

# MÉTODO LTV

## FUNIL DE VENDAS

MATEUS DIAS

---



# AULA 1

## RESPONDA AS PERGUNTAS

**CLIQUE E RESPONDA**

# AULA 2

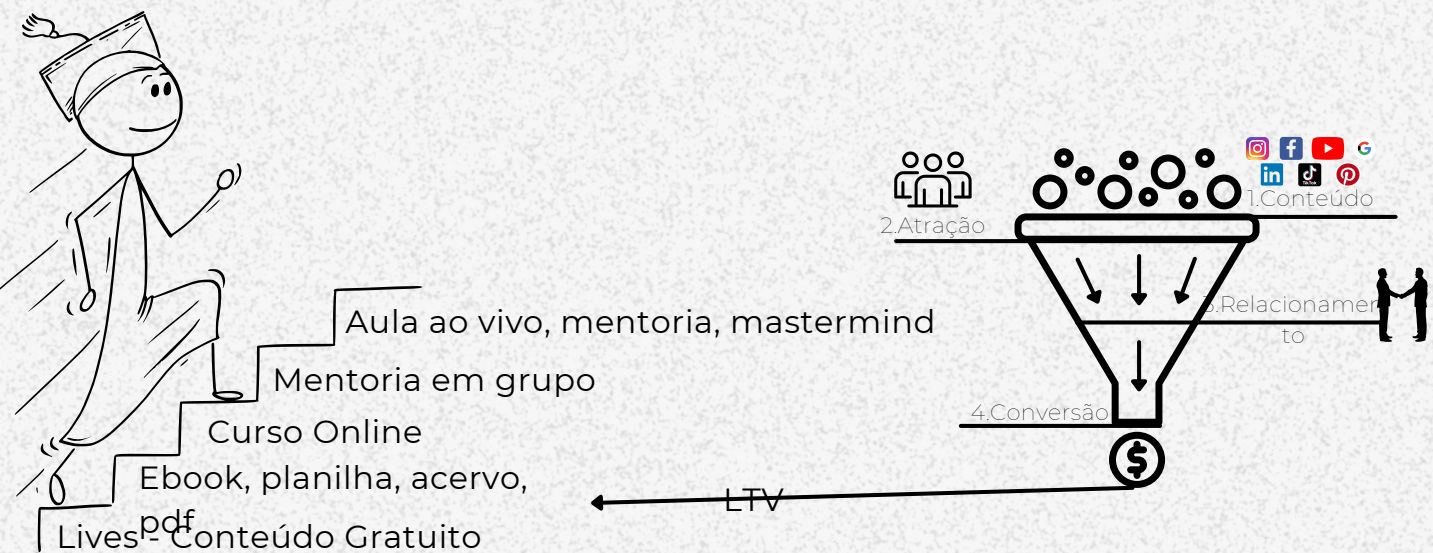
## A TRÍADE DO MARKETING ESSENCIAL

1. *Desejo Oculto*
2. *Oferta Irresistível*
3. *Avalanche de Vendas*

# AULA 3

## LTV NO MARKETING DIGITAL

Funil de Vendas ocorre desde a primeira impressão do seu cliente.

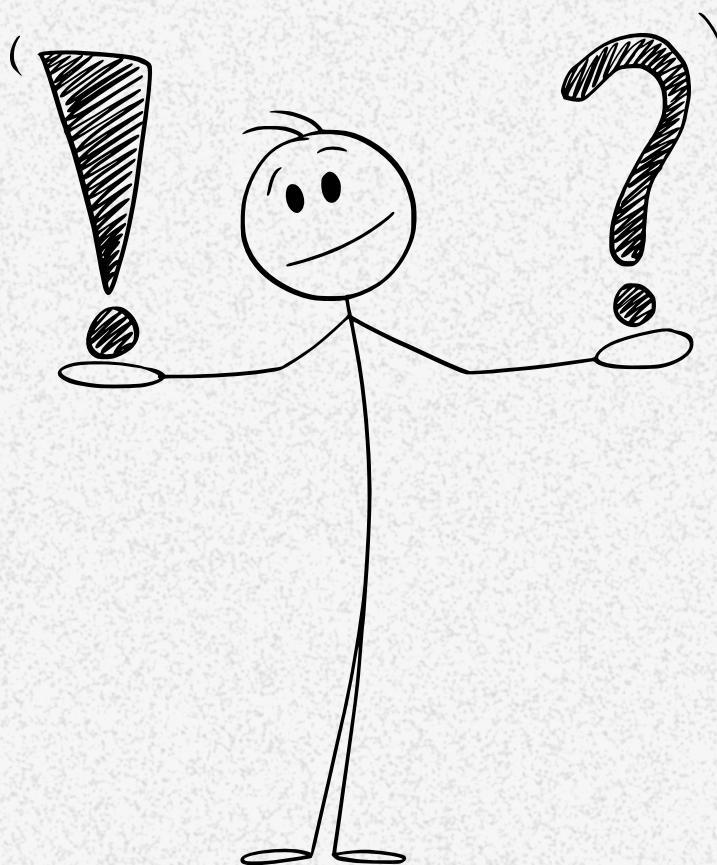


# AULA 4

## TAREFA

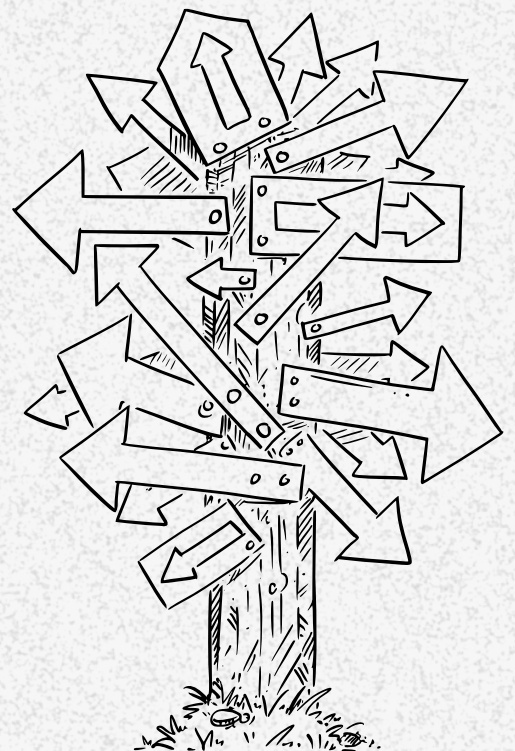
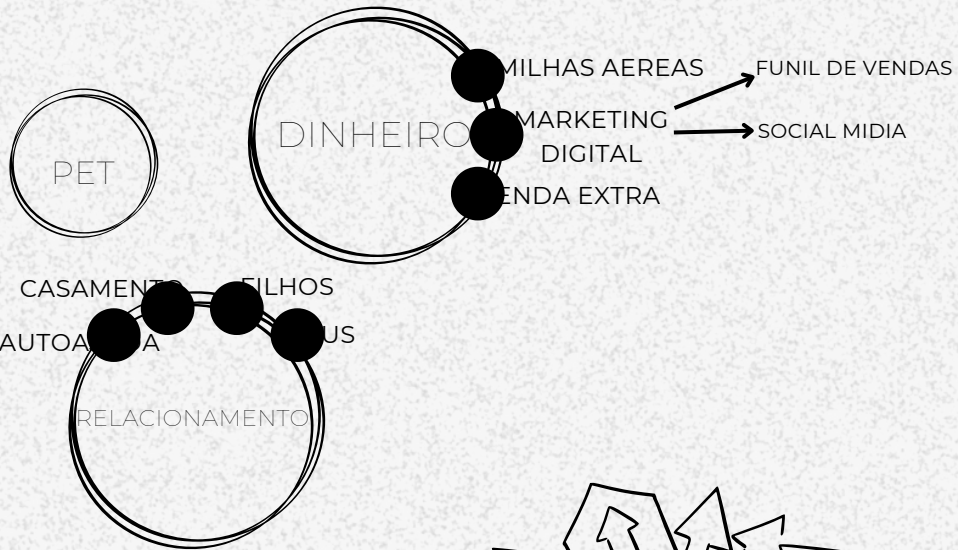
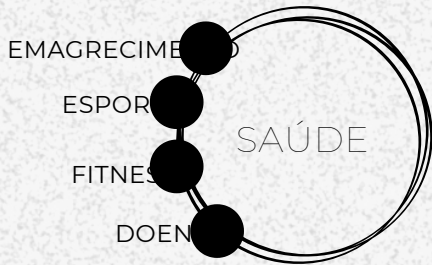
*Poste suas dúvidas e seus resultados nos grupos*

*Comente #eumecomprometo*



# AULA 5

## NICHOS

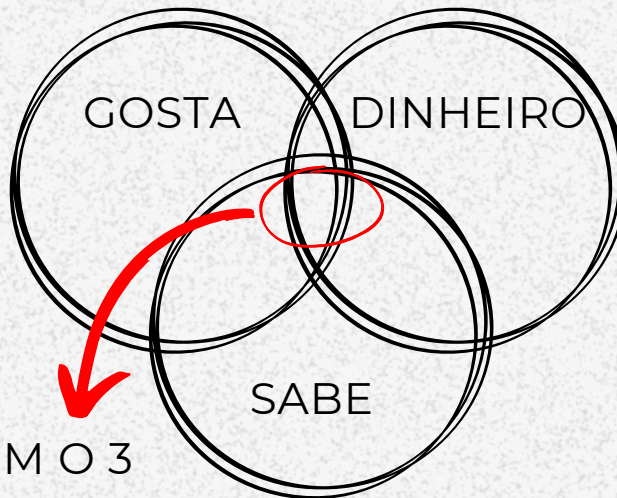
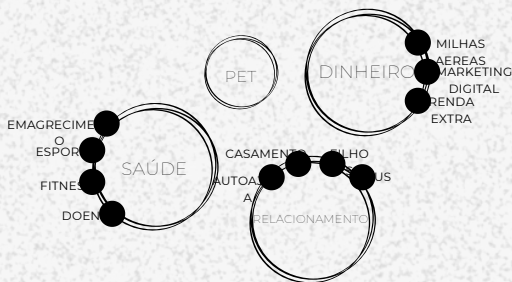


# AULA 5

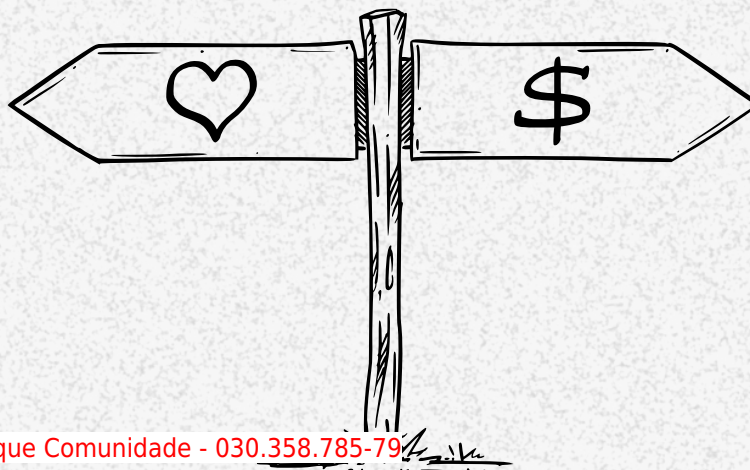
## COMO DESCOBRIR SE ESCOLHEU O NICHU CERTO



1. VOCÊ GOSTA DESSA AREA?
2. ISSO DA DINHEIRO?
3. VOCÊ SABE FAZER?



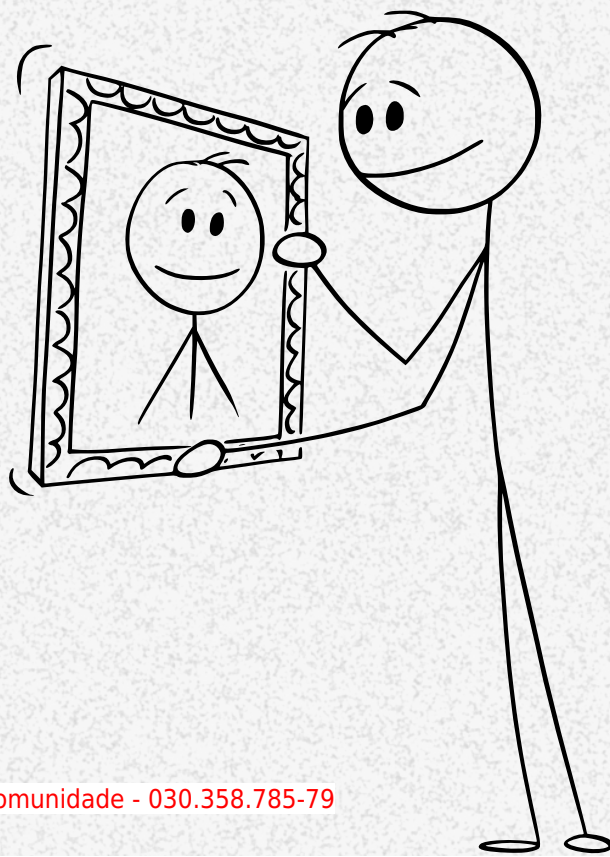
SE TEM O 3  
PODE SEGUIR



## AULA 6

### QUAIS SÃO OS SEUS VALORES ?

1. *Defina 3 a 4 valores pessoais;*
2. *Faça seus produtos respeitando seus valores;*
3. *Escreva valores em um local para ler diariamente;*
4. *Se posicione sempre lembrando sempre dos seus valores;*



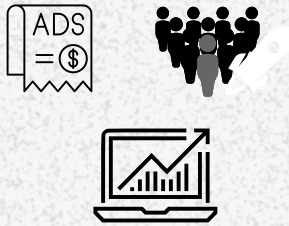


# AULA 7

## FONTES DE TRÁFEGO

### TRÁFEGO PAGO

Investir dinheiro para atingir mais pessoas em forma de ANÚNCIOS



### TRÁFEGO ORGÂNICO

Investir tempo em CONSTRUIR CONTEÚDO para atingir pessoas

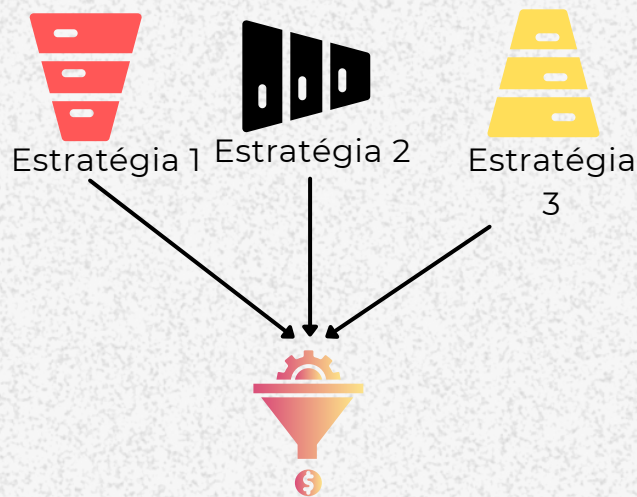


É importante mesclar os dois tipos de tráfego, pois assim você sempre atingirá mais pessoas independente se caso parar com algum dos trafego.

# AULA 8

## DETOX

Porque VOCÊ não esta tendo resultados?

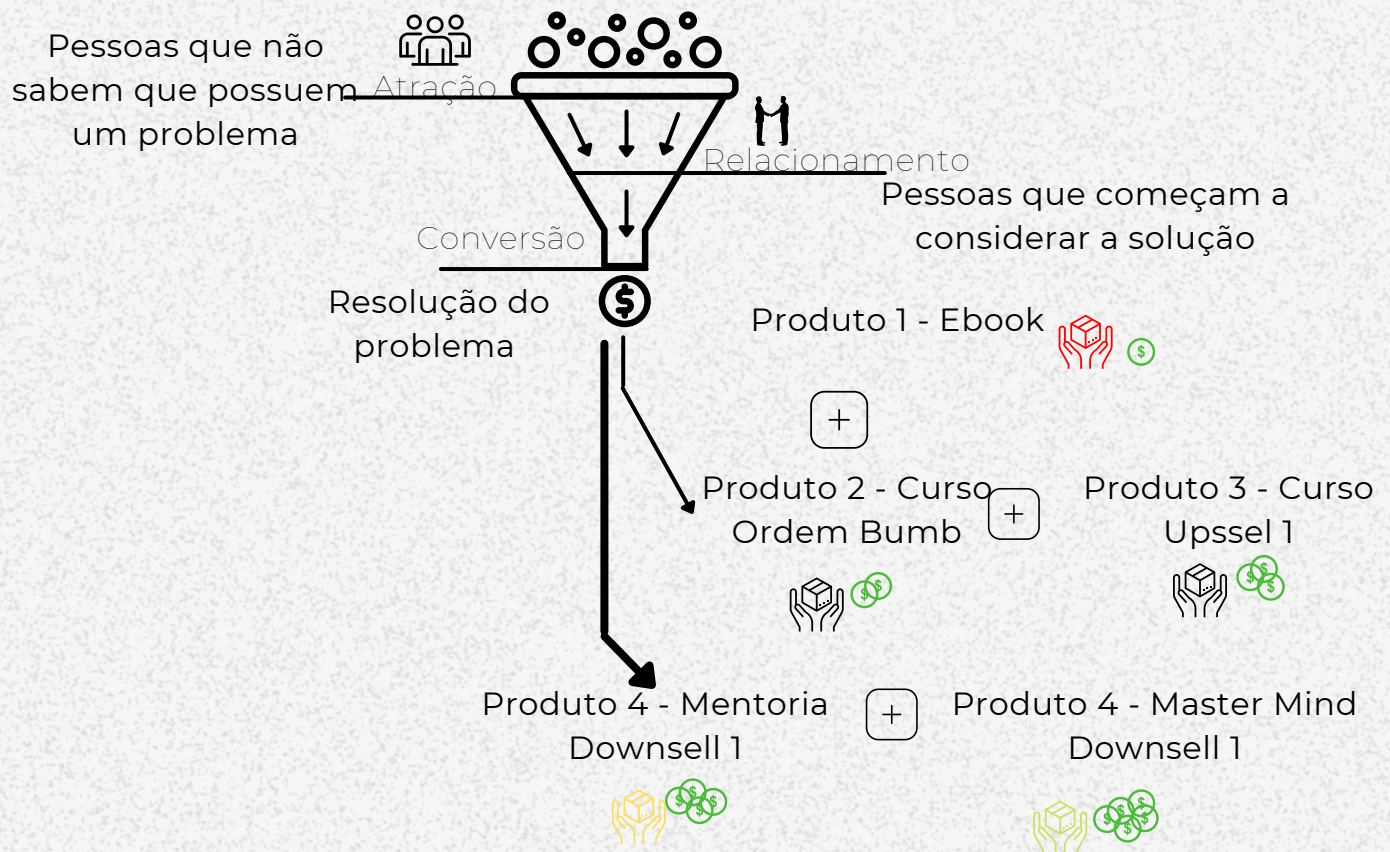


**Não existe estratégia que não funciona, você só precisa saber que elas existem e saber quando aplicar.**

**Todas as estratégias existe o lado Positivo e o lado Negativo, vai de você saber qual é melhor para seu negócio  
Aprenda todas as estratégias e remodele para ficar do seu jeito e assim atingir melhores resultados!**

# AULA 9

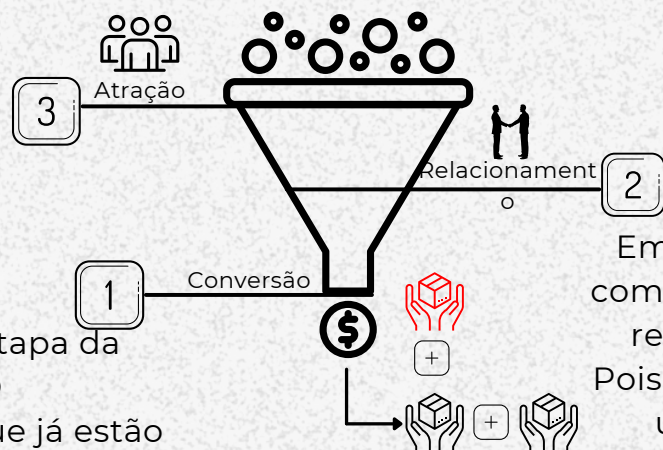
## FUNIL DE VENDAS COMPLETO



# AULA 9

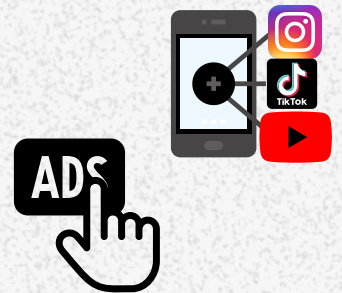
## FUNIL DE VENDAS A SEQUÊNCIA CERTA

Por ultimo você vai trabalhar com as pessoas que não sabem que existe um problema  
Pois são as pessoas não sabem que existe um problema então você vai ter que fazer muito conteúdo para abrir os olhos do problema pra dai sim ela virar seu cliente.



Monte primeiro a Etapa da CONVERSÃO  
Pois são as pessoas que já estão dispostas a comprar de você

Em segundo lugar Trabalhe com as pessoas que já tem um relacionamento com você  
Pois são as pessoas que já tem um vínculo com você e possivelmente compraria



# AULA 9

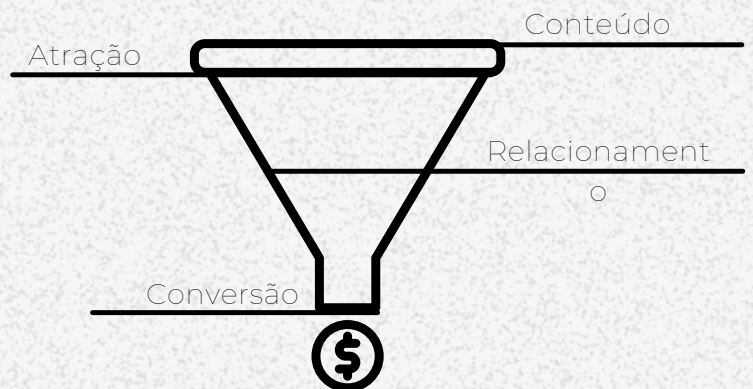
## TRÁFEGO ÔRGANICO

Investir tempo em construir conteúdo para atingir mais pessoas

Se expor ou não na internet?

Qual é o seu OBJETIVO em criar conteúdo nas redes?

ATRAÇÃO?  
RELACIONAMENTO?  
VENDA/ CONVERSÃO?



# AULA 10

## EXERCÍCIO JORNADA DO MENTOR

