNICO

2 TRÁFEGO PAGO

O CARDÁPIO DE SERVIÇOS DO CONSULTOR DIGITAL

Agora que você fez a análise da presença online, você é capaz de identificar quais as principais falhas do seu cliente.

De uma maneira bem resumida e objetiva, existem duas categorias de problemas que uma análise de presença online aponta.

Problema 01 - Tráfego

Problema 02 - Conversão

Existem empresas que simplesmente não possuem nenhuma estratégia para a geração de visitas. Isso impacta diretamente no seu volume de vendas. Se não tem visitantes, como consegue fazer vendas?

Esse é um problema crítico da grande maioria das empresas. Criam um site, colocam no ar e nada acontece. Lamentável. Para a sorte dessas empresas, existem os Consultores Digitais de Resultado.

Dentro do escopo de serviços, quando falamos sobre geração de tráfego, existem duas categorias:

01 - Orgânica

02 - Pago

O **TRÁFEGO ORGÂNICO** é fruto de um trabalho orquestrado de um site criado obedecendo as diretrizes de qualidade do Google, com produção de conteúdo único e relevante e indicações de outros sites. Porém, isso não acontece da noite para o dia. É necessário um tempo para que essa autoridade seja construída juntamente aos mecanismos de busca, em especial o Google.

Portanto, geração de tráfego orgânico exige tempo. Mas é algo que não deve ser ignorado.

Bom, então vamos para o segundo tipo de tráfego, que é o pago.

No **TRÁFEGO PAGO**, você paga e recebe visitantes, simples assim.

Porém, muitas empresas erram feio na construção dessa estratégia, gastam rios de dinheiro e simplesmente não conseguem ter bons resultados.

LEMBRE-SE: TRÁFEGO SEM CONVERSÃO = PREJUÍZO.

Não adianta simplesmente colocar dinheiro e esperar que os resultados apareçam. É preciso desenvolver uma estratégia de conversão pós clique.

Mas antes de falar da parte de conversão, vamos definir então o escopo relacionado a questão do tráfego.

Ao fechar um contrato isso precisa ser colocado na mesa:

Quanto maior o investimento financeiro, maior o escopo será realizado, menor o tempo de resultados.

Isso significa que se a empresa investir em:

Compra de tráfego
Produção de Conteúdo

Os resultados serão bem melhores...

É muito mais barato promover conteúdo ao invés de simplesmente uma publicidade.

QUER VER UMA PROVA?

Você que está aqui lendo este e-book, é provável que você tenha encontrado esse artigo sendo divulgado no Facebook, recebeu um email ou pesquisou no Google e encontrou.

Se você está lendo este e-book, é fato que você se interessa pelo assunto. Se eu simplesmente tivesse colocado um botão nessa página dizendo: "Ei, compra meu produto ele é o melhor do mundo e você vai adorar".

Você poderia ter duas reações:

01 – Acreditar e comprar
02 – Não acreditar e ir embora

A partir do momento que eu lhe entrego esse conteúdo, nós iniciamos uma conversa, ao mesmo tempo que eu apresento para você uma solução específica para um problema que você está enfrentando nesse momento.

Essa é a mágica e o poder do conteúdo. É isso que você deverá ensinar para o seu cliente.

“Ei cliente, para de ficar gastando dinheiro. Antes de tentar vender, você precisa gerar valor.”

Agora vamos falar um pouco sobre conversão.

A conversão não é nada mais que transformar um visitante em um cliente. Ponto.

A MELHOR ESTRATÉGIA PARA CONSEGUIR ESSE FEITO É SEGUIR O PASSO A PASSO ORGANIZADO DE:

01 - Introdução

02 – Engajamento

03 – Oferta

04 – Fidelização

Quando um cliente entra em contato pela primeira vez com uma empresa, ele precisa de uma apresentação inicial, o que nós estamos chamando de introdução.

Nessa fase da introdução o cliente conhece a empresa, recebe algo de valor da empresa, um conteúdo, uma dica, uma orientação.

Já na fase de engajamento, o cliente é direcionado por um caminho no qual ele terá mais informações acerca de como resolver o problema específico no qual ele está buscando solução. Nessa fase de engajamento as objeções são tratadas.

ESSE É O MOMENTO DE FALAR DAS QUALIDADES DO PRODUTO, DE COMO ELE FUNCIONA, QUANTAS PESSOAS O PRODUTO/SERVIÇO JÁ AJUDOU, ETC.

Após esse momento de engajamento, o cliente é direcionado para uma oferta. "Agora que você já me conhece, eu já falei sobre como nosso produto funciona, eu te mostrei provas reais que ele funciona e você entendeu, vamos para o próximo passo, e então, segue a oferta.

Quando você se torna um Consultor Digital de Resultados, você aprende a dominar essas fases com maestria. Logo, você será capaz de guiar o seu cliente rumo ao sucesso.

CONQUISTE SEUS PRIMEIROS CLIENTES



5° PASSO



CONQUISTANDO SEUS PRIMEIROS CLIENTES

Agora que você já domina tudo o que você precisa para cuidar dos seus primeiros clientes e finalmente se tornar dono do seu próprio negócio, eu vou te mostrar como você irá fechar o seu primeiro contrato.

A maneira mais rápida e eficiente de fechar o seu primeiro contrato é através de indicações de amigos ou profissionais da área. Alguém que sabe que você entende sobre vendas online e lhe direciona para conversar com algum empresário.

Isso é muito comum quando você consegue executar o primeiro passo de um jeito eficiente. Porém, existem diversas maneiras de conquistar seus primeiros clientes. Agora eu vou te explicar apenas uma delas.

No começo da minha carreira de Consultor Digital, a grande maioria dos contratos que eu fechei foram através de palestras, sejam elas online ou presenciais.

Eu aprendi a seguir um modelo de palestra que chamava a atenção dos empresários e então me direcionava para o fechamento de um contrato.

FUNCIONA ASSIM:

Tudo o que você precisa fazer é criar sua primeira palestra, e escolher um tema que trate de maneira bem específica o maior problema que os empresários enfrentam, que são as vendas.

Algo como: As 2 razões reveladoras porque 90% das micro empresas estão perdendo milhares de reais todos os meses com campanhas online que jamais irão gerar retorno (Apelo ao medo)

Aprenda os 4 passos para posicionar o seu site no Google e aumentar as suas vendas. (Apelo ao ganho)

O mais importante é que o seu roteiro siga a seguinte sequência:

01 - FALAR DE UM PROBLEMA ESPECÍFICO

Se você está enfrentando dificuldades para vender através da internet, sente que sua empresa poderia estar tendo resultados bem melhores, e já gastou muito dinheiro tentando melhorar seus resultados, essa palestra é para você.

VOCÊ IRÁ DESCOBRIR OS 2 MAIORES ERROS QUE 90% DAS EMPRESAS QUE PERDEM DINHEIRO NA INTERNET ESTÃO COMETENDO E COMO EVITÁ-LOS

Eu vou te mostrar qual a estratégia número 01 para gerar sua primeira venda com a ajuda da internet em 15 dias ou menos.

E você verá como fazer uma análise da presença online da sua empresa, e então descobrir quais os erros você está cometendo que estão fazendo com que você desperdice muito dinheiro.

Percebe que essa primeira parte só fala de problemas? É a criação de um cenário que dá o gancho geral do que será apresentado. Mostrar que você irá tratar de um problema específico é a melhor maneira para chamar atenção de um empresário.

02 - SUA APRESENTAÇÃO

Nesse segundo momento você deverá se apresentar.

Antes de continuar falando sobre esse assunto, deixa eu me apresentar um pouco melhor.

Essa é uma fase que muitas pessoas ficam confusas. “Natanael, mas eu ainda não sou conhecido, não tenho cases, o que eu vou apresentar”.

Eu sempre oriento que você seja o seu primeiro case, ou você faça um primeiro serviço para algum parente ou familiar, exatamente para você ter essa história para contar.

No meu caso, eu fui o meu primeiro case vendendo planos telefônicos. Nas minhas palestras eu contava como eu tinha conseguido vender e qual estratégia eu usei.

Caso você não tenha um case específico, você pode apresentar alguma estratégia ou alguma ação que você conseguiu realizar que seja possível executar também para outras empresas. Uma outra possibilidade é que você use o conhecimento de análise de presença online e faça a análise um site aleatório, para ilustrar algo que você poderia fazer para o seu cliente em potencial.

03 - APRESENTAÇÃO DO MÉTODO

Logo em seguida é chegado o momento da apresentação do método. Nessa fase você poderá descrever as etapas que nós apresentamos no passo 04.

01 – Introdução

02 – Engajamento

03 – Oferta

Você poderá explicar que toda e qualquer empresa precisa trabalhar a introdução em uma construção de autoridade junto ao seu público. Logo em seguida é necessário ter uma estratégia de engajamento, seja um treinamento gratuito, entrega de conteúdos ou vídeos explicativos, onde o cliente poderá ter uma conversão com a empresa.

Em seguida, a fase da oferta é onde a venda irá acontecer. E você deverá dar exemplos de como isso pode acontecer.

04 - CHAMADA DE AÇÃO

Essa será a última fase da sua palestra, onde você irá fazer uma chamada de ação final. Ela funciona assim: você deverá direcionar o seu público para um próximo passo.

Bom, espero que você tenha gostado do seu conteúdo e que você possa aplicar essas estratégias na sua empresa.

Porém, caso você queira a minha ajuda pessoalmente, eu vou dar a chance para que algumas empresas possam fazer o seu cadastro.

Nesse momento deverá existir um pequeno formulário logo abaixo do seu vídeo, para que o empresário possa preencher.

Isso é extremamente importante, pois você fez com que ele pedisse para você ligar para ele.

Após os cadastros, você deverá conversar individualmente por Skype ou pessoalmente com o possível cliente.

Lembre-se: Na hora de conversa com o cliente, siga as etapas.

01 – Demonstre ter uma visão de negócios

02 – Faça uma análise da presença online

03 – Faça uma oferta

AS VANTAGENS DE SER UM CONSULTOR DIGITAL DE RESULTADOS

Esse é o método que você deverá seguir para captar clientes e gerar resultados para eles.

Se você prestou atenção perceberá que a mesma estratégia que usamos para atrair clientes de consultoria será usada para ajudar os nossos clientes a vender cada vez mais.

Essa é a grande vantagem de ser um Consultor Digital de Resultados, o seu maior produto é o seu conhecimento.

Você é pago mensalmente para desenvolver estratégias, analisar ideias e criar planos.

Eu sugiro que para você que está começando, você poderá cobrar inicialmente R\$1.000 por uma Consultoria, onde você irá direcionar o seu cliente em ações de geração de tráfego + conversão.

Imagine que você inicia uma campanha para o cliente que gera R\$10.000 de vendas, onde ele te paga R\$1.000 por mês, você está se pagando e dando um ótimo retorno.

Sempre concentre seu trabalho em gerar retorno de vendas para o seu cliente. Antes de fechar um contrato, durante a análise de presença online, identifique se o cliente tem potencial para gerar resultados que sejam suficientes para que ele lhe pague e tenha lucro.

Algumas empresas não estão dispostas a fazer o que você irá orientar, por isso o meu conselho é que você não aceite esse tipo de empresa. Você será o especialista, por isso eles precisam seguir o que você fala, e não o contrário.

A grande vantagem de ser um Consultor Digital é que quanto mais você investe na sua capacitação, maior sua capacidade de gerar resultados e mais valorizado você se torna.

Por isso eu defendo tanto que ser Consultor Digital é o modelo de negócios dos sonhos. Os riscos são baixos, o investimento financeiro para começar é muito baixo, e o sucesso do seu negócio depende de você.

Quanto mais o consultor se dedicar e estudar, maior será a sua autoridade, seu número de clientes e resultados financeiros.

EU QUERO SER UM CONSULTOR DIGITAL

Se você quer a minha ajuda pessoal para se tornar um Consultor Digital, **assista a apresentação do meu treinamento Projeto Consultor Digital** esse é um treinamento de 5 módulos, onde eu detalho as 5 fases para você ser dono do seu próprio negócio de Consultoria.

Eu gosto de dizer que hoje não faltam oportunidades, o que falta são pessoas com o posicionamento correto e com o conhecimento correto.

Uma vez que você se torna capacitado em ajudar outras empresas a vender através da internet, tudo o que você precisa fazer é escolher com qual empresa você quer trabalhar

Você será um profissional extremamente valorizado e procurado. A verdade é que as empresas vão correr atrás de você, pois elas estão desesperadas atrás de uma maneira eficiente de vender através da internet.

Existem empresas que já investiram mais de R\$50.000 na criação de um website que nunca gerou 1 venda sequer.

Tudo que essas empresas precisam é de um profissional com o conhecimento certo para ajudá-las. Se você está aqui comigo, eu acredito fortemente que este profissional pode ser você.

Se esse é o seu desejo, eu posso e quero te ajudar.

Se você está em busca de:

- **Novas oportunidades**
- **Renda extra**
- **Quer ser dono do seu próprio negócio**

Ser um Consultor digital é, na minha opinião, o melhor mercado para você começar.

Esses 5 passos foram os mesmos que eu segui para me tornar um Consultor Digital, e são estes passos que eu quero te ensinar em detalhes.

Eu sei porque você está frustrado com os seus resultados.

Você está frustrado porque não consegue alcançar suas metas financeiras

Está frustrado porque sente que não está avançando nos seus negócios

Se sente frustrado porque já gastou muito dinheiro e mesmo assim não conseguiu ter bons resultados.

Você está frustrado porque não tem um método. Porque não conseguiu pegar um projeto e ir do começo ao fim.

Se você não tem um método para seguir, é provável que você não consiga alcançar os seus resultados.

Mas, se você está sério suficiente para seguir o nosso passo a passo, o Projeto Consultor Digital é ideal para você

[Assista aqui a apresentação e entre para nossa turma de Consultores Digitais](#)

Espero que você tenha gostado das informações que eu compartilhei com você.

NATANAEL OLIVEIRA