O QUE É UMA PÁGINA DE VENDAS?

A PÁGINA DE VENDA É UMA PÁGINA INDIVIDUAL CRIADA COM O PROPÓSITO DE ASSEGURAR QUE VAI ROLAR VENDAS PARA O SEU PRODUTO.

O QUE UMA PÁGINA DE VENDAS DEVE TER:

TÍTULO
A sua promessa arrojada de resolver UM problema do cliente.

SUB-TITULO
Para fazer os visitantes lerem a página até o final.

OFERTA
Porque o cliente deve comprar de você.

MARCADORES
Porque as pessoas são preguiçosas ou ocupadas.

SOLUÇÕES & PROBLEMAS
O quê as pessoas realmente estão comprando.

TESTEMUNHAIS
Porque o cliente não gosta de ser cobaia de nada.

PERGUNTAS & RESPOSTAS
Porque responder as perguntas dos clientes é parte do processo.

GATILHOS MENTAIS
Use com moderação.

GARANTIAS
Porque garantia converte.

MAIS UMA COISA
Compre agora que você ganha....

CALL TO ACTION
Clica ai para ir para as cabeças!

ALGUNS INSIGHTS SOBRE O TÍTULO...

Uma imagine que você tem apenas 5 segundos para prometer alguma coisa para o seu cliente. Qual promessa você faria? Essa promessa deveria fazer parte do seu título.

Quando o visitante aterrisar na sua página, ele precisa saber que ele está no lugar certo. Não tenha medo de excluir todos que não são exatamente o seu público-alvo.

Para falar direto com o seu cliente, você precisa saber o que ele está pensando. Você precisa "se juntar a conversa que já está acontecendo na cabeça do seu cliente potencial".

5 TIPOS MATADORES DE TÍTULOS QUE VOCÊ DEVE USAR:

"CONSIGA X, SEM FAZER Y"

Basicamente você promete que o cliente vai conseguir o resultado que procura sem ter o trabalho associado a ele.

EXEMPLOS:

"Como começar um negócio com menos de 100 reais."

"Quem mais quer ter um corpinho de verão sem ter que se sujeitar a rotina de uma academia?"

COMECE COM UM NÚMERO

Basicamente você faz uma lista de coisas que o seu produto pode fazer pelo cliente."

EXEMPLOS:

"15 coisas que eu aprendi tocando violão para a minha esposa."

"7 coisas que um BI pode fazer pela sua folha de pagamento."

COMECE COM O COMO

Basicamente você vai explicar COMO resolver um problema.

EXEMPLOS:

Como implementar um ERP em 7 dias".
"Como usar o Google Analytics para fidelizar os clientes da sua loja."

ROUBE DE UMA REVISTA

Basicamente você pega a estrutura de um título que aparece na capa de uma revista ou portal da web que você lê e adapta ao seu negócio.

EXEMPLOS:

"Chegou a hora do BI acabar com a frustração que os gestores de um varejista tem ao ler os relatórios de um ERP."

"Como, quanto e com quem as noivas mais bonitas andam fotografando os seus casamentos".

O QUE O CLIENTE QUER?
QUANDO O CLIENTE QUER?

Basicamente você cria um título baseado no que o cliente quer e quando ele quer.

EXEMPLOS:

"A sua loja virtual no ar em 72 horas."

"As férias do seu sonho e um clique do seu mouse."

QUAL É A MELHOR PROMESSA QUE VOCÊ PODE FAZER SOBRE O QUE VOCÊ VENDE? QUAL É A COISA MAIS FODA QUE O SEU CLIENTE QUER OUVIR?

TRANSFORME ESSA PROMESSA NO SEU TÍTULO.

O TÍTULO É A PARTE MAIS IMPORTANTE DA SUA PÁGINA DE VENDAS!

80% DAS RAZÕES PORQUE A SUA PÁGINA VAI FUNCIONAR.

"O QUE ESCREVER PRIMEITO? O TÍTULO OU O CONTEÚDO DA PÁGINA?"

80% DAS RAZÕES PORQUE A SUA PÁGINA VAI FUNCIONAR.

O RASCUNHO DO TÍTULO!

80% DAS RAZÕES PORQUE A SUA PÁGINA VAI FUNCIONAR.

ESCOLHA O TÍTULO FINAL DEPOIS DE TER LISTADO PELO MENOS 25 OPÇÕES.

80% DAS RAZÕES PORQUE A SUA PÁGINA VAI FUNCIONAR.

O TÍTULO SERVE PARA
CHAMAR ATENÇÃO...

O SUB-TÍTULO

...PARA FAZER OS VISITANTES
LERAM A PÁGINA ATÉ O FINAL.

O SUB-TÍTULO DEVE SER SOBRE A META FINAL DO CLIENTE.

Se você vende um barco, a meta final poderia ser um final de semana romântico; se você vende um suplemento alimentar, a meta final poderia ser uma saúde melhor; se você vende um curso on-line, a meta final poderia ser ganhar mais dinheiro; se você vende inteligência artificial, a meta final poderia ser interface de voz.

A SUA OFERTA

LA GARANTÍA SOY YO.

VOCÊ GOSTE OU NÃO... O CLIENTE PERGUNTA:
"EU POSSO CONFIAR NESSE CARA?"

EXISTE ALGUMA MANEIRA DE VOCÊ TIRAR O RISCO DOS SEUS OMBROS DO CLIENTE E COLOCAR EM VOCÊ?

SIM!

DINHEIRO DE VOLTA

30 DIAS DE GARANTIA

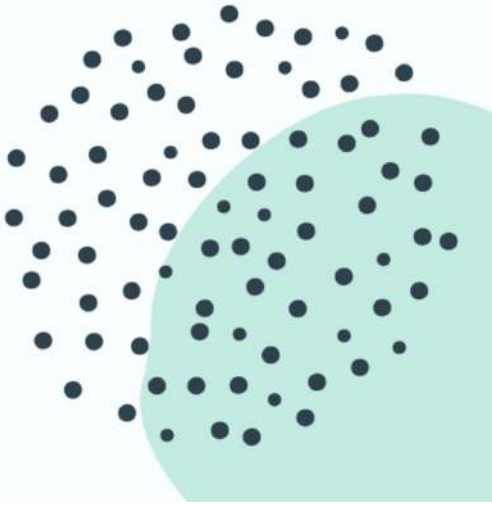
14 DIAS DE FREE TRIAL

CERTIFICAÇÕES

#MARCADORES

COMO FAZER OS PREGUIÇOSOS, OCUPADOS E DISTRAIDOS PRESTAREM ATENÇÃO NA PÁGINA

MARCADORES NELES!



Os marcadores devem despertar a curiosidade no seu leitor. O objetivo é fazer o cliente ficar desesperado para encontrar as respostas.

Seja criativo com relação ao título dos marcadores.

"COMPRE AGORA E RECEBA:"

"DESCUBRA:"

"AS SUAS FÉRIAS INCLUI:"

"O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR..."

"ALGUNS DESSES PROBLEMAS PARECE FAMILIAR A VOCÊ:"

ALGUNS DOS DIFERENTES TIPOS DE MARCADORES QUE MAIS CONVERTEM...

#MARCADORES

COMO FAZER OS PREGUIÇOSOS, OCUPADOS E DISTRAIDOS PRESTAREM ATENÇÃO NA PÁGINA

MARCADORES NELES!

MARCADORES TEASERS

O remédio que os médicos usam quando ninguém está olhando.

A verdadeira razão porque um CIO adotou a Oracle depois de 20 anos ignorando.

SE / ENTÃO

Se você pode economizar 5 minutos por dia, você pode ganhar 23 mil por mês.

Se você alguma vez já pensou em ter uma vida melhor, essa é a chance que você tanto esperava.

NÚMEROS

5 maneiras de reduzir o consumo de açúcar.

7 dos melhores cozinheiros do mundo...

O QUE FAZER

O que fazer se a mulher começar a perder interesse no relacionamento.

O que falar para o cliente quando ele pedir desconto.

COMO FAZER

Como conseguir investimentos para a sua startup.

Como transformar uma reunião maçante em uma reunião produtiva.

RAZÕES PORQUE

A razão porque a Inteligência Artificial vai substituir o vendedor.

A verdadeira razão porque você não consegue fazer um milhão de reais na sua atual carreira.

SOLUÇÕES & PROBLEMAS

1) LISTE TODAS AS FUNCIONALIDADES DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO.

2) EXPLIQUE QUAL PROBLEMA CADA FUNCIONALIDADE RESOLVE PARA O CLIENTE. O SEU TRABALHO É DEIXAR CLARO PARA O CLIENTE O QUE ELE RECEBE QUANDO ELE COMPRA.

SE O SEU PRODUTO TEM 64 GIGAS DE MEMÓRIA, DIGA QUANTAS MÚSICAS OU AUDIOBOOKS ELE CONSEGUE BAIXAR.

SE A CASA TEM UM JARDIM IMENSO, MOSTRE O QUANTO INCRÍVEL O CHURRASCO DE DOMINGO SERÁ.

SE VOCÊ ABRE 24 HORAS, EXPLIQUE QUAL PROBLEMA ELE RESOLVE SE COMPRAR O PRODUTO X AS 3 HORAS DA MADRUGADA.

TESTEMUNHAIS

“

AS PESSOAS NÃO GOSTAM DE SE SENTIR COBAIAS. AS PESSOAS GOSTAM DE OLHAR AO REDOR E VER QUE OUTRAS PESSOAS CHEGARAM COM SEGURANÇA ONDE ELAS QUEREM CHEGAR.

TIPOS DE TESTEMUNHAIS

Baseado no Profissional

"Eu conheço o trabalho de centenas de profissionais de vendas há mais de 45 anos. Quando o assunto é chacoalhão, ninguém supera o Jordão,"

Baseado na Experiência

"O Jordão e a sua equipe foram maravilhosos. Foi incrível trabalhar com eles."

"O bolo de casamento que o João fezs para gente está delicioso."

Baseado no Resultado

"Com o Rainmaker, eu aumentei as minhas vendas em 25%."

"Depois de contratar o VENDAS CURA TUDO, nós vimos a retenção de clientes aumentar em 35%."

Como conseguir testemunhais matadores:

Os clientes são péssimos para escrever bons testemunhais...

O MOMENTO EM QUE OS CLIENTES ESTÃO MAIS FELIZES É EXATAMENTE DEPOIS QUE ELES COMPRARAM O SEU PRODUTO OU USARAM O SEU SERVIÇO.

5 perguntas para conseguir melhores testemunhais:

1. Por favor descreva o problema que você estava passando e que levou você a procurar a nossa empresa.

2. Como o problema estava afetando você?

3. Como nós resolvemos o problema para você?

4. Qual foi a melhor coisa sobre a sua experiência com o nosso produto?

5. Você recomendaria o nosso produto para os seus amigos?

PERGUNTAS FREQUENTES

A PARTE MAIS SUB-UTILIZADA DE UMA PÁGINA DE VENDAS.

OS CLIENTES QUEREM TER A CERTEZA ABSOLUTA QUE ESTÃO TOMANDO A DECISÃO CORRETA.

RESPONDER AS PERGUNTAS DOS CLIENTES É UMA PARTE MUITO IMPORTANTE DO PROCESSO DE VENDAS.

VOCÊ PODE CONTRATAR UM ASSISTANTE, UM CHAT, OU UM CHATBOT, MAS.. É COM A SESSÃO DE PERGUNTAS FREQUENTES NA SUA PÁGINA DE VENDAS QUE VOCÊ VAI SER REALMENTE RESOLVER O PROBLEMA.

PERGUNTE A VOCÊ MESMO: QUAIS OBJEÇÕES OS CLIENTES PODEM TER COM RELAÇÃO AO SEU PRODUTO OU SERVIÇO?

OS CLIENTES DUVIDAM DA DURABILIDADE? FALE DOS MATERIAIS ENVOLVIDOS. ELES JÁ TENTARAM COM OUTROS FORNECEDORES? MOSTRE COMO O SEU PRODUTO É REALMENTE DIFERENTE. ELES NUNCA OUVIRAM FALAR DA TECNOLOGIA? CITE ARTIGOS PUBLICADOS NA MÍDIA.

Gatilhos Mentais

USE COM MODERAÇÃO

Escassez

"SOMENTE 5 CÓPIAS DO LIVRO EM ESTOQUE"

"FALTAM 2 VAGAS PARA FECHAR A TURMA!"

"SOMENTE NESSE FINAL DE SEMANA"

"ENQUANTO O CHEFE ESTÁ DE FÉRIAS"

"EU SOMENTE TRABALHO COM QUEM GANHA 1 MILHÃO POR MÊS"

"SOMENTE OS MELHORES."

CALL-TO-ACTION

CLICA AI

NETFLIX
Entrar
Filmes, séries e muito mais. Sem limites.
Assista onde quiser. Cancele quando quiser.
EXPERIMENTE GRÁTIS POR 30 DIAS ›

COMPRE AGORA QUE
VOCÊ GANHA...

BÔNUS BÔNUS BÔNUS!

O bônus tem que ter sintonia com o que você está vendendo.

COLOQUE UMA ETIQUETA DE VALOR $$$ NO BÔNUS QUE VOCÊ ESTÁ DANDO.

O BÔNUS PODE SER POR UM TEMPO LIMITADO.

COMBO

Se você comprar todos esses itens separadamente, você vai pagar X. Mas, se você comprar agora, você vai levar tudo que está aqui pelo preço imbatível de X.

COMPRE, GANHE

Se você comprar esse jogo de facas, você vai ganhar um porta-facas motherfucker no valor de 997 reais.

AGORA OU NUNCA

Se o cliente está comprando hosting de web site, você poderia dar um curso grátis de como configurar o Wordpress no valor de 497 reais se você comprar nos próximos 30 minutos.

TIPOS DE BÔNUS

Consultoria, e-book, instalação, mentoria, auditoria, acesso a uma comunidade privada, templates, software, assinaturas, scripts, coach, cursos, outros produtos.