

COMO COBRAR POR UMA CONSULTORIA DE MARKETING DIGITAL



NEGOCIAÇÃO DE CONSULTORIA EM VENDAS ONLINE

Quando uma empresa vai pra internet e investe em marketing digital, essas são as 3 coisas que precisam ser feitas:

1- GERAR LEADS

2- TRANSFORMAR LEADS EM CLIENTES

3- TRANSFORMAR CLIENTES EM COMPRADORES RECORRENTES

É assim que os resultados são gerados. No entanto, é de extrema importância que o seu cliente entenda o objetivo do trabalho que você está fazendo nessas 3 etapas. Deixa eu te explicar melhor...

Marketing digital é um termo muito amplo, afinal de contas, engloba diversas atividades diferentes.

Muitas agências, por exemplo, oferecem um “pacote de marketing digital” que consiste na criação de um site, anúncios online (Facebook e Google Ads) e social media.

O TIPO DE SERVIÇO QUE EU ESTOU FALANDO AQUI NÃO É ESSE.

Eu estou falando do trabalho de um consultor de marketing digital **ESPECIALISTA EM VENDAS ONLINE.**

**ESSE TIPO DE CONSULTOR NÃO FAZ PUBLICIDADE
PARA AS EMPRESAS, ELE TRABALHA COM
ESTRATÉGIAS DE CAPTAÇÃO DE CLIENTES E
AUMENTO DE VENDAS/FATURAMENTO.**

**E ISSO É ALGO QUE VOCÊ PRECISA DEIXAR CLARO PARA O SEU
FUTURO CLIENTE.**

Ele não está investindo em um trabalho de criação de anúncios,
e sim em uma estratégia de captação de leads, que serão
transformados em clientes e, depois disso, clientes recorrentes.

**E COMO É QUE ISSO
FUNCIONA NA PRÁTICA?**

**OS BASTIDORES DE
UMA ESTRATÉGIA DE
VENDAS ONLINE**

Cada uma das etapas que eu te mostrei seguem alguns conceitos. Vamos começar pela etapa 1, que fala sobre a geração de leads.

1 GERAÇÃO DE LEADS

Os conceitos por trás dela são geração de tráfego e criação de uma lista de email. Isso pode ser feito através do tráfego orgânico, tráfego pago e ímãs digitais.

Em alguns casos, como o de hotéis, locadoras de carro e gráficas, o aumento de tráfego por si só tem o potencial de gerar bons resultados, visto que mais pessoas irão conhecer o trabalho da empresa e, conseqüentemente, pedir orçamentos.

De modo geral, mais orçamentos acabam significando mais vendas, a não ser que a empresa esteja com algum problema interno.

Eu mesmo já trabalhei com os 3 tipos de empresas citadas no exemplo, e com mais ou menos 20 dias de trabalho básico de otimização consegui aumentar em 40% os pedidos de orçamento de um hotel em Fortaleza.

Algo semelhante ocorreu com a locadora de carros, que deixou de pagar em torno de 5 mil reais com anúncios do Google para investir na minha consultoria, que gerava mais resultados com menos investimento.

O que eu estou tentando te mostrar aqui é que existem empresas em que o seu trabalho primordial será gerar **TRÁFEGO**.

No caso dessas que citei, mais tráfego significa mais orçamentos, que por sua vez significam mais vendas. Assim o faturamento da empresa cresce, e ela também.

No entanto, em outros casos ou circunstâncias você precisa ir mais além, e para dar o próximo passo é preciso criar uma lista de email.

Uma empresa que cria uma lista de email tem a chance de deixar de ser só mais uma que faz publicidade para passar a ser uma empresa que possui um bom relacionamento com o seu público. Obviamente, esse bom relacionamento é benéfico para os dois lados.

e o que é preciso fazer para que isso aconteça? Produzir ímãs digitais.

Ímãs digitais são conteúdos com o potencial de rapidamente passar uma sensação de utilidade, e que para serem obtidos precisam que o público dê algum tipo de dados de contato, geralmente o seu email.

É assim que você começa a fazer a sua captação de emails e se prepara para a Etapa 2, que é transformar leads em clientes.

2

TRANSFORMAÇÃO DE LEADS EM CLIENTES

Muitas empresas até têm uma lista de email ou reconhecem que é preciso ter uma, mas poucas sabem como realmente trabalhar na construção de uma lista de emails eficaz.

Este é um dos seus papéis como consultor de marketing digital especialista em vendas online: dar orientações sobre como trabalhar com uma lista de emails.

- **Qual dia e horário em que o email deve ser enviado**
- **O título do email**
- **O corpo do email**

Entre outros fatores...

É você que vai guiar a construção de relacionamento entre empresa e público, dando dicas de quais tipos de conteúdos devem ser enviados, por exemplo.

A terceira etapa está completamente ligada à segunda, e aborda a transformação de um cliente em cliente recorrente.

3

TRANSFORMAÇÃO DE CLIENTE EM COMPRADOR RECORRENTE

Se você comprou um livro em uma livraria, você pode comprar outros livros. Existem modelos de estratégias voltados apenas para pessoas que já fizeram uma primeira compra, e você vai identificar e entrar em contato com essas pessoas através da lista de email.

Neste caso, a produção de emails é mais elaborada pois envolve um grande trabalho de segmentação e construção de campanhas e ofertas.

Mas e então, o que é que tudo isso tem a ver com a precificação do trabalho de um consultor de marketing digital?

DEFININDO O PREÇO DO SERVIÇO OFERECIDO

Uma dúvida frequente entre consultores iniciantes e pessoas que desejam começar o trabalho de consultor é quanto cobrar pelos seus serviços.

O preço dos seus serviços deve ser definido de acordo com o escopo do seu trabalho, e foi por isso que eu te mostrei as

3 ETAPAS.

cada uma delas possui preços diferentes.

A seguir, vou te mostrar alguns detalhes importantes sobre cada uma das etapas, como o preço que você deve cobrar e quais são os perfis ideais de cliente para cada um dos escopos.

TRÁFEGO
ÍMÃ DIGITAL

VÍDEOS
E EMAILS

OFERTAS
E VÍDEOS

GERAR
LEADS

TRANSFORMAR
LEADS EM
CLIENTES

CLIENTES
EM COMPRADORES
RECORRENTES

DE
R\$ 1.000 A
R\$ 1.500

DE
R\$ 2.500 A
R\$ 5.000

DE
R\$ 5.000 A
R\$ 10.000

GERAR LEADS (CONSULTORIA SEO)

A screenshot of a Google search for "consultoria rh em fortaleza". The search bar at the top shows the query. Below the search bar, there are tabs for "Web", "Imagens", "Shopping", "Mais", and "Ferramentas de pesquisa". The search results show approximately 3,060,000 results in 0.33 seconds. The results are categorized into "Anúncios relacionados a consultoria rh em fortaleza" and "Anúncios".

Anúncios relacionados a consultoria rh em fortaleza

- Elevus Consultoria em RH - elevus.com.br**
www.elevus.com.br/
Recrutamento & Seleção, Treinamento, Projetos de RH e Avaliação.
Mapa de Sala 1207, Av Desembargador Moreira, 2120 - Fortaleza - CE
(85) 3045-1555 - Como chegar
- RH em Fortaleza - tearh.com.br**
www.tearh.com.br/empresaderh
Empresa de RH em Fortaleza Encontre os Melhores Profissionais
- Consultor Fortaleza - rafaoliveira.com.br**
www.rafaoliveira.com.br/
Agregue valor a sua empresa, contrate um consultor empresarial.
- Studart RH | Consultoria em Recursos H.**
www.studartrh.com.br/
Página do Google+
- Consultoria RH em Fortaleza | Tearh Consultoria**
tearh.com.br/
Conheça as soluções da Tearh para sua empresa. Contrate nossa Consultoria em Recursos Humanos. Saiba mais.

Anúncios

- Consultoria Interna RH**
www.idemp.com.br/
Apoio a ações de gestão de pessoas curso DF (abr/13) e RJ (mai/13)
- ACTEN Serviços**
www.acten.com.br/
Consultoria Empresarial
Educação Empresarial
- Selecao Pessoal- RH e Cia**
www.rhecia.com.br/
Procura empresa para selecao de pessoal. Venha Conosco!

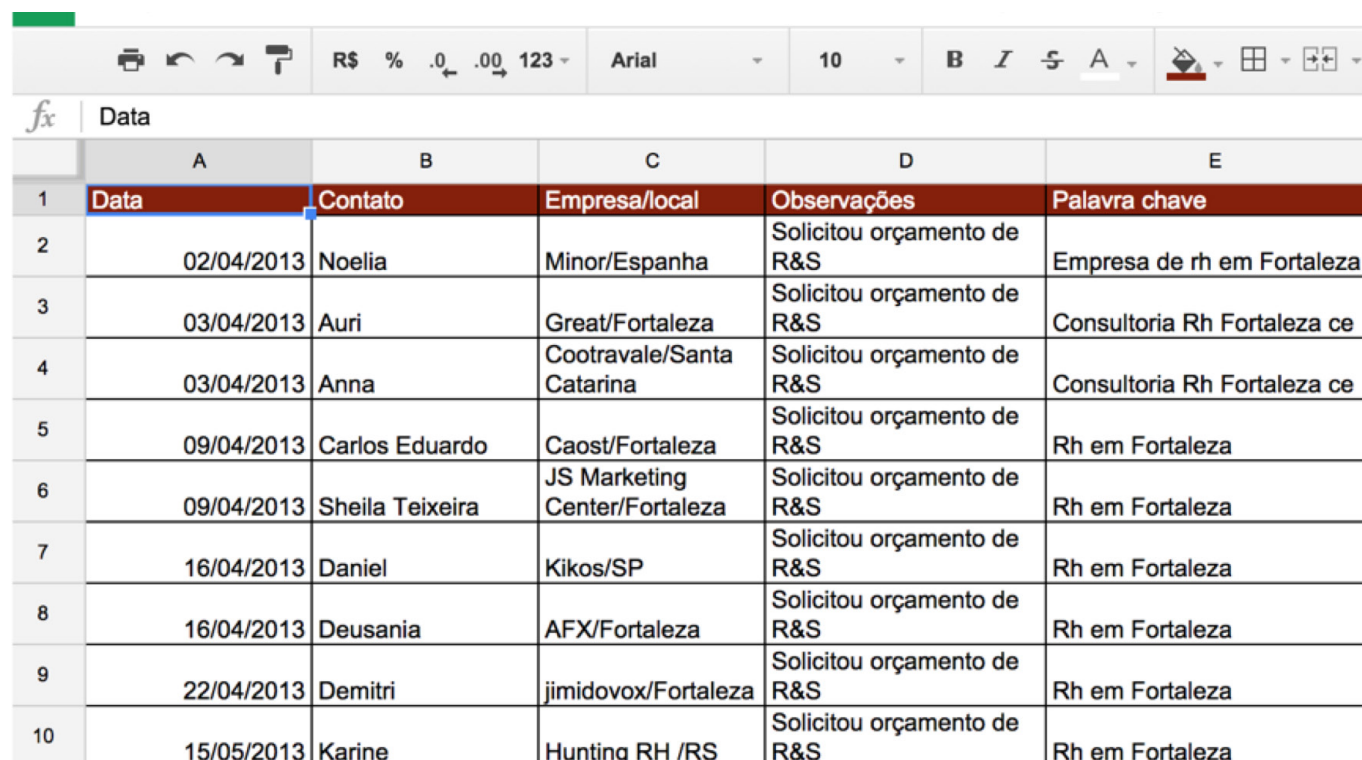
A map on the right side of the search results shows the location of Fortaleza, CE, with several red location pins. A black arrow points from the "Consultoria RH em Fortaleza | Tearh Consultoria" result to the map.

É um serviço mais básico, que pode ser oferecido para pequenas empresas, como pousadas, salões de beleza, locadoras de carro, pequenos e-commerces, gráficas, hotéis...

O perfil de empresa ideal para esse escopo são empresas que tem como característica fazer a venda logo depois de um pedido de orçamento. Seu objetivo nesse projeto é simplesmente gerar mais pedidos de orçamento.

Isso também serve para profissionais liberais, como dentistas, médicos, personal trainers...

Profissionais que se encaixam nesse estilo querem receber mais ligações de pessoas interessadas no serviço para que, então, possam preencher os espaços em suas agendas.



	A	B	C	D	E
1	Data	Contato	Empresa/local	Observações	Palavra chave
2	02/04/2013	Noelia	Minor/Espanha	Solicitou orçamento de R&S	Empresa de rh em Fortaleza
3	03/04/2013	Auri	Great/Fortaleza	Solicitou orçamento de R&S	Consultoria Rh Fortaleza ce
4	03/04/2013	Anna	Cootravale/Santa Catarina	Solicitou orçamento de R&S	Consultoria Rh Fortaleza ce
5	09/04/2013	Carlos Eduardo	Caost/Fortaleza	Solicitou orçamento de R&S	Rh em Fortaleza
6	09/04/2013	Sheila Teixeira	JS Marketing Center/Fortaleza	Solicitou orçamento de R&S	Rh em Fortaleza
7	16/04/2013	Daniel	Kikos/SP	Solicitou orçamento de R&S	Rh em Fortaleza
8	16/04/2013	Deusania	AFX/Fortaleza	Solicitou orçamento de R&S	Rh em Fortaleza
9	22/04/2013	Demitri	jimidovox/Fortaleza	Solicitou orçamento de R&S	Rh em Fortaleza
10	15/05/2013	Karine	Hunting RH /RS	Solicitou orçamento de R&S	Rh em Fortaleza

Nestes casos, aumentar o número de leads dessas empresas ou profissionais é algo que realmente vai fazer uma grande diferença. Valor sugerido da consultoria: R\$ 1000,00 a R\$ 1500,00

TRANSFORMAR LEADS EM CLIENTES

(CONSULTORIA SISTEMA
DE VENDAS ONLINE)

Esse é o tipo de Consultoria que cria um grande abismo entre os
**CONSULTORES COMUNS E
ESPECIALISTAS EM VENDAS ONLINE.**

Nesse modelo de contrato, além de ter a habilidade de construir estratégias para gerar leads, o consultor precisa ter o conhecimento necessário para construir uma estratégia para transformar aquele novo lead em um cliente.

PARA REALIZAR ESSE TIPO DE CONSULTORIA EXISTEM ALGUMAS HABILIDADES OBRIGATÓRIAS:

- 1 Conhecimento em estratégias para construção de lista de emails através de imãs digitais
- 2 Ter habilidade para sugerir ao cliente como criar imãs digitais estratégicos para atrair o público certo
- 3 Ter habilidade para sugerir modelos de páginas de captura com boas taxas de conversão e acompanhar o desempenho para realizar as otimizações necessárias

4

Ter habilidade para orientar o cliente na produção do conteúdo do imã digital (Dominar a chamada Estrutura da Mensagem: Problema, Causa, Solução, Chamada de Ação) e ensino isso no Plano de ação de 7 Fases para melhorar sua oferta em 30 minutos.

5

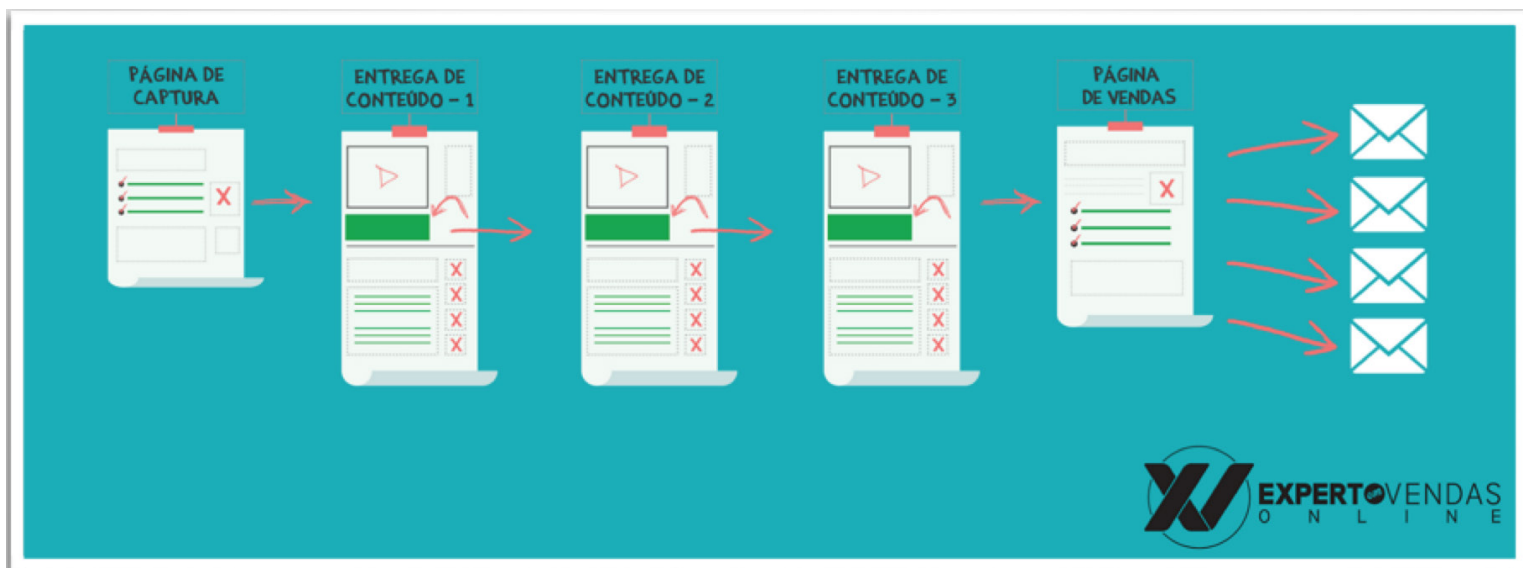
Ter habilidade para scriptar os vídeos de mini-treinamento e palestras (Essa é uma das atividades mais valorizadas pelos empresários, que enfrentam grande dificuldade em promover seus produtos/serviços através de conteúdos gratuitos

6

Ter habilidade para ajudar o cliente na programação dos emails, tanto texto, copy, como também os melhores horários, títulos estrutura

7

Ter habilidade para construir uma oferta (Script para vídeo de vendas)



Os conteúdos produzidos nesta etapa devem ser focados em gerar vendas, porém, para que isso aconteça é preciso prover muito valor para os clientes, isto é, ajudar o cliente a tomar uma decisão, e não tentar convencer.

Você deve ter notado que aqui você ajuda a empresa a fazer a venda em si, e não somente a captação de leads e pedidos de orçamentos.

A grande vantagem é que uma vez que você aprende a fazer uma primeira campanha, você poderá realizar diversas campanhas para o mesmo produto, isso significa geração de vendas diárias.

**VALOR SUGERIDO DA CONSULTORIA:
R\$ 2500,00 a R\$ 5000,00**

**TRANSFORMANDO CLIENTES EM
COMPRADORES RECORRENTES
(CAMPANHAS DE VENDAS ONLINE)**

Aqui, você irá trabalhar com estratégias de upsell, campanhas automáticas e estratégias de marketing baseadas em comportamento. Nesse tipo de consultoria você precisa ter uma habilidade avançada em estratégias de vendas online.

O grande trunfo desse tipo de consultoria está na possibilidade de geração de resultados extremamente rápidos. Se o seu cliente quer algo “Urgente” esse é o tipo de consultoria que ele precisa.

É necessário que a empresa possa realizar investimentos em publicidade online, como Facebook Ads, Google Adwords, etc.

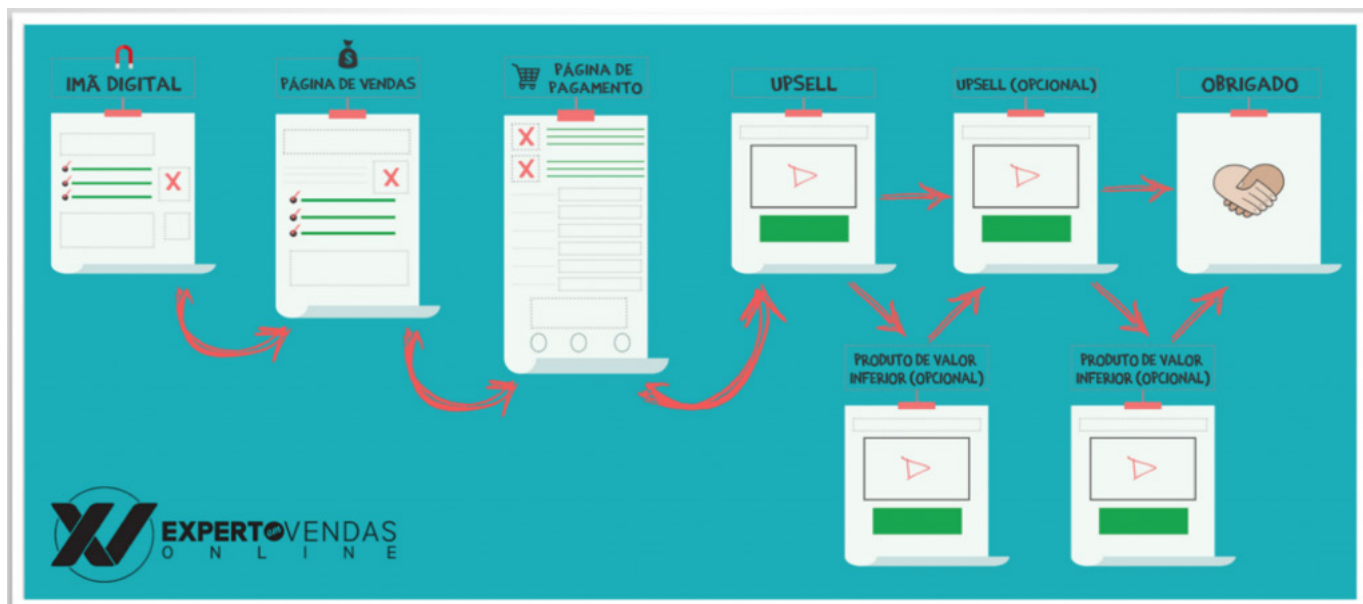
Pois nesse modelo de consultoria o objetivo é construir uma lista de email e executar campanhas de monetização que possam ser geradas no curto prazo.

É AQUI QUE SURGEM OS **3 TIPOS DE CAMPANHAS** PRESENTES NESSE MODELO DE CONSULTORIA.

São elas:

- 01 – CAMPANHA DE AQUISIÇÃO**
- 02 – CAMPANHA DE MONETIZAÇÃO**
- 03 – CAMPANHA DE ATIVAÇÃO**

Vamos falar primeiramente sobre as campanhas de aquisição:



Na campanha de aquisição o principal objetivo está em construir uma lista de novos leads e clientes em um curto espaço de tempo.

Como você pode observar na imagem acima, a “planta” desse funil funciona assim:

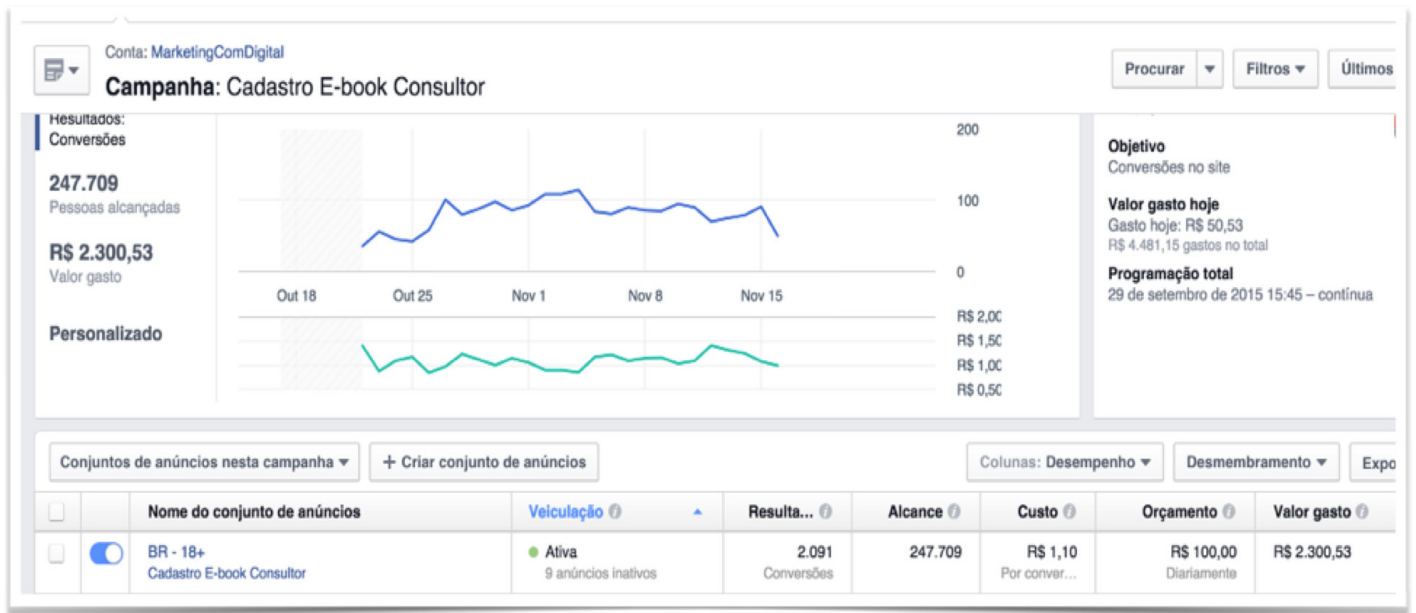
01 – PÁGINA DE CAPTURA

02 – PÁGINA DE VENDAS NA PÁGINA DE OBRIGADO

03 – PÁGINA DE UPSELL APÓS A PRIMEIRA COMPRA

Na campanha de aquisição o objetivo é ter um retorno financeiro imediato para recuperar o investimento em compra de publicidade.

Como nesse exemplo aqui:



Repare no investimento de R\$2.300 em publicidade e um total de 2.091 Leads gerados, ou seja, R\$1,10 por Lead.

A MAIORIA DAS EMPRESAS SIMPLEMENTE CRIA LISTA E DEPOIS TENTA VENDER ALGUM PRODUTO/SERVIÇO PARA RECUPERAR O INVESTIMENTO EM PUBLICIDADE E DEPOIS GERAR O LUCRO.

Mas a campanha de aquisição tem como objetivo pagar esse investimento imediatamente, além de transformar novos leads em clientes dentro de um curtíssimo espaço de tempo.

Olha esse exemplo abaixo:

Total encontrado: **R\$ 2.960,65**

Total de registros: 35

Produto	Afiliado	Transação	Data Pedido	Data Aprovação	Meio Pgto.	Tipo Pagamento
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Paypal	instant
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	CartaoDeCredito
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	CartaoDeCredito
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	CartaoDeCredito
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	CartaoDeCredito
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	CartaoDeCredito
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	CartaoDeCredito
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Paypal	instant
Projeto - Consultor Digital	MarketingComDigital				Hotmart	BoletoBancario
Projeto - Consultor	MarketingComDigital				Hotmart	BoletoBancario

Foi gerado um total de **R\$2.960,65** na venda do produto oferecido após o cadastro na lista de emails.

Em outras palavras, foi investido o total de **R\$2.300,53** e foi vendido **R\$2.960,65**.

Resultado final:

2.091 NOVOS LEADS GERADOS

35 NOVOS CLIENTES

LUCRO DE R\$660,12

(QUE DEVE SER REINVESTIDO EM COMPRA DE TRÁFEGO)

Existem produtos que tem como objetivo simplesmente pagar pelo tráfego, são produtos que podem ir de **R\$7 ATÉ R\$97** Dependendo do produto que será vendido na sequência.

Não importa se a empresa vende produtos físicos, serviços ou produtos digitais, é possível criar esse tipo de produto para realizar essa campanha.

Como consultor Especialista em Vendas Online, é OBRIGATÓRIO que você tenha a habilidade de ajudar a construção desse primeiro produto.

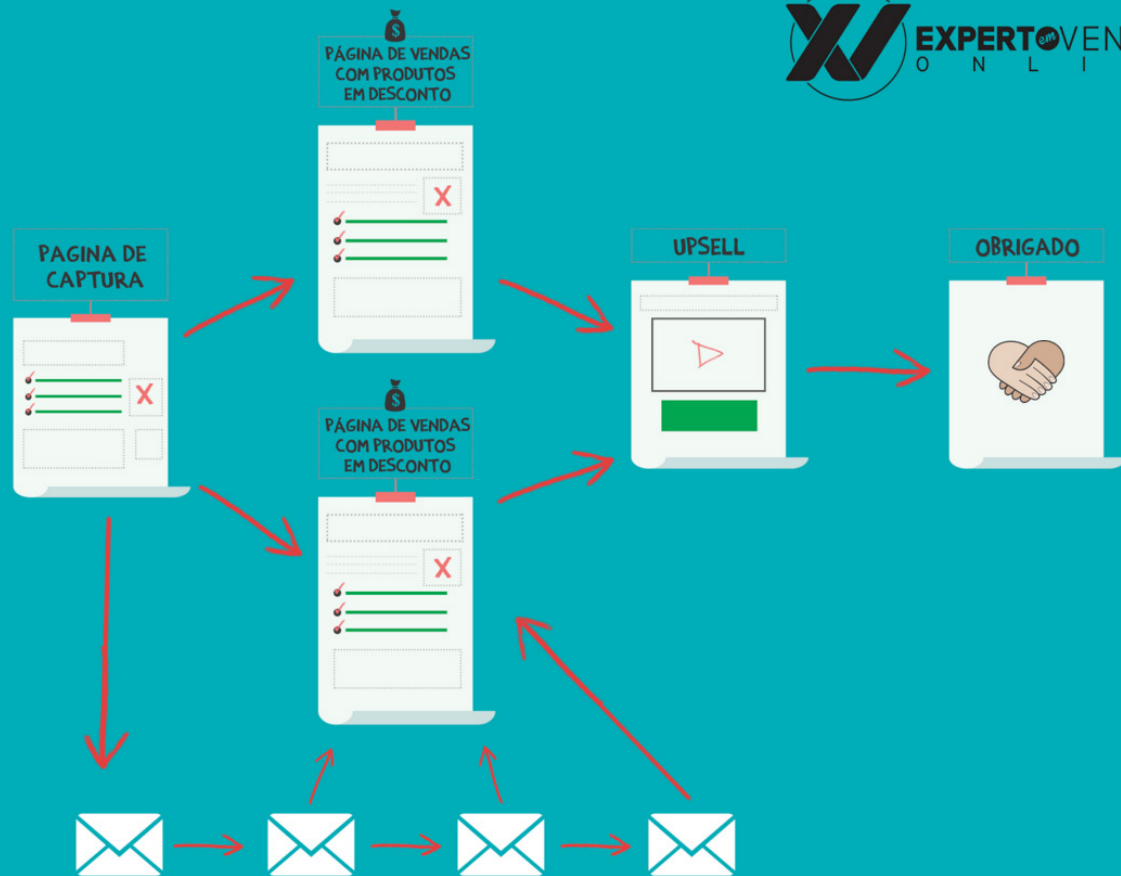
RESUMO:

A campanha de aquisição tem como propósito gerar novos leads diários e novas vendas, ao mesmo tempo que gera um retorno financeiro imediato para o investimento em publicidade.

PS: Repare que no exemplo acima nós temos novos 2.091 que irão receber ofertas dos produtos de maior valor. (Percebeu a lógica?)

VAMOS FALAR DA CAMPANHA DE ATIVAÇÃO:

A campanha de ativação tem o propósito de “reavivar” aqueles que estão na sua lista e nunca compraram nada ou reativar aqueles clientes que compraram uma primeira vez, porém, nunca mais fizeram uma nova compra.



Essa campanha é dividida em duas fases bem simples.

De uma maneira bem simples, posso dizer que a campanha de Ativação é a Campanha de Aquisição para quem já está na sua lista de emails.

LEMBRA DA CAMPANHA DE AQUISIÇÃO? VOCÊ COMPRA TRÁFEGO E IMEDIATAMENTE OFERECE UM PRIMEIRO PRODUTO DE BAIXO VALOR?

Na campanha de ativação seu propósito é ativar alguém que esteja na sua lista de emails para que compre aquele primeiro produto de baixo valor e então possa ser direcionado para a oferta do seu produto principal.

É comprovado que um cliente que já realizou uma primeira compra tende a converter cerca de 10x mais que alguém que nunca comprou nada.

Existem maneiras específicas de criar uma campanha de ativação para lojas virtuais e físicas, você pode conferir essa aula aqui.

Mas eu quero dar um outro exemplo que você pode integrar com a campanha de monetização, que será apresentada daqui a pouco.

Então vamos lá aos ingredientes necessários:

01 CONVITE PARA AULA AO VIVO / NOVO E-BOOK

02 PÁGINA DE OBRIGADO COM OFERTA

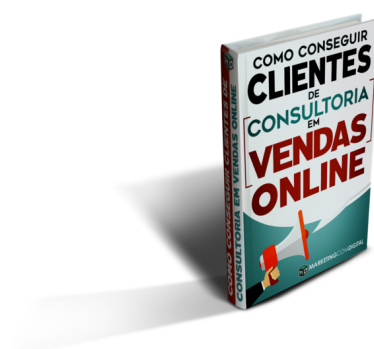
Fim.

Vamos ver na prática....

DESCUBRA COMO FECHAR CONTRATOS DE CONSULTORIA EM MARKETING DIGITAL

Você está prestes a Descobrir o Método Inteligente Para Fechar Contratos de Consultoria em Marketing Digital Mesmo Que Você Não Seja Famoso e Que Ninguém Tenha Escutado Seu Nome.

- ✓ **O Poder de uma Palestra** Você irá Entender Como Usar Palestras Para Transformar Seu Nome Imediatamente em Uma Autoridade Durante uma Apresentação
- ✓ **Os 6 Passos** Você Irá Descobrir a Sequência Perfeita de 6 Passos Para Vender Serviço de Consultoria em Marketing Digital
- ✓ **Apresentação da Oferta de Consultoria** Você Terá Acesso Ao Modelo Passo a Passo de Como Apresentar e Vender o Serviço de Consultoria do Jeito Certo



FAÇA O DOWNLOAD EM SEGUNDOS

Nós enviamos um email para nossa base, entregando um Novo E-book Gratuito, como você pode ver na imagem acima...

Logo após o cadastro, na página de obrigado, fazemos uma oferta:

O seu cadastro foi feito com sucesso....
e o que eu te prometi será enviado para o seu email em alguns minutos.
Mas antes, assista o vídeo logo abaixo

Então, tudo o que você precisa fazer agora
é clicar no link abaixo e garantir seu Kit
de Autoridade Online por apenas R\$97



Aqui está um print dos primeiros resultados:

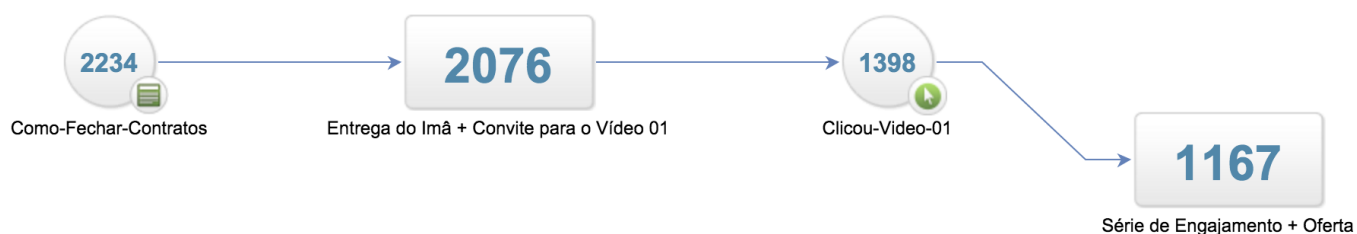
Pesquisa Avançada

Total encontrado: **R\$ 2.678,40** Total de registros: 32

Produto	Afiliado	Transação	Data Pedido	Data Aprovação	Meio Pgto.	Tipo Pagamento	Status	Comissão	Pre
Kit de Autoridade Online	MarketingComDigital								R\$
Kit de Autoridade Online	MarketingComDigital								R\$
Kit de Autoridade Online	MarketingComDigital								R\$

Não sei se você reparou nisso, mas todas as vendas estão sendo realizadas SEM precisar enviar emails de vendas, tudo acontecendo na pagina de obrigado (Uma das páginas mais importantes de todas as campanhas).

Essa é uma habilidade que você precisa ter para ser considerado um Especialista em Vendas Online. Usar as páginas de obrigado do jeito certo.



Observe na imagem acima os primeiros resultados, cerca de 2.234 pessoas fizeram o cadastro para receber o novo e-book e imediatamente foram colocadas em uma campanha automática de monetização.

Repare que existe um **“FILTRO DE ENGAJAMENTO”**, ou seja, **SOMENTE** as pessoas que engajarem irão continuar recebendo a série de engajamento que depois irá se transformar em uma série de conversão.

SE VOCÊ APRENDE A DOMINAR ISSO, SEM DÚVIDAS, OS SEUS CLIENTES SERÃO PESSOAS REALMENTE FELIZES COM VOCÊ.

Eu espero que você esteja ciente do trabalho que você tem pela frente para se tornar um profissional ÚNICO no Brasil.

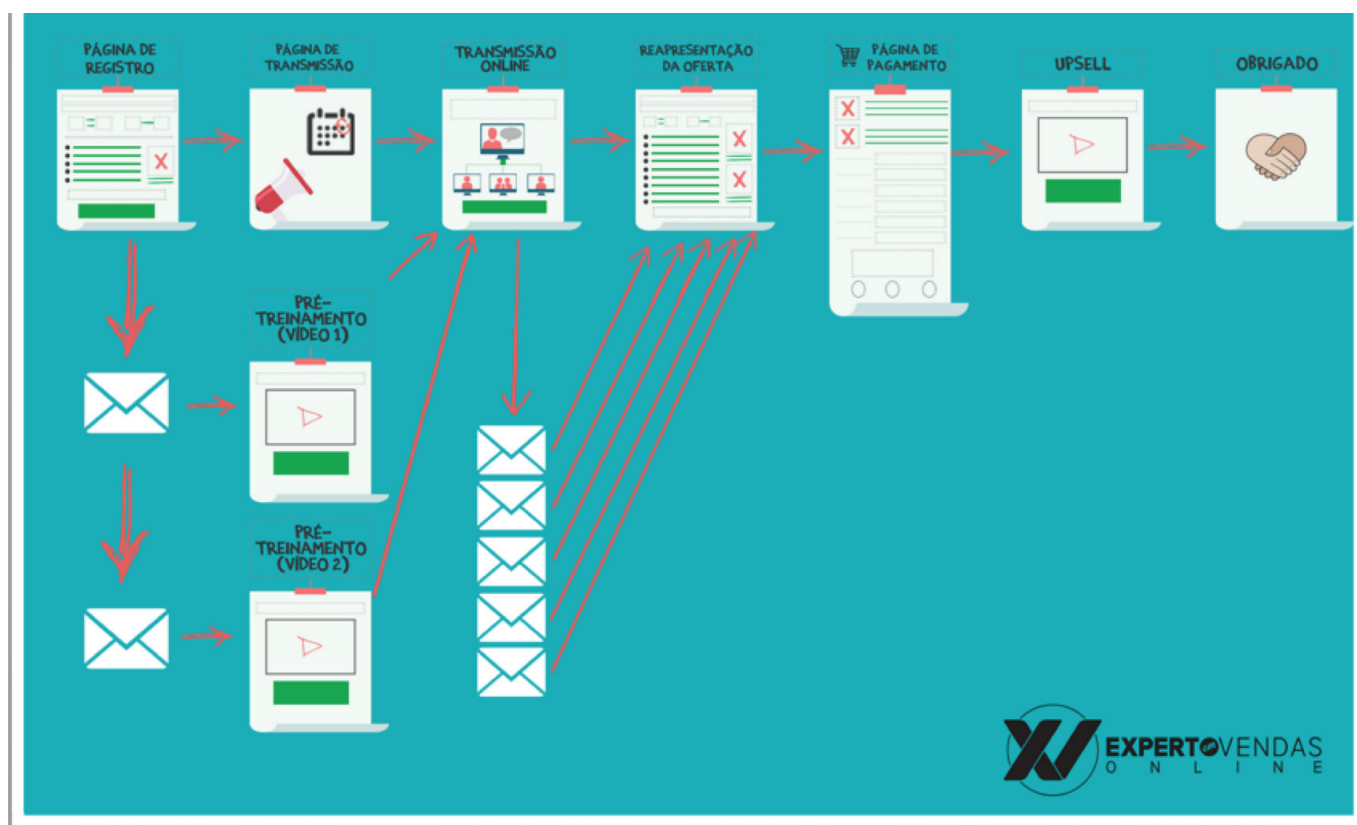
Pense um pouco sobre isso...

Quantas pessoas você conhece que dominam essas estratégias avançadas?

Eu não encontrei nada nisso no Brasil, por isso precisei ir buscar tudo isso nos EUA.

A boa notícia é que, agora, você também pode ter acesso a tudo isso. Daqui a pouco eu vou falar mais ...

Vamos falar agora da campanha de Monetização:



Explicando de uma maneira bem simples, as campanhas de monetização são campanhas executadas com a lista atual de clientes.

Nessa campanha, o objetivo direto é engajar o público para a venda do produto principal da sua empresa, na maioria das vezes o produto/serviço de maior valor.

É nesse tipo de campanha que o seu cliente ou sua empresa irão, de fato, gerar o seu lucro e atingir suas metas em vendas.

A maioria das empresas tenta vender de qualquer maneira para as pessoas que acabaram de entrar na sua lista. É aqui que muitos cometem uma série de erros e, como consequência, não conseguem bater suas metas.

É nesse cenário que um Especialista em Vendas Online pode fazer toda a diferença.

PARA EXECUTAR ESSE TIPO DE CONSULTORIA, É OBRIGATÓRIO O DOMÍNIO DOS CONCEITOS DAS FASES DE

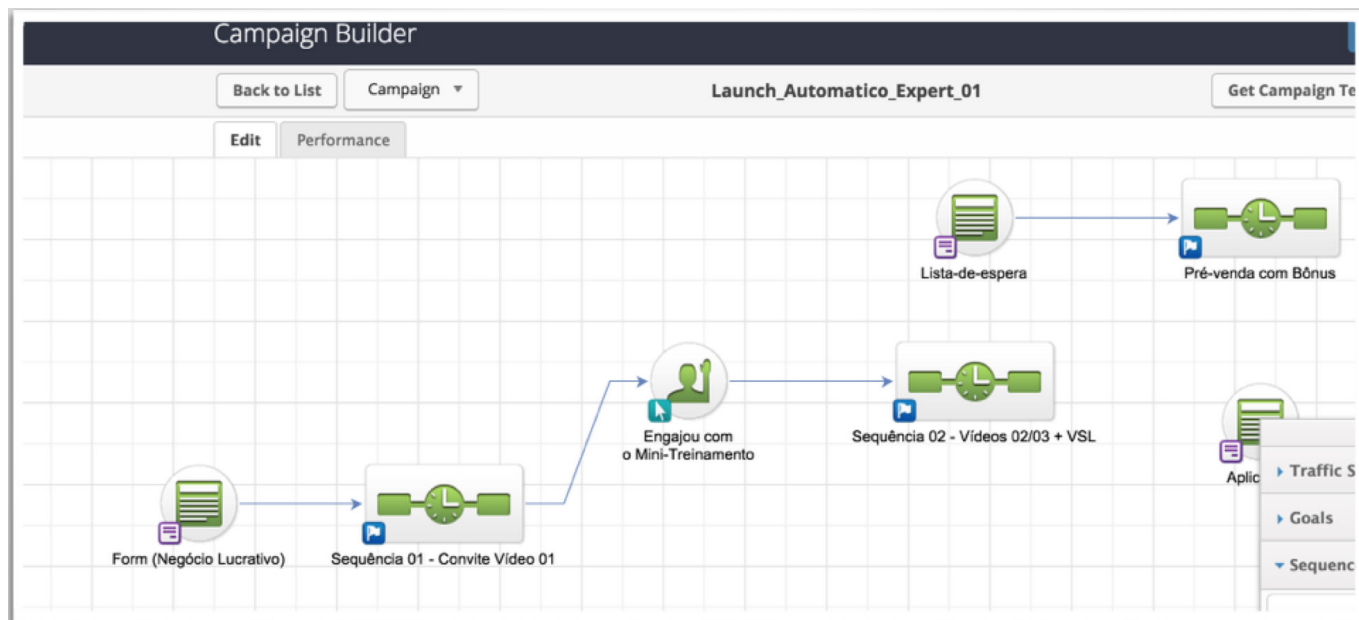
SEGMENTAÇÃO, ENGAJAMENTO E CONVERSÃO.

Antes de tentar vender é preciso primeiro segmentar para depois engajar e, somente então, entrar na fase de vendas.

É esse tipo de organização que você irá oferecer para o seu cliente. Por isso você precisa se especializar em estratégias de segmentação, engajamento e conversão.

SÃO 3 FASES COMPLETAMENTE DISTINTAS E EXISTEM PROCESSOS ESPECÍFICOS PARA CADA UMA DESSAS FASES.

Se você não domina esses processos, você não está apto para oferecer esse tipo de consultoria.



outra habilidade EXCLUSIVA de um Especialista em **VENDAS ONLINE**

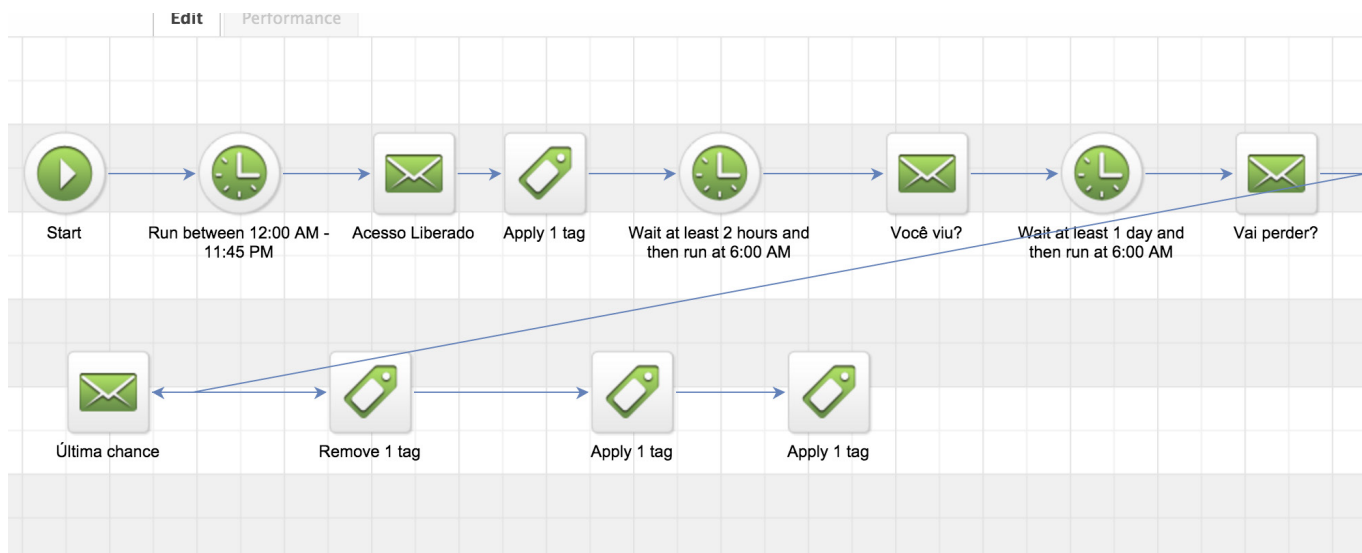
está na capacidade de trabalhar com estratégias de marketing baseadas em comportamento.

Qualquer pessoa com o mínimo conhecimento sobre internet consegue criar uma página de captura e programar uma sequência de follow up através do Autoresponder.

Porém, pouquíssimos profissionais no Brasil sabem como criar uma estratégia que leva em consideração o comportamento do público em relação a esses emails programados.

É aqui que surge um dos serviços mais valorizados pelos empresários e que pode te colocar como um profissional de altíssimo nível.

Na imagem acima você vê o exemplo de uma campanha que leva em consideração o engajamento com um conteúdo específico.



Nessa imagem acima você pode observar a adição de tags e a remoção de tags.

Nesse tipo de consultoria você deve ser capaz de criar as chamadas “Múltiplas Campanhas”. Funciona mais ou menos assim.

01 – SE O USUÁRIO SE DEMONSTRAR INTERESSADO NESSE CONTEÚDO E ENGAJAR (SEGUE CAMPANHA 01 – ADICIONA TAG)

02 – SE O USUÁRIO NÃO ENGAJAR COM O CONTEÚDO, REMOVE A TAG DA CAMPANHA 01 E ADICIONA ELE NA CAMPANHA 02

É uma questão óbvia, no entanto, poucos profissionais sabem resolver esse problema. Se uma pessoa não está interagindo com o seu conteúdo gratuito, quais são as chances dela comprar seu produto pago?

É nesse contexto que a maioria ainda trabalha de maneira “amadora”, pois estão criando campanhas “automáticas” que não levam em consideração o MAIS IMPORTANTE, que é o comportamento do cliente.

É como você tentar vender uma calça para um homem que está dentro da loja procurando por uma raquete de tênis.

ELE VAI DIZER: “VOCÊ NÃO ENTENDEU? EU ESTOU PROCURANDO UMA RAQUETE E NÃO UMA CALÇA”. RSRRS.

Esse não foi o melhor exemplo de todos, mas acho que você entendeu meu ponto.

Com esse tipo de consultoria você poderá criar **12 CAMPANHAS** para o seu cliente, e isso permite que você feche contratos de **12 MESES.**

Os empresários ficam contentes em ter um planejamento anual e saber exatamente o que irá acontecer mês após mês. Essa é uma tremenda vantagem para o consultor.

É muito comum consultores perderem contratos, pois os clientes ficam **“PERDIDOS”** acerca do que está sendo feito ou o que será feito no futuro.

Mais uma vez, a diferença entre um consultor “comum” e um ESPECIALISTA EM VENDAS ONLINE ESTÁ NO CONHECIMENTO AVANÇADO e PROCESSOS bem desenhados.

Não adianta você saber muito e não ter organização ou um modelo para seguir.

É como correr atrás do vento.

**VALOR SUGERIDO DA CONSULTORIA:
R\$ 5000,00 A R\$ 10.000,00**

AVISO IMPORTANTE

Agora, deixa eu te dizer algo muito importante.

TODAS AS 3 ETAPAS QUE MENCIONEI AQUI FAZEM PARTE DA MESMA CURVA DE APRENDIZADO

Você não conseguirá transformar clientes em compradores recorrentes se não tiver conseguido transformar leads em clientes na etapa anterior.

Da mesma forma, você não terá pessoas na sua lista de email para transformar em clientes se você não tiver trabalhado a etapa de aquisição com geração de tráfego.

A BOA NOTÍCIA É QUE OS ESCOPOS QUE EU TE MOSTREI AQUI SÃO MUITO EFICAZES NA GERAÇÃO DE RESULTADOS, ALÉM DE SEREM BEM ENXUTOS, OU SEJA, VOCÊ TERÁ UM OPERACIONAL MUITO PEQUENO.

Você não precisa ficar vendendo sites, fazendo mídias sociais e coisas do gênero...

Os valores sugeridos foram escolhidos por um bom motivo: é muito comum que os seus clientes consigam faturar um valor bem maior que o da consultoria, ou seja, você vai ter produzido excelentes resultados.

Isso faz com que eles queiram passar para o próximo escopo e, além de tudo, lhe indiquem para outros clientes.

QUAL DEVE SER O SEU **PRÓXIMO PASSO?**

Se você está começando do zero, respeite seu tempo de aprendizagem X resultados.

PLANO DE 12 MESES

Fechar o **PRIMEIRO** contrato de consultoria de R\$ 1.000 a R\$ 1.500 reais



1 - 3 MESES



3 - 6 MESES



Base de **5 CLIENTES** e contratos de de R\$ 2.500 a R\$ 5.000 reais

PRIMEIRO CONTRATO de R\$ 10.000



6 - 10 MESES



10 - 12 MESES



Primeiro **GRUPO DE NEGÓCIOS**

O mapa acima mostra as recomendações que dou aos meus alunos do Programa de Formação Expert em Vendas Online logo que eles começam o treinamento.

O que eu recomendo que você faça é se posicionar como um expert em vendas online. Os consultores e as agências comuns não dividem suas atividades da maneira que eu apresentei aqui.

Eu posso falar isso com muita segurança, pois também tentei trabalhar nesse modelo de “agência” e nunca consegui encontrar processos simples a serem seguidos.

Lembro que nos primeiros cursos que comprei para tentar organizar minha consultoria encontrei fluxogramas tão complexos que tudo que eu consegui foi me sentir ainda mais perdido.

Existem muitos profissionais que criam sites, gerenciam mídias sociais, compram tráfego, criam listas, fazem serviços de design, entre várias outras coisas...

Por conta disso, acabam sendo conhecidos como generalistas, ou seja, “faz tudo”, e isso é muito perigoso.

Ninguém consegue acreditar que alguém é bom em tudo, ou seja, essas empresas e profissionais que fazem tudo terão uma grande dificuldade de se posicionar em algum tipo de especialidade.

TUDO QUE VOCÊ PRECISA FAZER É SER BOM EM GERAR VENDAS ATRAVÉS DA INTERNET. PONTO.

O valor de sua consultoria é baseado no seu conhecimento, nas estratégias que você constrói, não no operacional.

Se você não quer passar a sua vida toda criando sites e fazendo todo aquele trabalho das agências louco com o prazo que está no limite, é preciso investir no seu conhecimento, em aprender novas estratégias de venda.

É assim que você vai passar a ser a pessoa que diz como a estratégia deve ser feita ao invés de ser aquele profissional que fica recebendo ordens do cliente para “mudar isso ou aquilo”.

**SE VOCÊ QUER AJUDA PARA DAR O PRÓXIMO PASSO, CONFIRA O NOSSO
PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO**



**Nele, eu e toda a minha equipe te
acompanhamos desde os primeiros passos
nessa nova jornada.**

um abraço, e vamos em frente!