



e-Book

FUNIL DA LIBERDADE

Engaje, fidelize e venda mais.



INTRODUÇÃO

O QUE É O FUNIL DA LIBERDADE

O QUE É FUNIL DE VENDAS

ETAPAS DO FUNIL DE VENDAS

TIPOS DE FUNIL DE VENDAS

QUANDO APLICAR





ANDERSON GOMES

Anderson Gomes é empreendedor, mentor e consultor em marketing digital com clientes no Brasil todo, fazendo com que eles alcancem maiores e melhores resultados em vendas online através de metodologias aprovadas e comprovadas. Já atuou em mais de 600 projetos digitais desde desenvolvimento de sites, apps até consultorias de marketing e vendas online. Empreendedor nas Startups: Daily Baby, Daily Pet e OH Educação.



Gomes, Anderson
Funil da Liberdade
[Livro Eletrônico] / Anderson Gomes. - Florianópolis: 2015.
Sistema: Anderson Gomes
Revisão: Anderson Gomes
Ilustração: Narayana Propaganda
Capa: Narayana Propaganda





FUNIL DA LIBERDADE



INTRODUÇÃO

Hoje em dia os clientes têm o poder nas mãos: muitas ofertas, acesso fácil à informação e conhecimento do que se quer comprar e isso tudo faz com que os clientes tenham um alto poder de decisão em suas mãos.

Com isso os clientes irão escolher empresas e profissionais que ofereçam os melhores diferenciais e que tenham um bom relacionamento com eles.

Hoje em dia não adianta mais “querer empurrar” produtos e serviços para as pessoas, é necessário entender a jornada de compra do cliente e preparar o mesmo para comprar os produtos e serviços que você vende.

É neste momento que o funil de vendas personalizado se torna um grande diferencial para o negócio empresa sobreviver nesse cenário, uma ferramenta essencial para otimizar o processo de vendas, entender a jornada de compra do cliente e aumentar os resultados do seu negócio.





FUNIL DA LIBERDADE

O QUE É O FUNIL DA LIBERDADE ?

Funis da liberdade são modelos de funil de vendas com foco em libertar você e ou seu negócio da crise, dos bancos, do emprego que você não gosta, para que você possa vender mais, aumentar seus lucros e finalmente dar aquele tão sonhado "grito da liberdade"



www.andersongomes.com.br

O QUE É FUNIL DE VENDAS?

É simplesmente o processo de guiar o cliente pelas etapas até a concretização da compra de seu produto ou serviço.

O Funil de Vendas é a jornada do cliente, é todo o processo em torno da criação de valor sobre seu produto/serviço, a educação do cliente sobre a sua solução, o julgamento, a aprovação e, finalmente, o compartilhamento da experiência com a sua marca pelo seu cliente.





ETAPAS DO FUNIL DE VENDAS.



TOPO DO FUNIL

Qualquer pessoa que se encaixe nos critérios de seu mercado, mas que ainda não tenha tomado nenhuma ação para acessar seu conteúdo.

MEIO DO FUNIL

São os consumidores que fornecem informações pessoais em troca de mais conteúdo e aí eles se tornam prospects. Este grupo inclui os consumidores que procuram obter informações sobre os produtos que são relevantes para o seu negócio, mas que podem não estar ativamente engajados no processo de compra no momento. Prospects que se encaixem no perfil do seu público-alvo e demonstrem intenção de compra são chamados de leads. Nessa fase, você sabe que o consumidor tem um interesse e seu uso do conteúdo pode ajudar a determinar se eles estão de prontos para fazer negócio.

FINAL DO FUNIL

Lead que represente sua persona e esteja interessado em fazer negócio com você, nesta etapa cabe a você ajudar o cliente em potencial a tomar uma decisão com a qual ele fique satisfeito.





TIPOS DE FUNIS DE VENDAS.

FUNIS DE VENDA

Funil de início de relacionamento.

Eu sempre digo que o tipo do funil de vendas vai depender da persona (público-alvo) mas vou separar 3 modelos que podem te ajudar a vender mais.

Modelo de Funil - Venda de cursos, palestras e sessões coaching.

Funil de relacionamento: Foco em preparar o lead para a compra, pode ser usado para aquecer uma lista de e-mails, gerar aproximação com leads, preparar para a compra e manter o lead na sua base.

[BAIXE AQUI](#)

Funil sistema e campanha de vendas. Serve para todos os modelos de negócios.

Funil de vendas de cursos, programas de coach e palestras: Foco em vender sessões de coaching, palestras e cursos online, pode ser usado por infoprodutores também.

[BAIXE AQUI](#)

Funil genérico: Foco para todo tipo de negócio, gerar vendas de produtos e serviços.

[BAIXE AQUI](#)



QUANDO APLICAR ?

Toda estratégia de marketing e vendas deve começar com o pensamento no funil de vendas, é necessário conhecer a persona, sua jornada de compras e expectativas. O funil de vendas deve ser aplicado a toda estratégia de marketing com foco em resultados de vendas e relacionamento, é através dele que conseguimos, impactar, engajar e entregar soluções que irão ajudar a persona a ter o resultado que ela procura.

Se você quer acertar no alvo estruture já os funis de vendas de seus negócios, eu indico que cada produto e ou serviço possuam um funil de vendas personalizado, desta forma suas estratégias terão resultados mais efetivos.



OBRIGADO.

Eu acredito que você tenha entendido a importância do funil de vendas para o seu negócio e tenho certeza que este novo conhecimento pode e vai trazer ainda mais oportunidades para os seus negócios.

Todos os meus conteúdos baseiam-se em ajudar empreendedores e empresas a obterem mais sucesso com metodologias testadas e aprovadas.

Eu acredito que todos nós temos que compartilhar o que sabemos, o nosso melhor, tenho como meta ajudar no mínimo 1000 empreendedores e empresas a obterem crescimento através do meu conhecimento, por isso peço que compartilhe sempre os meus conteúdos com quem está precisando, é fácil, só acessar: www.andersongomes.com.br



Abraços
Anderson Gomes





AndersonGomes
EXPERT EM VENDAS ONLINE



www.andersongomes.com.br