

Aumentar o nível de consciência da Audiência

Conhecer os níveis de consciência por Eugene Schwartz

- Inconsciente
- Conscientes do Problema
- Conscientes da solução
- Conscientes do Produto
- Totalmente consciente

Inconsciente

A pessoa não sabe que tem um problema.
Quem não pensou o suficiente no assunto.

Quem são essas pessoas?

- Nicho MKT Digital
 - Não tem redes sociais
 - Não tem site
 - sem desejo pela área
 - Tem redes sociais com informação pessoal
 - Quem não me segue a mim nem aos colegas de área.
 - Quem procura apenas melhorar o desempenho da empresa.

Como atrair essas pessoas?

- Conteúdos para ensinar o básico
- Conteúdo a dar sinais de alerta
- Chamar a atenção das pessoas

Como comunicar para essas pessoas?

- Termos simples
- Falar nas bases da área
- Comunicação mais ampla (menos “nichada”)
- Despertar a consciência do problema

Consciente do Problema

As pessoas sabem que tem um problema, mas ainda não está certo da solução. Descobriram que tem um problema e estão ativos à procura de solução.

Quem são essas pessoas?

- Nicho MKT Digital
 - Sabem que o MKT digital os pode ajudar.
 - Não sabem que existem cursos.

Como atrair essas pessoas?

- Conteúdos sobre a dor deles e explicar como isso afeta a sua vida.
- Informações mais detalhadas
- Conteúdos a explicar o passo a passo
- Dúvidas frequentes
- Demonstrar a nossa autoridade na área
- Demonstrar que entendemos a dor deles.

Como comunicar para essas pessoas?

- Identificar as dores e criar vínculo emocional
- Explicar como resolver como o meu método
- Explicar que a forma tradicional demora mais a dar resultado.

Consciente da Solução

As pessoas sabem que tem um problema, conhecem a solução, mas não se decidiu pelo produto ou ainda não conhece a minha solução.

Quem são essas pessoas?

- Nicho MKT Digital
 - Sabem que necessitam de aprender
 - Querem apoio (acompanhamento)
 - Pedem orçamentos

Como atrair essas pessoas?

- Mostrar que a minha solução é ideal para a dor dele.
- Mostrar que o produto vai resolver o problema dele

Como comunicar para essas pessoas?

- Mostrar testemunhos.
- Mostrar como a vida pode ficar melhor com esse produto.
- Mostrar autoridade

Consciente do Produto

Pessoas que sabem que eu tenho solução, mas estão com dúvidas.

Quem são essas pessoas?

- Nicho MKT Digital
 - Seguem outros players
 - Experimentaram outros produtos mas não tiveram resultados.
 - Pedem orçamentos

Como atrair essas pessoas?

- Quebrar objeções
- Testemunhos
- Falar porque a minha solução é diferente/ gera mais resultados/ é mais rápida/ é melhor/ é mais simples ...
- FAQ na página de vendas

Como comunicar para essas pessoas?

- Mostrar testemunhos.
- Mostrar como a vida pode ficar melhor com o teu produto.
- Mostrar autoridade

Totalmente Consciente

Conhecem a minha solução, são pessoas que apenas esperam pelo momento “certo” para comprar.

Também podem ser clientes. Nestas pessoas o objetivo é aumentar a recorrência de compra dos clientes.

Quem são essas pessoas?

- Nicho MKT Digital
 - Pessoas depois de ser apresentada uma oferta
 - Fãs e admiradores
 - Clientes

Como fazer as pessoas comprarem?

- Não clientes
 - Apresentar uma oferta irresistível
 - Apresentar uma oportunidade única
- Clientes
 - Fazer com que tenham resultados
- Estar presente
- Mostrar outros degraus da nossa escada.

Como comunicar para essas pessoas?

- Criar escassez e autoridade.
- Mostrar resultados dos colegas
- Proporcionar gaming nos programas (competição saudável)

Resumo do que temos de fazer

Inconscientes

Realçar os possíveis problemas

Conscientes do Problema

Falar da solução para o Problema

Consciente da Solução

Falar do produto que é a chave da solução

Conscientes do Produto

Mostrar que o meu produto é melhor/ diferente/ + rápido...

Totalmente Conscientes

Fechar a venda, mostrar oferta irresistível

Lançamentos e Conteúdos Digitais

Lives 21:07h

Instagram

Facebook

YouTube