



MÓDULO 2

COMO CONSTRUIR PÁGINAS DE VENDAS QUE CONVERTEM AUTOMATICAMENTE.

by Carol zatt

A Página de Vendas não é seu website. O objetivo da página de vendas é magnetizar seu Avatar e levá-lo a tomar uma ação específica que envolve a venda direta ou indireta do seu produto ou serviço. Além disso ela lhe ajuda a automatizar todo o processo de venda e onboarding do seu cliente lhe economizando muito tempo e aumentando consideravelmente a sua porcentagem de conversão.

Check-List:

Use esta check-list para organizar e planejar o processo de construção da sua página de vendas e não esquecer nenhum detalhe.

- FALE SOBRE SEUS RESULTADOS, SUA TRANSFORMAÇÃO OU A DE SUAS CLIENTES.
- FOQUE EM CONTAR SUA HISTÓRIA PARA SE CONECTAR COM SEU PÚBLICO E FOQUE NO TÓPICO DO SEU PRODUTO E SERVIÇO.
- O QUE O SEU NICHOS QUER COMO RESULTADO? E COMO ISTO ESTÁ RELACIONADO COM O QUE VOCÊ JÁ TRANSFORMOU EM VOCÊ OU NOS OUTROS?
- QUAIS FORAM SEUS RESULTADOS ATÉ AQUI? COMO VOCÊ RESOLVEU SUAS FRUSTRAÇÕES?
- MOSTRE SEU CONHECIMENTO SOBRE O TEMA ATRAVÉS DE FOTOS, IMAGENS, GRÁFICOS, AMOSTRAS, DEPOIMENTOS, ANTES E DEPOIS, ETC.
- PROCURE IMAGENS NO SEU CELULAR, HARD DRIVE E COMECE A ORGANIZAR SEU PORTFÓLIO DE TRANSFORMAÇÃO.
- INCLUA AQUI OS DETALHES E AS FERRAMENTAS QUE VOCÊ USOU PARA CRIAR SEU PRODUTO/SERVIÇO INCLUINDO SEU

CONHECIMENTO, EXPERIÊNCIA, CURSOS, INVESTIMENTO, METODOLOGIA USADA, MENTORES, ETC.

- ❑ PARTE 1: SUA EXPERIÊNCIA/ TRANSFORMAÇÃO E AS IMAGENS QUE COMPROVAM
- ❑ COMECE A PENSAR EM IDÉIAS SOBRE O GIVEAWAY E SE VOCÊ FICAR EM DÚVIDA PERGUNTE PRO SEU AVATAR QUAL O SEU MAIOR DESAFIO NO MOMENTO E FALE SOBRE ISSO.
- ❑ SEU GIVEAWAY TEM QUE ESTAR RELACIONADO COM O PRODUTO OU SERVIÇO QUE VOCÊ ESTÁ VENDENDO E DEVE SER UMA INTRODUÇÃO AO SEU TRABALHO PARA QUE A PESSOA TENHA UM GOSTINHO DE COMO É TRABALHAR COM VOCÊ E VEJA A QUALIDADE DO SEU PRODUTO.
- ❑ CRIE ALGUM PDF OU VÍDEO PARA DEMONSTRAR SEU CONHECIMENTO E DAR GRATUITAMENTE PARA QUEM SE INSCREVER NA SUA MAILING LIST (EX.: 7 PASSOS PARA...)
- ❑ SE VOCÊ NÃO TIVER NEM UM GIVEAWAY OU UM FREEBIE NÃO SE DESESPERE, IREMOS LANÇAR MESMO ASSIM, MAS SOMENTE COMO UMA LISTA DE ESPERA.
- ❑ QUEM É VOCÊ E PORQUE A PESSOA DEVERIA LHE OUVIR OU COMPRAR DE VOCÊ? QUAL PARTE DA SUA HISTÓRIA ELES PODEM SE CONECTAR?
- ❑ O QUE SEU PÚBLICO DESEJA? O QUE ELE/ELA QUER SENTIR? COMO VOCÊ PODE TRANSFORMAR ISSO EM PRODUTOS, IMAGENS E TEXTOS?
- ❑ TIRE A PESSOA DA ZONA DE CONFORTO E FAÇA ELA AGIR PARA ALCANÇAR O QUE ELA QUER. ELA IRÁ LHE PAGAR E LHE AGRADECER POR ISSO.
- ❑ ENVIE SEU WORKBOOK PARA O EMAIL INFO@CAROLZATT.COM E COLOQUE SEU NOME E MÓDULO NO ASSUNTO.

PARTE 1: CONTEÚDO DE TEXTO

Nesta parte nós vamos coletar informações sobre você, seu método, seu produto/serviço e sua oferta para entender melhor quais são seus pontos fortes e seu diferencial respondendo a duas perguntas que seus clientes querem saber para comprar de você:

**“QUEM É VOCÊ E PORQUE A PESSOA DEVERIA
LHE OUVIR E COMPRAR DE VOCÊ?”**

- 1. ESCREVA AQUI OS PRINCIPAIS HIGHLIGHTS DA SUA JORNADA PROFISSIONAL (COMO PESSOA OU COMO MARCA) ATÉ AQUI?**

- 2. ESCREVA AQUI QUAIS FORAM SEUS PRINCIPAIS RESULTADOS E CONQUISTAS RELACIONADAS A SUA VIDA/CARREIRA/MARCA OU DO SEU CLIENTE CONSIDERANDO A SUA IDEIA/PRODUTO/SERVIÇO**

- 3. BASEADO NOS SEUS RESULTADOS E NAS SUAS CONQUISTAS CITADAS ACIMA, QUAIS OS TRÊS PRINCIPAIS QUE VOCÊ TEM MAIS ORGULHO,**

GOSTARIA DE FOCAR E QUE POSSIVELMENTE SEU PÚBLICO TAMBÉM DESEJA TER?

4. QUAIS FORAM OS MAIORES DESEJOS QUE VOCÊ/SEU CLIENTE REALIZOU E CONQUISTOU ATÉ HOJE? CIRCULE OS QUE VOCÊ GOSTARIA QUE OUTRAS PESSOAS TAMBÉM TIVESSEM ACESSO.

5. QUEM FORAM SEUS PRINCIPAIS MENTORES NA SUA JORNADA? QUAIS CURSOS VOCÊ FEZ? QUE METODOLOGIA OU MÉTODO VOCÊ SEGUE? QUAIS EXPERIÊNCIAS QUE VOCÊ TEVE E QUER COMPARTILHAR?

6. QUAIS FORAM AS FERRAMENTAS QUE VOCÊ USOU PARA CONQUISTAR O QUE DESEJA / QUE VOCÊ USA HOJE COM SEUS CLIENTES

7. QUAIS FORAM AS MAIORES DIFICULDADES E OBSTÁCULOS QUE VOCÊ TEVE QUE ULTRAPASSAR PARA CONQUISTAR O QUE VOCÊ / CLIENTE DESEJA E TEM HOJE?

8. O QUE VOCÊ /SEU CLIENTE FEZ PARA SUPERAR ESTAS DIFICULDADE E ADVERSIDADES? O QUE AJUDOU NA JORNADA E NO PROCESSO DE CONQUISTA?

9. O QUE VOCÊ / SEU CLIENTE SABE HOJE QUE VOCÊ GOSTARIA DE SABER OU TER NO INÍCIO DA SUA JORNADA?

10. O QUE VOCÊ TEM OU ATINGIU QUE SEU AVATAR/CLIENTE IDEAL DESEJA?

PARTE 2: CONTEÚDO GRÁFICO

Planeje seu conteúdo gráfico em 7 passos:

1. PROCURE POR FOTOS DA SUA JORNADA (NO INÍCIO - PROCESSO - AGORA)
2. SEPRE 3-7 FOTOS DE CLIENTES OU ANTES E DEPOIS DA TRANSFORMAÇÃO
3. TIRE OU SELECIONE AS FOTOS DE AMOSTRA DO PRODUTO OU SERVIÇO (SEU PORTFÓLIO).
4. CRIE UM ARQUIVO COM NÚMEROS, GRÁFICOS, DOCUMENTOS OU PROVAS RELACIONADOS AO TEMA (USE REFERÊNCIAS, FAÇA PESQUISAS, COLETE E ORGANIZE SEUS DADOS)
5. REÚNA OU PEÇA POR DEPOIMENTOS.
6. PROCURE LOGO DE ESCOLAS, FERRAMENTAS QUE USA, PUBLICAÇÕES SUAS, SELO DE GARANTIA, IMAGEM DE PAGSEGURO.

7. ESCOLHA 3 CORES QUE VOCÊ GOSTA E REPRESENTAM SEU AVATAR.
 - <https://www.canva.com/colors/color-palettes/>
 - <https://color.adobe.com/create/color-wheel>
8. ESCOLHA UM TEMPLATE DE UMA PÁGINA QUE VOCÊ GOSTE AQUI
 - <https://www.wix.com/website/templates>
9. PENSE/CRIE SEU GIVEAWAY (MESMO QUE SEJA CUPOM DE DESCONTO OU LISTA DE ESPERA)
10. ASSISTA TUTORIAL “COMO CRIAR SUA PÁGINA DE VENDAS NO WIX” E COLOQUE EM PRÁTICA O QUE VOCÊ CRIOU ATÉ AQUI NÃO SE PREOCUPE COM OS DETALHES, POIS TEREMOS BASTANTE TEMPO PARA ARRUMAR E FINALIZAR ESTE PROCESSO.

AGORA É SUA VEZ!

TAREFAS DA SEMANA 1

1. Conclua as tarefas deste módulo para ter seu conteúdo pronto.

#2 Assista ao tutorial e comece a construir ou desenhar sua página de vendas ou simplesmente envie um resumo dos resultados para sua equipe colocar em prática.

3. Anote suas dúvidas e traga para a Mentoria em Grupo.

Envie sua respostas por email caso você queira feedbacks mais diretos e específicos nas mentorias.

PARABÉNS!!!!

Você acaba de concluir a segunda semana do Programa e dar mais um passo para começar a vender seus produtos ou serviços 100% online e automatizado.