
do **ZERO**
a MÚLTIPLOS
4 DÍGITOS em
2 MESES

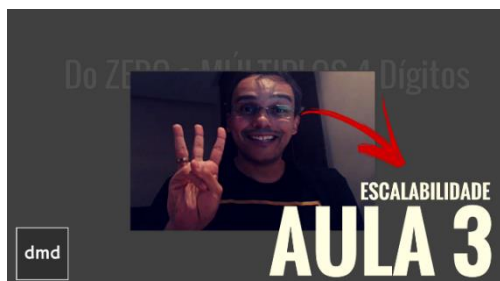
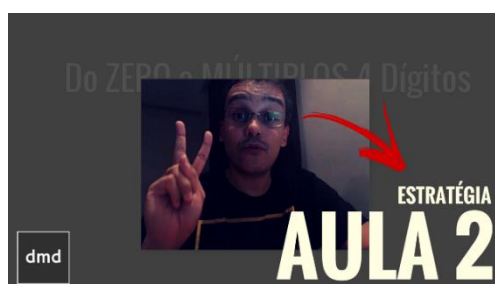
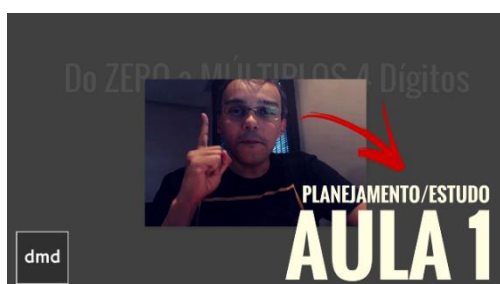
dmd

RODRIGÃO PIRES
Internet Marketing



VÍDEO AULAS

Esta versão do e-Book não conta com as vídeo aulas de adicionais sobre todos os pontos destacados desta estratégia. Se quiser assistir, basta clicar no botão para complementar o conteúdo.



QUERO SABER MAIS!

Se não conseguir no botão acima, use este link
aqui: <http://bit.ly/Video-Aulas-Ebook>

SUMÁRIO

Quem sou eu?	03
Método	12
Fases	13
Método x Fases	14
Ferramentas	17
Planejamento / Estudo	19
Estratégias	22
Escalabilidade	30
Aulas	40
Glossário	41



QUEM SOU EU?

De uma família muito conservadora, principalmente por parte de pai. Cresci com a mentalidade de que eu deveria me dedicar ao máximo aos estudos, sempre almejando um cargo público, para ter a "chance" de comprar uma casa, dar estabilidade e segurança à minha família.

Sempre segui as orientações paternas, e como a grande maioria que erra nas escolhas para o futuro, não porque estudamos, já que estudar fará parte da nossa vida INTEIRA, mas por não nos conhecermos o suficiente, e acabarmos seguindo o que os nossos pais querem de melhor para nós, lógico que baseado na experiência de vida deles.

Fiz meu pré-vestibular, passei para minha faculdade, fiz minha MBA e segui em busca do meu lugar nesse espaço surreal do mundo corporativo.

Bem, depois de onze anos me preparando, certificações, cursos, almoços e mais almoços corporativos, nada mais justo do que conseguir uma posição importante na empresa.

De fato, havia conquistado um bom cargo em uma grande empresa mineradora, e um salário de quase R\$15.000,00, que para muitos, é um sonho.

Sabe o que eu vi?





Mais 30 anos de trabalho diário, fins de semana sem família e amigos, noites mal dormidas que acabavam com minha saúde, inveja das pessoas, panelinhas de grupo de trabalho, favorecimentos de outras pessoas por serem mais "amigos", preocupação de a cada crise na empresa não ser mandado embora, só ver minha família no final da noite, chegar em casa, e meus filhos estarem dormindo, não acompanhar o crescimento deles, só viajar uma única vez por ano de férias (isso quando conseguisse conciliar as férias com a minha mulher e a escola dos filhos), etc.

Poderia ficar aqui um dia inteiro listando perdas e mais perdas.

Agora não pense que viver essa vida corporativa é só lado negativo...

Não! Nunca diria isso.

Nem todos estão preparados ou desejam empreender, abrir seu próprio negócio, criar seu legado e dar o sangue por algo próprio.

Junto com a abertura de um negócio, vem muitas responsabilidades e obrigações.

O que eu precisei fazer, é responder essas 4 questões:


O que eu ganho ficando nesse mundo corporativo?

O que eu perco ficando nesse mundo corporativo?

O que eu ganho saindo desse mundo corporativo?

O que eu perco saindo desse mundo corporativo?

Eu respondi as 4, e montei uma matriz com as respostas.



Pesou muito mais para eu abandonar de imediato essa vida que estava levando.

Mesmo ganhando um ótimo salário, não estava satisfeito, e realizado com a história de vida que estava construindo.

Tinha casa, carros e outros bens materiais. Mas havia descoberto muitas coisas sobre mim, então era impossível eu continuar na mesma rotina e me enganar mais por muito tempo. Mesmo conquistando bens materiais e tendo realizado os sonhos dos meus pais, não me sentia verdadeiramente feliz.

Eu precisava de alguma forma encontrar o meu propósito, a minha missão de vida.

Eu descobri!

Fiz um processo de coaching, e antes de terminar, já tinha um plano detalhado de ação para a virada da minha vida.

A primeira coisa, foi ter descoberto que trocar minha faculdade de marketing pela da ciência da computação, foi um dos meus maiores erros.


Na época, cometido por uma imposição social e familiar, já que trabalhava com informática e naquela época, profissionais dessa área tinham mais *chances* no mercado.

Pois bem... me formei em ciência da computação, e fiz uma certificação de R\$18.000 para conseguir me posicionar mais rápido.

Pois é... o mundo é cruel. Depois de um investimento de mais de R\$60.000 na faculdade, R\$21.000 em um MBA, e R\$18.000 em uma certificação, meu salário não passava de R\$3.000,00.

Isso é justo?





Olha que nem citei os cursos de curto espaço de tempo e valores menores que fazemos ao longo da vida para estarmos *mais* preparados.

Só após quase 10 anos de trabalho, puxa-saquismo, menino bom político, consegui chegar ao meu salário de na casa do R\$10.000.

Mas e aí?!

Como você já sabe, eu ABANDONEI!

Mas não pense que não tive bons momentos. Muito pelo contrário... eu tive ótimos momentos e aprendi MUITO.

Foram justamente esses momentos que me deram coragem de tomar a grande decisão de retomar o controle da minha vida.

Voltei aos meus estudos em marketing, abri uma empresa com foco em estratégias de marketing e vendas para negócios usando o poder da internet.

Entre tomar a decisão, e o negócio acontecer, foi 1 ano de muito estudo e trabalho.

Não pense que foi fácil... eu precisei descer meu padrão de consumo, minha esposa e eu, trabalhamos dias e dias virados.

Mas sabe o que nos motivou a continuar?

O LEGADO QUE ESTAMOS CONSTRUINDO.

Não estava mais trabalhando para encher os bolsos dos Gerentes, Diretores, Acionistas e donos das empresas.

Estava construindo uma história para contar para meus filhos e netos, impactando pessoas e em consequência, conquistando os MEUS próprios resultados.

A partir dali, me dei de presente poder aproveitar a minha vida como eu bem entendesse. E não apenas como meus "chefes" queriam.

Esperar 65 anos para viajar e aproveitar a vida!?!?

A vida é minha! Eu mereço vivê-la a partir de agora.

E neste exato momento, você também pode escolher começar aproveitar, ou deixar como está.

Esse e-book é seu start nesse mundo pouco conhecido.



Mas para essa mudança, depende de **VOCÊ** querer fazer acontecer!!

MÉTODO

Em que consiste este método?

Ele foi desenvolvido levando em consideração 3 pilares:

- ✓ Planejamento/Estudo
- ✓ Estratégia
- ✓ Escalabilidade

Dentro desses 3 pilares, temos uma ou mais fases, divididos por marcos.

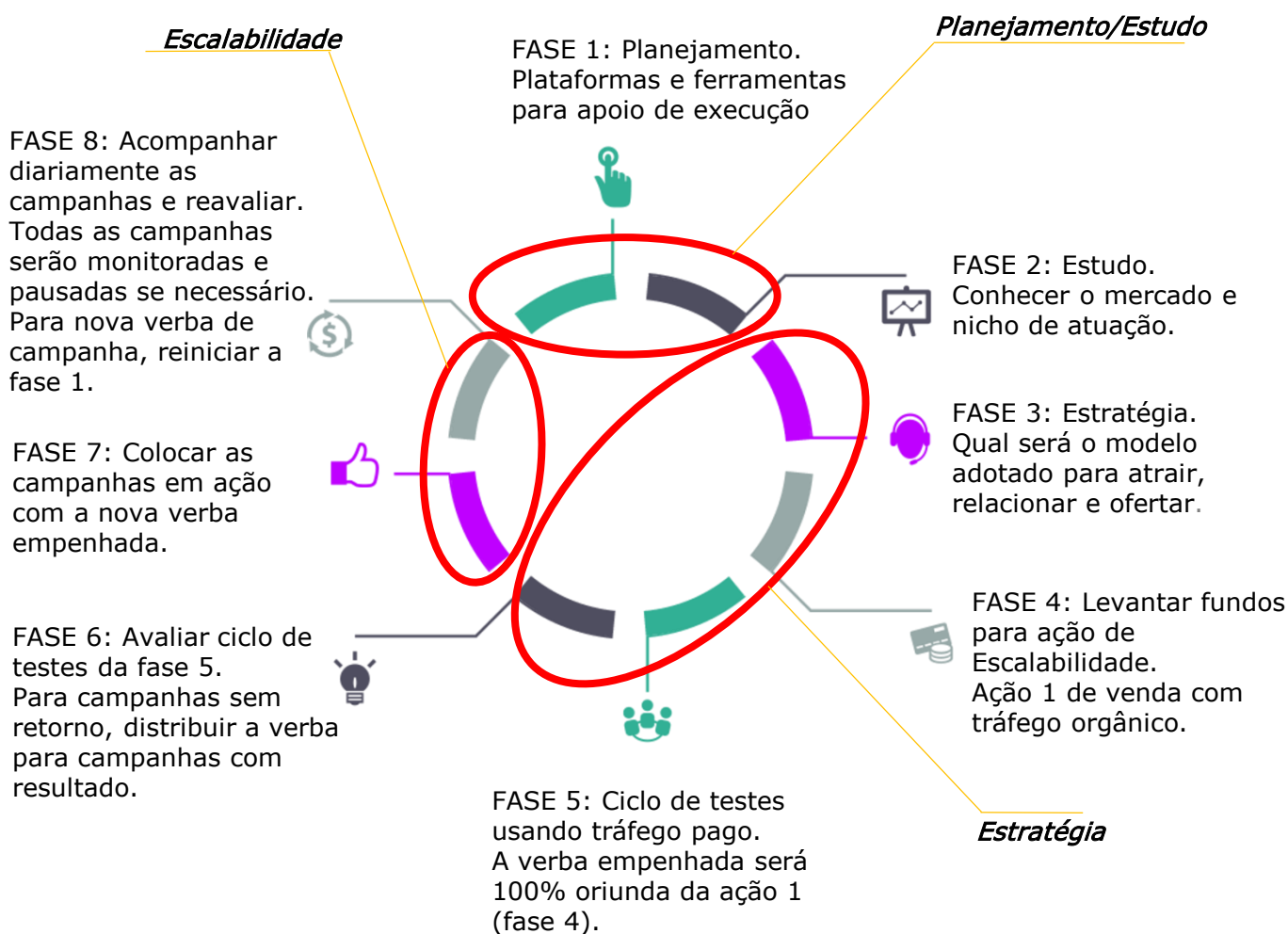
Consequentemente, de forma a estruturarmos todos os marcos, decidi dividir as fases em passos.

Vamos agora aos detalhes do método...

Se você não conhece esse *mundo*, seja bem-vindo!



FASES DO MÉTODO




MÉTODO X FASES

O método está dividido em passos. Não siga para o passo seguinte, sem antes executar o passo antecessor.

É importante você saber que, qualquer passo não executado, invalida todo o método.

Existem técnicas, estratégias e teorias por trás desse método, que não foram explicados por não ser o momento. Então, é importante que cada passo seja executado da forma que está sendo colocado.

Se você se sente seguro, ou conhece a estratégia que está por trás, fica a seu critério seguir de acordo ou não. Mas entenda que, qualquer ação diferente da colocada nos passos, é de sua responsabilidade saber conduzi-las em paralelo com o método.



O método não é uma fórmula mágica. Como todo método/fórmula, são baseados nas experiências do criador.

Todos os passos foram executados, testados e obtiveram êxito com pessoas diferentes.

Esse método, não se aplica a todo mundo por envolver "alguns" aspectos importantes.

São eles: saber escrever, tempo para execução, vontade de botar em ação e **CORAGEM!**

Como trata-se de um método, e não uma base de conhecimento como o curso **LeadLovers**

Descomplicado que ensina como vender através de relacionamento por funil de e-mails te dá, você pode não entender o que tem por trás de cada passo, mas os resultados são garantidos se executados exatamente como colocados.

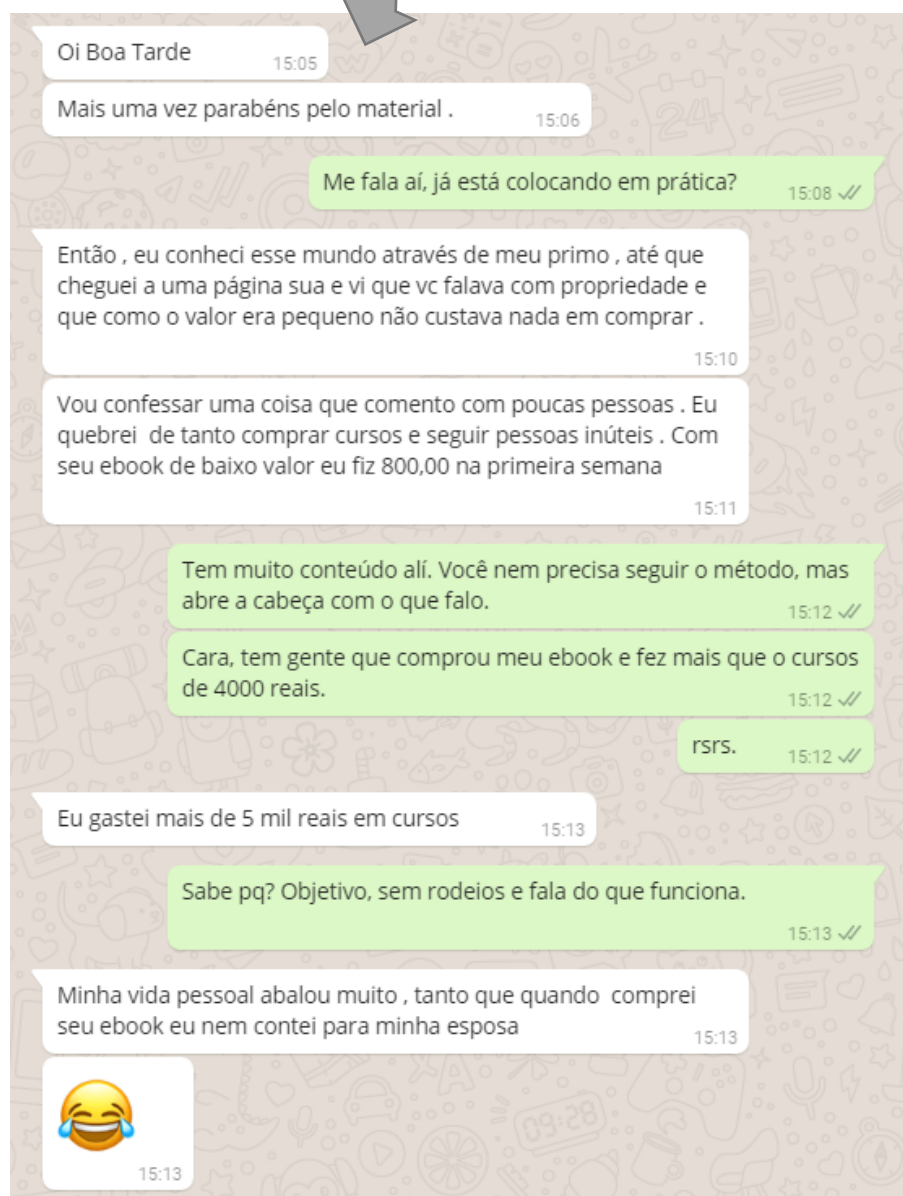
Sugiro que você siga os estudos entre a leitura do e-book e os vídeos.

Cada pilar abordado tem um ou mais vídeos para suportar a leitura. Como são termos e detalhes que talvez você não domine, comece pela leitura INTEIRA do pilar, após, se você comprou acesso as vídeos-aulas, vá até o(s) vídeo(s) que é(são) referente(s) aquele pilar.

Essa é a forma que recomendo para você absorver da melhor forma a quantidade de conteúdos disponibilizados neste e-book.



DEPOIMENTO



ATENÇÃO

NÃO trata-se de uma fórmula mágica e NÃO espere ganhar dinheiro fácil.

Esse método foi criado por mim baseado nas minhas experiências e resultados pessoais.

Portanto... fica a seu critério seguir e aplicar.



FERRAMENTAS

Vamos precisar de algumas ferramentas.

Principalmente, por estarmos totalmente focados em internet marketing.

As ferramentas que serão indicadas, são gratuitas, e todas oferecem um poder de automação incrível (no final do e-book vou indicar uma ferramenta que considero o melhor custo benefício do mercado e mais completa).

Nesse método, vou focar somente nas ferramentas gratuitas, já que na época, quando criei esse método, não dispunha de verba para ferramentas.

Se você dispõe de ferramentas pagas, ótimo, você estará apto a usá-las. Só esteja atento que adequar as suas ferramentas ao método, é responsabilidade sua!

Todas as plataformas estão com seus respectivos links para você se cadastrar **AGORA**. Clique, e se cadastre.



hotmart

Plataforma
Infoproduto
(Hotmart ou
Eduzz)



Ferramenta
Automação
E-mail
Marketing
(E-Goi)



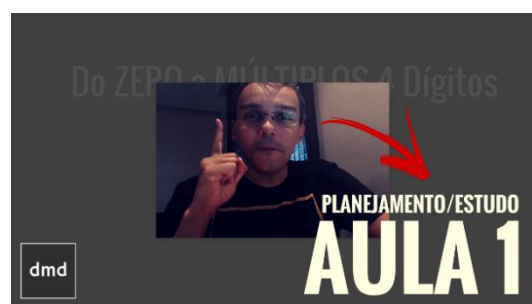
Facebook
(Grupo ou
ADS)




PLANEJAMENTO ESTUDO

PLANEJAMENTO / ESTUDO

- 1- Escolha um mercado e nicho para começar (preferencialmente que você seja o case ou conheça bem esse público)
- 2- Escolha uma plataforma que trabalhe com sistema de afiliação ([Hotmart](#) ou [Eduzz](#)).
- 3- Procure (e-book, vídeo aulas, curso, palestras, eventos, produtos, congressos, etc) um produto com ticket máximo de 97,00 (comissão de 40% a 60%) no seu mercado e nicho com os seguintes critérios:
 - a- [Hotmart](#), o produto não pode estar com mais de 90° e menos de 20°. [Eduzz](#), o produto não pode estar entre os mais vendidos e/ou entre os mais novos.





b- O produto precisa ter página de vendas (própria) bem avaliada. O Hotmart é bom para isso, pois tem uma avaliação de páginas de vendas (não é garantia, mas ajuda você se não entende). A página de venda precisa ser um bom VSL (modelo com vídeo em formato de texto e imagens), ou no estilo landing page com quebras de objeções, depoimentos e bônus.

c- O produto não pode ter mais de 1% de avaliações negativas (veja reputação do produto).

d- Verifique se o produtor trabalha com hotlead ([Hotmart](#)) ou funil infinito ([Eduzz](#)). Esse passo não é mandatório!

e- Dê preferência para produtores que disponibilizam materiais para afiliados: Imagem anúncio, conteúdos de relacionamento, estudo da persona, recompensa, mapa de empatia, copy de e-mails, páginas e copy de anúncio, grupo de face, etc. Esse passo não é mandatório.

ESTRATÉGIA



ESTRATÉGIA

4- Use uma ferramenta (gratuita ou paga) de sua preferência para criação de uma página de captura e página de obrigado. Seja íntegro e não faça falsas promessas. Evite o exagero! Essa é página que vai afastar os curiosos e atrair os potenciais compradores para seu funil de vendas. O único ponto importante aqui é, que essa ferramenta de sua preferência para criação da página de captura, permita colocar o form ou um formulário da ferramenta de e-mail que você vai usar (minha sugestão: [e-Goi](#))



ESTRATÉGIA

- Isca Digital x Recompensa

A criação de alguma “isca” para atrair o comprador é uma estratégia muito comum. Você pode entregar um e-book, uma aula, um mini curso, etc. Se você não souber como criar esta isca para atrair um cadastro, você pode solicitar o produtor ou procurar na internet um material e organizar para fazer a entrega. Lembre-se: esta “isca” deve ter ligação com o produto que você está vendendo!

5- Após ter usa “isca”, crie uma página de captura com uma mensagem simples para quem se cadastrar na sua página de captura, o que ela vai receber por e-mail (foque na **solução** e não no que será entregue em “si”)



ESTRATÉGIA

Esta página, não é para ser grande, apenas deve ter um título forte e chamativo, uma descrição dos problemas que serão resolvidos na “isca” que você vai entregar e o formulário da sua ferramenta de e-mail.

Após o cadastro do lead, você deve configurar na ferramenta de e-mails, uma página subsequente.


Essa página pode ser:

- A página de vendas do produto que você está vendendo
- Uma página sua de vendas própria
- Uma página de próximos passos orientando o lead o que fazer (abrir e-mail, clicar no botão, etc.)

Nesta página de obrigado (própria ou do produto que você está provendo), você deve colocar um pixel do facebook para montar um público segmentado. Se não faz ideia do que falei, pesquise no Youtube “como criar um pixel facebook”. Tem vários vídeos de tutorial.

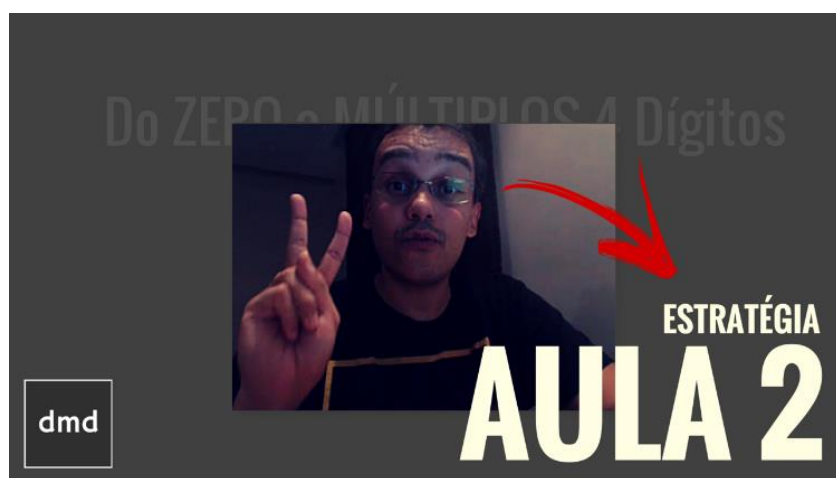
Esse passo é OBRIGATÓRIO para a escalabilidade no futuro!!!!


6- Crie sua sequência de e-mails usando a plataforma [E-Goi](#) (até 500 leads gratuito) que será integrado com sua página de captura. Você precisa de 4 a 6 e-mails persuasivos para vender (funil de vendas), sendo o primeiro disparado com 15 minutos com a sua recompensa. Os e-mails precisam estar em um intervalo de no máximo 2 dia. Os dois primeiros, com foco na venda, em um intervalo máximo de 1 dia, após o seu lead baixar a recompensa. Use os e-mails do produtor, se disponível.



Os e-mails de venda deverão apontar para página de vendas do produto promovido (própria ou do produto que você está promovendo).

Como falei, se possível, crie sua própria página vendas, assim, você tem controle de tudo que está acontecendo, inclusive, ter um pixel nesta página para outro público segmentado (você vai me agradecer no futuro!).





7- Com mercado/nicho escolhido, página de captura criada, página pós cadastro (obrigado ou já a página de vendas), e-mail marketing configurado (preparados para envio dos e-mails) e TESTADO, procure 10 grupos de facebook com os seguintes critérios:

a- Com mais de 100 membros dentro da sua persona (seu potencial comprador).

b- Um dos últimos 3 posts do grupo precisam ter no mínimo 10 curtidas.


c- O grupo precisa ter postagens nos últimos 3 dias.

Não adianta fazer spam!! O grupo precisa ter engajamento. Se o grupo tem não movimentação, esqueça ele. Sua postagem não vai atingir ninguém. Ou pior, ter o efeito negativo, ninguém se interessar. Essa estratégia é aplicada a grupos de whatsapp também.

8- Escreva 2 textos altamente persuasivos com algum tipo de conteúdo de valor em um espaço de tempo com 1 dia entre cada um. Esse post pode ser um vídeo, foto ou texto que entregue valor verdadeiramente para as pessoas. Não importa o conteúdo, desde que seja dentro do contexto do produto que você vai divulgar e cause uma transformação imediata na sua persona que está lendo.

9- Após escrever o primeiro post em 10 grupos, fique atento para responder, interagir de imediato com quem comentar. (**IMPORTANTE!**)

10- Passadas 24h, continue interagindo no primeiro post em todos os grupos e crie o segundo post.




Esse segundo post precisa ter uma dor muito clara da persona, e a solução precisa ter ligação com a recompensa que você vai prometer (ponte).


MAS NÃO REVELE A PÁGINA DE CAPTURA AINDA!
Apenas interaja.

Se alguém der brecha, apenas avise que você vai postar algo que pode fazer a diferença (antecipação e curiosidade), mas que você vai pedir autorização, e somente quem estiver no grupo vai ter acesso (exclusividade).

11- Passadas 48h do primeiro post, ou 24h do segundo, APENAS para os grupos que interagiram com algum post seu, faça um post persuasivo prometendo alguma coisa (recompensa) e responda TODAS as pessoas nos posts criados apenas com conteúdo pedindo para irem lá na postagem e comentar.



*"TOQUE NA DOR DE ALGUMA
FORMA. SEU CONTEÚDO,
SEMPRE, DEVE TER UMA
SOLUÇÃO PALIATIVA OU QUE
RESOLVA PARTE DO
PROBLEMA DO CLIENTE."*






Nesse post abuse da curiosidade!

A ideia deste último post é gerar **COMENTÁRIOS** do tipo: “eu quero”, “como faz”, “onde tem”, “como faço”, “me ajuda”, etc.

Quanto mais comentarem, mas seu post será visualizado pelos integrantes do grupo. E quando mais interagirem, mas pessoas vão se interessar. Todos os comentários devem ser respondidos com você com o link para sua página de captura.

12- Interaja com todos, em todos os posts. Pode rolar alguns inbox em paralelo. Seja **MUITO** prestativo.



Não se preocupe na quantidade. Nosso foco é fazer de 5 a 10 vendas organicamente (sem investir um centavo). Caso não bata a meta na primeira rodada, você deve repetir. Existem MUITOS grupos no face e whatsapp carentes e loucos por soluções para as dores deles.

Pelas minhas experiências e testes, seguido os passos com 10 grupos interagindo dentro dos critérios definidos, cada rodada vai gerar de 40 a 70 leads. Talvez mais, talvez menos. Depende do nicho e interação dos grupos.

Acompanhe na ferramenta de e-mail marketing todo o processo (abertura e cliques dos e-mails) para se certificar que tudo está ok. Vendido 5 produtos, atingimos a primeira meta, e teremos para investir mais ou menos R\$250. Será com essa verba que iremos criar nossos anúncios para escalar.

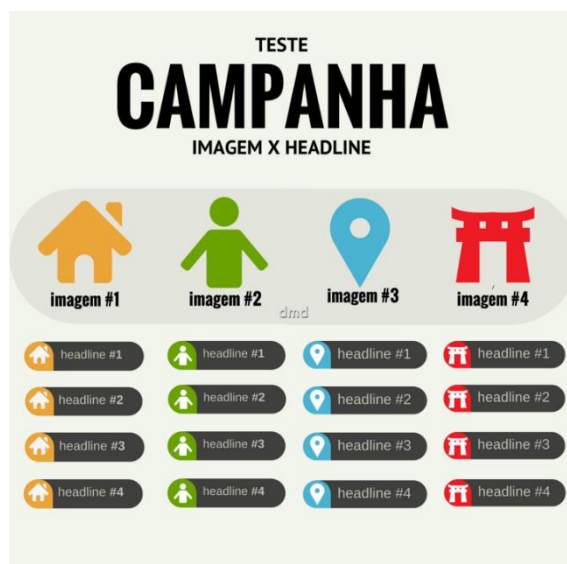
ESCALABILIDADE



ESCALABILIDADE

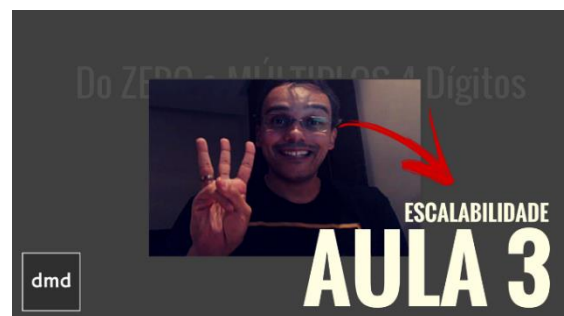
13- Quando atingir 100 leads cadastrados, pode ser menos dependendo do público, acesse seu facebook, vá no público criado baseado no tráfego da sua página de pós cadastro (pixel. Lembra?!), e crie um público semelhante de 1M de pessoas. Semelhante = Look a Like (veja no youtube como fazer).

14- Você vai criar 4 headlines e 4 imagens para usar nos anúncios, cruzando-os. Vão ficar da seguinte maneira:



Serão 16 anúncios (usando o público semelhante de 1M gerado através do pixel) diários rodando ao custo de R\$2 durante 4 dias. Totalizando um investimento de R\$128 da nossa verba total.

Os anúncios devem ser feito por tráfego, e o mais native possível. Não venda nada! Ainda.




A estratégia é a mesma do grupo. Algo simples, que conecte, atraia para a landing page, e desperte interesse por aquele valor (solução que você vai entregar na “isca”).

Você não deve vender de cara!

Mas você tem em suas mãos o e-mail do lead (funil de vendas), e a possibilidade de fazer um remarketing (Face Ads e Google Ads) usando escassez e urgência.

Cuide para que esteja nas políticas do face sua página de captura.

Após 4 dias, faça uma análise e veja quais são os dois anúncios que estão com menor CPC.




Não estranhe se não tiver vendas. Neste caso, estamos buscando o anúncio campeão e analisarmos o ROI final.

Os demais anúncios, pause.

P.S.: Se tiver um anúncio que se destaque muito, deixe somente um rodando com o budget restante (R\$122) que teriam com 2 anúncios rodando (R\$61 + R\$61).

17- Em 16 dias de anúncio (4 dias testando copy/criativo e 12 dias após escalar) é esperado em um cenário razoável, aproximadamente 200 leads, e de 5 a 6 vendas.

Se seus números não baterem, calma!!! Você está entrando no jogo. Faz parte.



Neste cenário, não tiramos um centavo do bolso para anunciar e montar um público semelhante (que pode valer ouro para você), já podemos ter um ROI positivo (baseado nos números das suas conversões), e 195 potenciais leads para converter em vendas no funil ainda, fazer um remarketing agressivo ou até usar a estratégia do downsell com disparo de um e-mail com um produto de ticket menor.

Retorno 100% financeiro e estratégico!

Você enxerga isso?

Rodrigão, você falou múltiplos 4 dígitos em 2 meses!

Sei que você não se deu por satisfeito com tudo que revelei, e eu gosto disso, pois mostra que você que ir mais longe...

Então, é lógico... vou te dar o prometido. Mas a resposta está toda aí em cima.

Inclusive, essa resposta, os *sabidos* vendem através de vários cursos caríssimos.

Mas vamos lá... pensa comigo:

Nosso objetivo de 4 dígitos em 2 meses é fazer de 40 a 50 vendas de um produto de R\$97 com uma comissão média de R\$49.

Já sabemos que em um cenário pessimista (sempre pense nele), temos uma conversão de 3% a 5% em um ticket baixo.

Quanto eu preciso investir para chegar a R\$2000 (equivalente a 40 a 50 vendas) em 60 dias?



Parece muito não?!

R\$2000 divididos por 60 dias = R\$34.

40 vendas divididos por 60 dias = 0,7 (menos de uma venda por dia!).

Olha como muda a visão da coisa: uma meta clara e perfeitamente alcançável.

É um diferencial você entender isso. Quando a meta é grande, e a longo prazo, divida. Crie pequenas metas. Simples assim.

CENÁRIO:

Comissão = 49,00

Taxa de conversão = 4%

CPL = 1,20

LPV = 25

CPV = $1,20 \times 25 = 30,00$

RESULTADO:

Investimento anúncio = 60,00

Leads = 50 (sobram 48 para traba

Vendas = 2

Retorno bruto = 98,00

ROI = $0,63 \times 100 = 63\%$

LPV = Lead por Venda
Venda

CPL = Custo por Lead

CPV = Custo por

Lucro de R\$38, e nossa meta diária está cumprida com folga.

Sendo que você ainda vai tem 48 **POTENCIAIS CLIENTES** para comprarem de você!


Entende agora como é *fácil* ganhar dinheiro em um negócio usando a internet?

Lógico que esse cenário pode variar e MUITO.

Lembre-se, você está se relacionamento com a lista. Então certamente você vai vender mais, e sua meta do dia e custo dos anúncios vão cair. Seus anúncios devem continuar sendo otimizados. Para então, seu CPV, LPV, CPL e ROI melhorarem.

Percebe o valor que você ainda pode extrair dessa lista?





Hoje com pouco mais de R\$50 para bater sua meta diária, amanhã R\$30... R\$20... R\$10...

É um looping que começa torto, mas com tempo será perfeito e automático. E no final dessa meta/campanha, você terá potenciais clientes para promover outras iniciativas (venda).

Agora faz sentido para você porque montamos aquela lista lá no início, e fizemos um público semelhante para os anúncios?

Encurtamos MUITO o tempo e custo para alcançarmos resultados positivos.

Entende porque menos de 10% das pessoas que trabalham nesse mercado ganham dinheiro?

Acabando a verba, e caso não queira empenhar seu dinheiro (lembra que conseguimos pelos grupos?), refaça o processo todo para levantar mais verba com risco **NULO**.



*"O OPOSTO DO SUCESSO
NÃO É FRACASSO.
É DESISTIR!"*

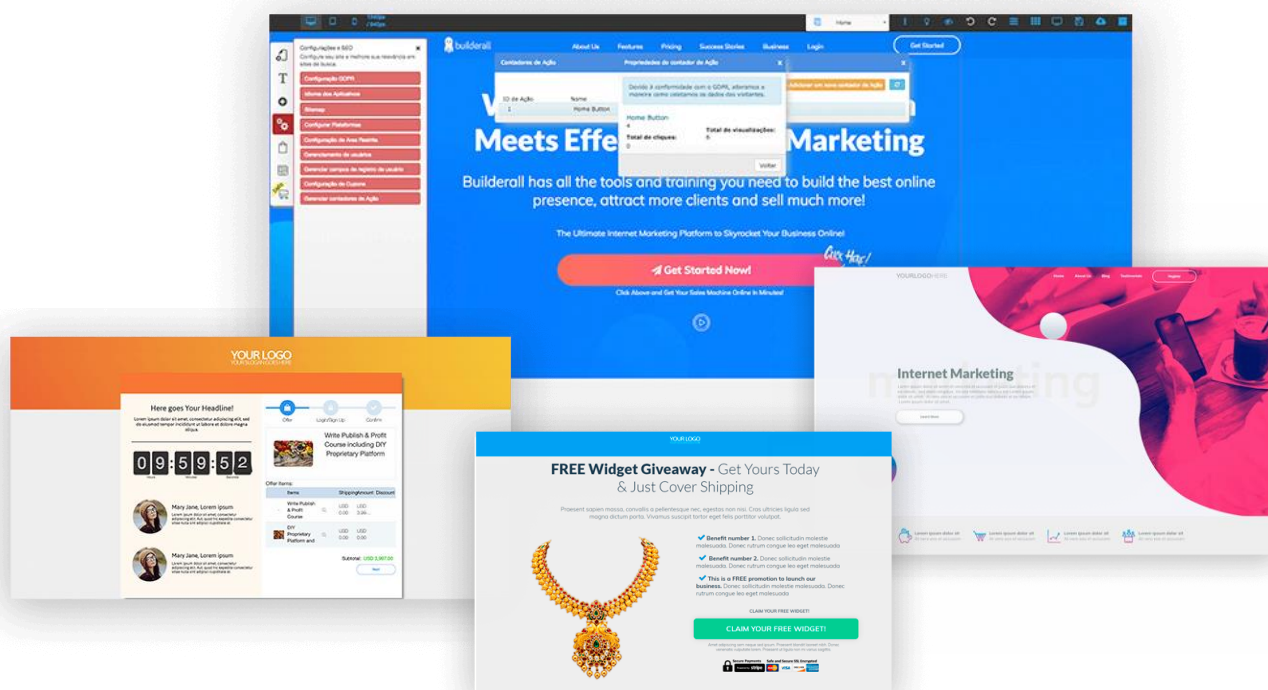
Toda estratégia foi montada para um risco baixo, e valores de iniciação para quem nunca trabalhou como afiliado ou não consegue um resultado significativo e recorrente.

No futuro, quando você dispor de uma verba maior, trabalhe com o Facebook ADS usando campanhas por conversão! Você vai ver cada vez mais, seu CPA ser diminuir porque o Facebook está trabalhando a seu favor.

Se fez sentido para você, compartilhe o conhecimento. Eu dediquei tempo, testes e esse conhecimento não deve ficar *guardado* com você.

Todos devem ter a chance de *sair da Matrix*!

A Melhor Ferramenta Custo Benefício do Mercado



Essa plataforma é do tipo All in One. Esse tipo de formato é muito comum no mundo todo, mas aqui no Brasil, poucas tem essa visão: **entregar MUITO cobrando pouco**. Eu uso esta plataforma tem quase 2 anos, e tenho vários projetos nela com excelentes resultados.

Tem vários pontos que esta plataforma me chama atenção, e quero que você fique com ela no seu radar a partir de agora. Considero uma plataforma perfeita para iniciantes. Vou destacar 3 pontos para você agora apenas do plano básico.

- **Extremamente fácil** de criar páginas
- Tem **EXCELENTE**s templates prontos (logo só precisa mudar texto e pequenos ajustes)
- O custo é bem baixo pelo o que ela entrega.

Tem várias outras coisas que poderia falar, mas para você, neste exato momento, criar uma página de qualidade, rapidamente, com facilidade e ter ao mesmo tempo ferramentas complementares, sem dúvida, é a direção que você deve tomar se quer resultados rápidos.

Esta plataforma conta com 3 planos por mês:

1. **Básico - R\$29,90:** Criação de páginas profissionais com hospedagem de domínio próprio (você pode usar seu próprio domínio).
2. **Profissional de Marketing R\$97 (recomendo):** Além da criação de páginas profissionais e hospedagem usando domínio próprio, você tem acesso a uma ENORMIDADE de ferramentas que vão te apoiar em tudo que você precisa para ter resultados. A maior delas que destaco, é o e-mail marketing com auto-responder com leads **ELIMITADOS!**
3. **Negócios Digitais R\$149,90:** Esse plano indico para quem quer ganhar dinheiro como afiliado fazendo indicações. Na minha visão, esse plano só é interessante para você, se você já tem resultados na internet e quer escalar.

Como falei, você pode começar usando plataformas de criação de páginas gratuitas e o auto-responder e-Goi (versão gratuita). Quando atingir seu objetivo, assine uma plataforma para acelerar seus resultados e escalar. Essa plataforma que indico, elimina **TODAS** as outras plataformas. Você só precisa dela (plano profissional marketing), mas é focada para quem quer **criar um negócio de verdade** e busca **resultados rápidos** focando na venda.

Se você quiser saber tudo sobre ela, clica no botão abaixo e conheça a plataforma. Leia todos os detalhes.

QUERO SABER MAIS!

Se não conseguir pelo botão, acesse este link aqui: <http://bit.ly/Ferramenta-Marketing>

Lembre-se: a perfeição é alcançada na exaustão.

Todos os pontos citados neste e-book são práticos e que deram resultados para muitos empreendedores que conhecem esta estratégia e a mim.

Agradeço que esse e-book possa estar ajudando tantas pessoas por um valor mínimo. Preço menor que uma pizza! Se você vender apenas UM produto, certeza que você paga tudo que aprendeu aqui!

Sei que foram muitos aspectos revelados, muitos detalhes e novidades que não foram aprofundados. Mas você precisa entender, que agora, você só precisa de um passo a passo que faça você GANHAR DINHEIRO. Você não precisa dominar tudo de marketing digital neste exato momento. Isso você pode deixar para um próximo passo. Quem sabe num futuro próximo não libere alguns dos meus cursos para você se aprofundar e se tornar especialista e aumentar seus resultados?!

Te desejo sucesso! E agora FAÇA ACONTECER!!!

Forte abraço.

Rodrigão Pires

dmd - Descomplicando Marketing Digital

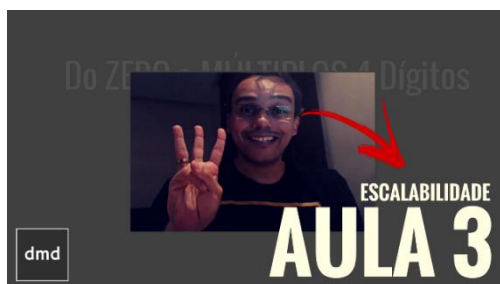
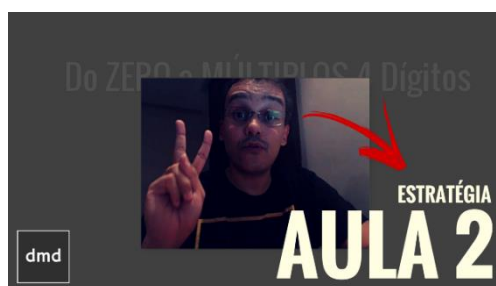
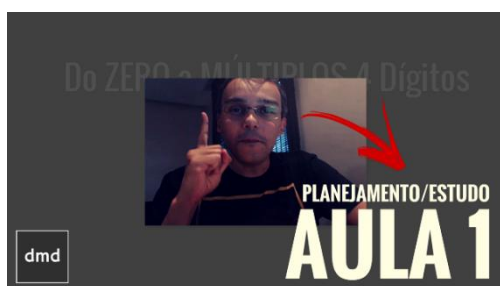
Grupo meu exclusivo com mais estratégias para discussão:

<https://www.facebook.com/groups/dmders/>

dmd

VÍDEO AULAS

Esta versão do e-Book não conta com as vídeo aulas de adicionais sobre todos os pontos destacados desta estratégia. Se quiser assistir, basta clicar no botão para complementar o conteúdo.



QUERO SABER MAIS!



GLOSSÁRIO

Afiliado - Autor responsável pelas vendas daquele produtor. Podemos associar ao trabalho de um representante do mundo físico.

Automação - Ato de fazer com que as ações manuais sejam executadas de forma automática.

Botão de compra com delay - Botão que não fica disponível. Somente após algum tempo pré-determinado, é apresentado.

Budget - Verba destinada às ações de marketing.

Conversão - Ação de converter uma pessoa em lead. Ou ação de converter um lead em cliente.

Copy de anúncio - Técnica usada para escrita de anúncios persuasivos.

Copy de e-mails - Técnica usada para escrita de e-mails persuasivos.

CPL - Custo Por Lead. É quanto o seu lead custa baseado no seu investimento.


CPV - Custo Por Venda. É quanto você precisa investir para uma venda acontecer.

CPA – Custo por Ação (ou custo por venda)

dmd com LeadLovers - curso avançado de automação de marketing com foco em vendas pela internet de produtos físicos ou digitais.

Downsell - Uma nova oferta do mesmo produto, ou produto similar, de valor menor afim de concretizar a venda do upsell recusada.

Eduzz - Plataforma de vendas para produtos digitais e físicos



e-goi - Ferramenta de automação de e-mails.

E-mail marketing - Processo de relacionamento com potencial cliente através de e-mails.

Escalabilidade - Capacidade de vender um produto ou serviço para um número crescente de usuários sem aumentar o custo da operação. No marketing digital, quando temos um retorno sobre uma pequena escala (investimento), aumentamos o alcance com investimentos maiores, e impactamos mais pessoas, potencializando os resultados.

Funil - Termo usado no marketing para ilustrar o processo de relacionamento com o cliente.

Funil de vendas - Termo usado no marketing para ilustrar o processo de vendas.


Funil infinito - Funcionalidade da plataforma Eduzz exclusivo para vendedores. Essa funcionalidade garante que o afiliado não perca as comissões no futuro, quando houver cadastro de uma pessoa no funil do vendedor através dele.

Graus (Hotmart) - funcionalidade que mostra o quanto esse produto é vendido. Vai até 150°. Quanto maior, mais vendido.

Headline - Título usado nas páginas e anúncios para chamar atenção.

Hotlead - Funcionalidade da plataforma Hotmart exclusivo para vendedores. Essa funcionalidade garante que o afiliado não perca as comissões no futuro, quando houver cadastro de uma pessoa no funil do vendedor através dele.

Hotmart - Plataforma de vendas para produtos digitais e físicos



Landing page - Página de "pouso". Qualquer página na web que pessoas são direcionadas.

LeadLovers - Ferramenta de automação de ações de marketing.

Leads - é um termo usado no marketing para descrever o registro de cadastro de pessoas e empresas interessadas em um determinado produto ou serviço.

Look a Like - Público parecido criado no facebook baseado em um grupo segmentado.

LPV - Lead Por Venda. É quantos leads você precisa para fazer uma venda.

Mapa de empatia - ferramenta visual para descrever o perfil de uma pessoa ou de um grupo de pessoas.

Página de captura - Página para marcar e/ou capturar contatos do seu potencial cliente.


Página de redirecionamento com timing - Página com tempo pré-determinado para redirecionar para outra página. Após estourado o tempo, automaticamente uma página de destino configurada é carregada.

Página de vendas - Página destinada à venda de um produto ou serviço.

Persona - Personalidade criada para representar fielmente o seu cliente perfeito.

Pixel - Nome técnico para determinar um código interno que identifica as pessoas quando são marcadas. Esse código roda de forma não visível pelos usuários.

Produtor - Autor responsável por aquele produto ou serviço.



Público segmentado - Um público final separado por alguma condição.

Público semelhante de 1M - Público de 1 milhão de pessoas parecidas criado automaticamente no facebook baseado em um público segmentado.

Recompensa - Qualquer material entregue em troca de algum contato do seu potencial cliente.

Remarketing - Processo de impactar as pessoas baseado nas ações delas.

Ex: Um potencial cliente acessou sua página de conteúdo, mas não se cadastrou. Você pode usar o remarketing para impactar essa pessoa novamente, e aumentar as chances das pessoas se cadastrarem, ou você vender.

ROI - Retorno Sobre Investimento. ROI é medido baseado no quanto você teve de retorno baseado no seu investimento.

Taxa de conversão - Métrica para mensurar qualquer ação determinada (captura de leads, cadastros, vendas)


Ex: 100 pessoas chegaram a sua página de captura. Mas somente 50 se cadastraram. Neste caso, sua taxa de conversão de leads, está em 50%.

Ticket - Preço de um produto

Tráfego orgânico - Ações executadas para pessoas acessarem suas páginas de conteúdo e vendas sem investimento. Ex: Postagens nos grupos do face, blogs, vídeos youtube, fanpage, rede social pessoal, etc.

Tráfego Pago - Ações executadas para pessoas acessarem suas páginas de conteúdo e vendas com investimento.

Ex: Anúncios pagos no Facebook ads, Youtube ads, Blog patrocinados, instagram ads, portais de notícias, google, etc.



Upsell - Oferta de uma nova venda logo após uma venda concretizada.

Ex: O cliente comprou o produto "X". Logo após a compra, ele recebe um complemento com um novo produto de maior valor, ou menor valor.

VSL - Video Sales Letter. Um formato usado para apresentar um produto ou serviço através de um vídeo.