

Material de Aula

\$100M Leads

Como fazer estranhos desejarem
comprar seus produtos

Alex Hormozi



Generosamente criado pela
Sociedade do Marketing



\$100M Leads

**Como fazer estranhos desejarem
comprar seus produtos**

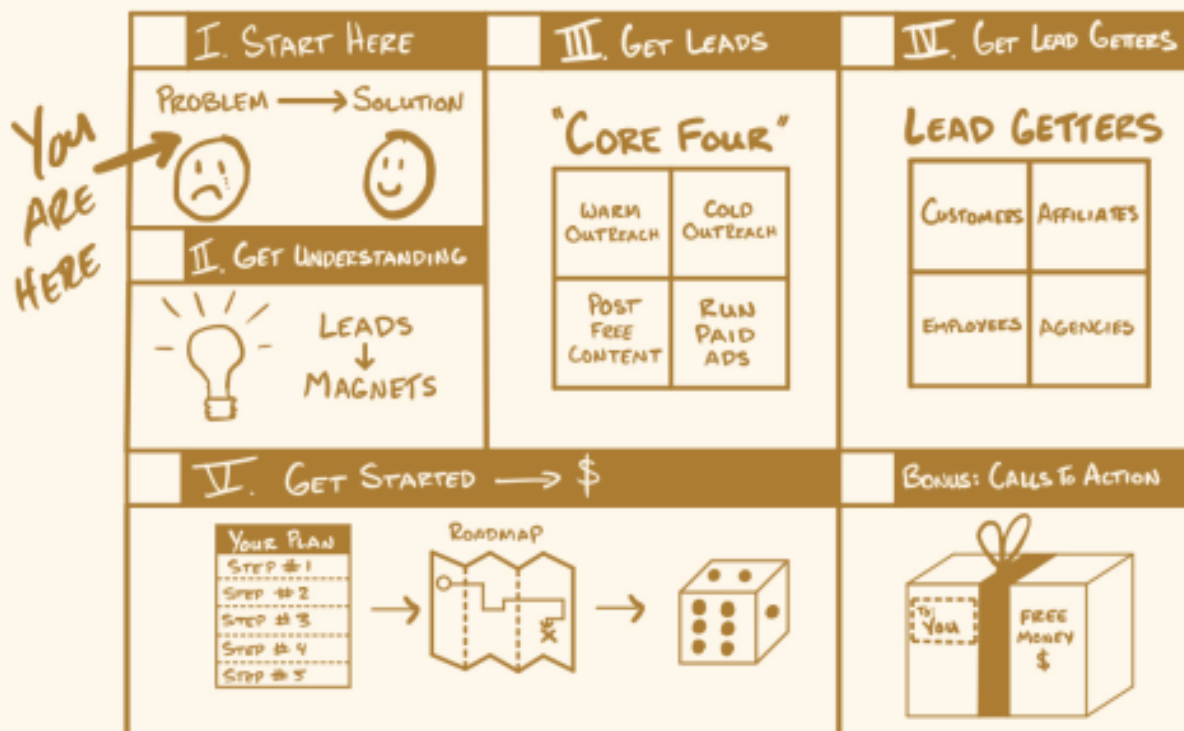
Alex Hormozi





Seção 1: Comece aqui





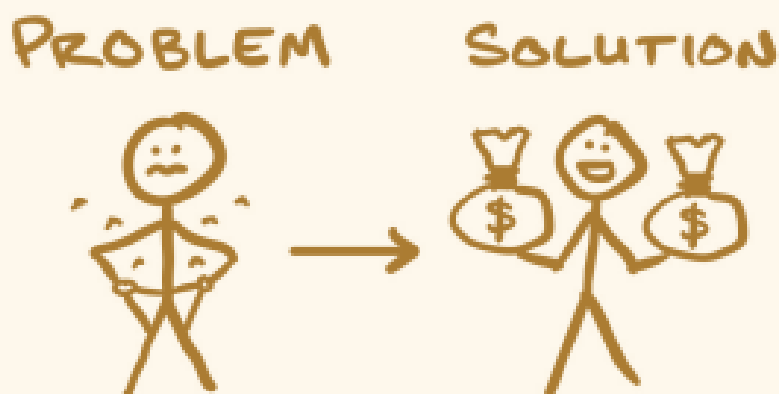
- Você precisa de algo para vender (uma oferta), gente para comprar (leads) e fazer com que esses leads comprem sua oferta (vendas). Só quando todas essas peças estiverem ajustadas você fará dinheiro.
- Neste livro, definiremos “lead” como a pessoa que tem problemas a resolver e dinheiro para gastar.
- Conseguir leads não é algo mágico, mas você pode forçar as pessoas a conhecer você por meio da propaganda. A propaganda é exatamente o processo pelo qual você se torna conhecido e faz as pessoas ficarem sabendo sobre as coisas que você vende. E quanto mais pessoas ficam sabendo, mais você vende.

- Ter muitos leads faz com que seja difícil ser pobre.
- Mesmo que você tenha um produto muito ruim e nenhuma habilidade de vendas, com muitos leads você ainda vai fazer dinheiro.
- Para ter mais leads do que você pode controlar, esse livro vai:
 1. Explicar como a propaganda funciona;
 2. Revelar as quatro maneiras principais para se conseguir leads;
 3. Mostrar como conseguir outras pessoas para conseguir leads para você;
 4. Condensar tudo isso num plano de marketing em uma página para que você use no dia a dia dos seus negócios.

Como eu cheguei até aqui

- Alex conta um pouco da sua história até chegar nesse ponto de sua vida;

O problema que esse livro resolve



- Existem duas maneiras do seu negócio crescer: 1) conseguir mais consumidores ou 2) fazer com que gastem mais de você. Esse livro foca no número 1, ao ensinar a você como conseguir mais leads, leads mais baratos, leads mais qualificados e de várias fontes diferentes.



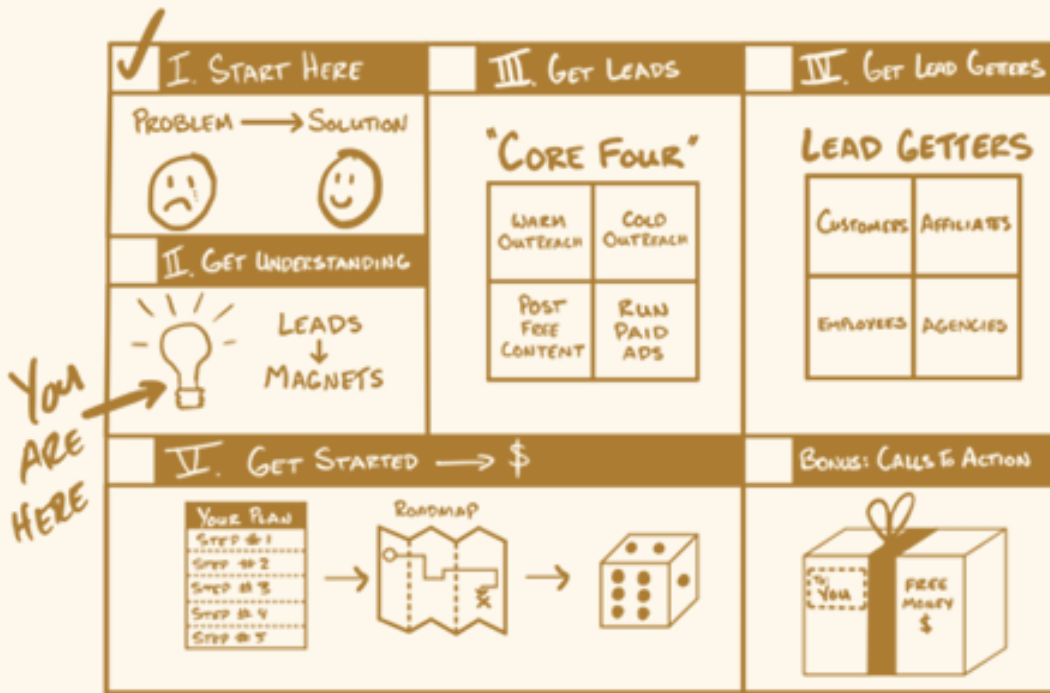
- Se todo o resto se mantiver igual, dobrar o número de leads é dobrar o seu negócio.



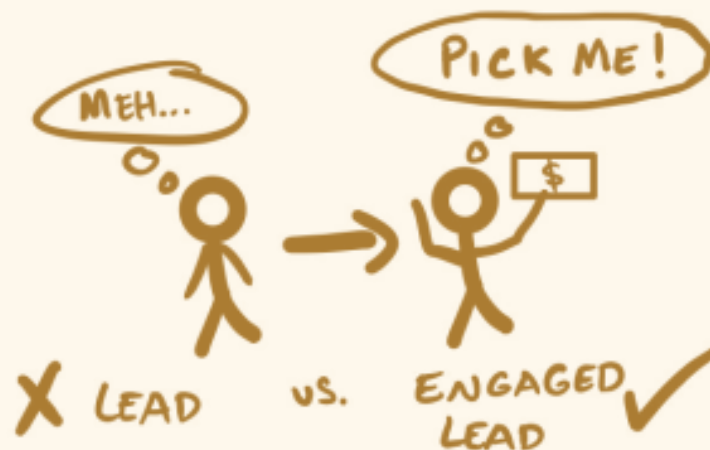
Seção 2: Compreenda

- Propaganda. Simplificada -





Leads não são suficientes por si só



- Um lead é uma pessoa que você pode contatar.

- Mas leads não são suficientes para se ter um bom negócio. Você precisa de leads engajados, ou seja, que demonstram interesse naquilo que você vende. A pessoa que responde sua campanha de e-mail é um lead engajado, a pessoa que coloca seus dados de contato na sua página de captura é um lead engajado, a pessoa que seguiu você nas redes sociais é um lead engajado.
- Leads engajados são o verdadeiro objetivo da propaganda.

Engaje seus leads: ofertas e iscas

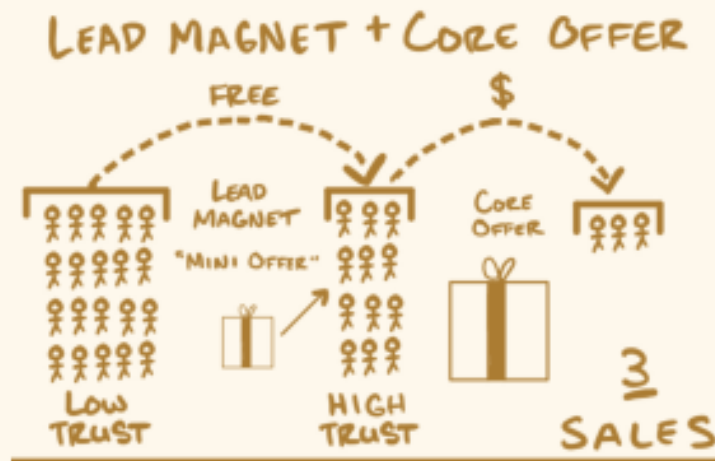
- Para conseguir leads, você precisa entregar algo que eles querem.

Isclas fazem os leads se tornarem engajados



- A oferta principal é aquela em que você entrega o seu produto ou serviço principal em troca de dinheiro.

- Fazer propaganda sobre a sua oferta principal talvez seja a única coisa que você precisa fazer para conseguir leads engajados. Sempre comece por aqui.



- Em alguns negócios (principalmente os que vendem produtos e serviços mais caros), porém, é mais inteligente engajar seus leads com uma isca primeiro.
- Uma isca é uma solução completa para um problema simples. Geralmente é barata ou gratuita, e te dá uma excelente pista sobre se as pessoas estão ou não interessadas na oferta principal.
- Idealmente, uma vez que a isca resolve o problema menor, revela o problema maior, que é solucionado pela sua oferta principal.
- Uma pessoa que paga um produto com seu tempo agora está mais propensa a pagar com seu dinheiro depois.

- Uma boa isca cria mais leads engajados do que a sua oferta principal e por um custo menor.

Os 7 passos para criar uma boa isca

- Passo 1: Estabeleça qual problema você quer resolver e de quem é esse problema.
- Passo 2: Descubra como resolver esse problema (uma metodologia, um passo a passo, um produto físico...).
- Passo 3: Descubra como entregar (um e-book, uma aula, um quiz...).

Torne-se sócio para ter acesso ao material completo

Quero ser sócio



Generosamente criado pela
A Sociedade do Marketing