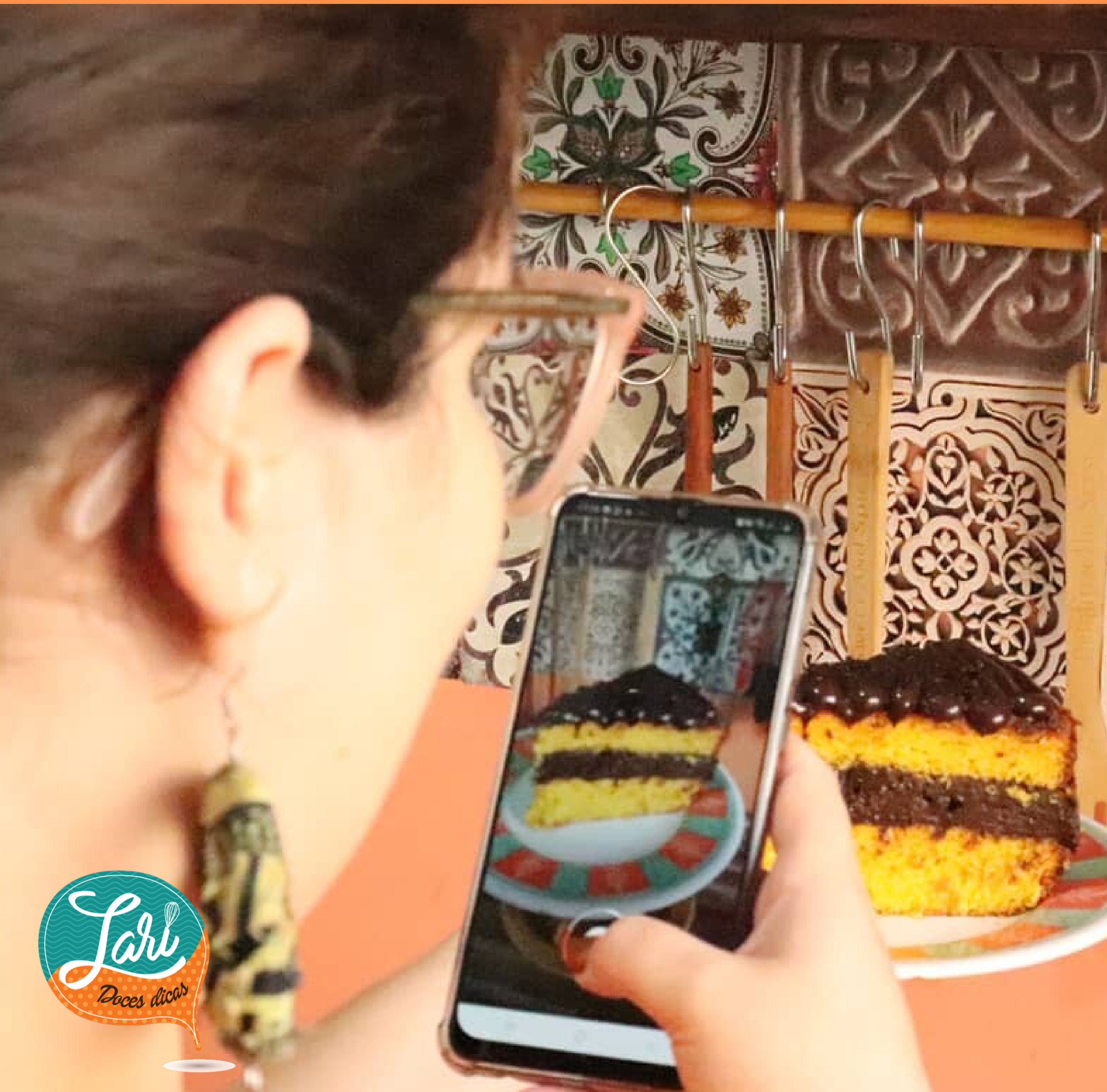


O GUIA COMPLETO DOS
LANÇAMENTOS
VIA WHATS APP

POR WILLIAN PEREIRA
EQUIPE LARI DOCES DICAS



Antes de começar

Se você não faz lançamentos ainda, ou se está começando agora no marketing digital, aqui está um passo-a-passo do esquema de vendas mais utilizado para os produtos Lari doces dicas.

Primeiramente entenda quem somos nós e o trabalho que fazemos, para entender como e por que esta estratégia funciona é preciso estarmos alinhados.

O Lari doces dicas é uma escola de confeitaria online que existe desde 2015, e surgiu a partir do grupo Bolos caseiros e artesanais da Lari no facebook. Este grupo foi criado quando a Lari começou a ganhar visibilidade por desenvolver receitas muito simples e que fizeram o maior sucesso. Isso por que a Lari trabalhava com confeitaria desde 2013 como uma fonte de renda extra. Logo começou a espalhar o que aprendeu pela internet e as pessoas começaram a pedir cursos.

Desde então o propósito do Lari doces dicas é ajudar mulheres a empreender em confeitaria trabalhando em casa, com poucos recursos e de maneira doméstica. Neste sentido todo o conteúdo que fazemos é voltado para este público de mulheres.

Temos várias linhas editoriais de conteúdo. A começar pelos vídeos de receita que tem entre 3 e 10 min, as lives de receita onde a Lari geralmente faz algum trabalho mais de decoração de bolos, os textos no Blog, o Podcast Doces dicas que fala sobre como empreender em casa, dentre outros materiais.

Todos os cursos são montados pensando na melhor maneira de ajudar este público a obter resultado trabalhando em casa e com poucos recursos, guardamos alguns valores que dos quais não abrimos mão e esperamos que vocês também compartilhem:

1 – Integridade: Sem esqueminhas, sem meias palavras. O que é prometido será cumprido literalmente. Não fazemos promessas vazias nem malucas, nem nada que não possamos mostrar ser possíveis de ser feito. Não prometemos um faturamento x ou y por que isso vai depender muito da realidade de cada pessoa.

2 – Verdade: Não mentimos nem enganamos ninguém, não recomendamos nunca que as alunas mintam ou tentem enganar seus clientes.

3 – Empatia: Nossa missão é ajudar estas mulheres da melhor maneira possível, e apenas isso. Todos os materiais, cursos e ações são feitas pensando nelas e para elas. Nosso sucesso depende diretamente do sucesso das nossas alunas. Investimos num relacionamento de longo prazo. Chamar as pessoas pelo nome, tratar com o máximo de educação, sorrir e motivar é parte do trabalho. Muitas vezes o que essas pessoas precisam é só de alguém que as motive, que mostre que elas são capazes.

4 – Experiência: O que a Lari ensina não é baseado em achismos, não é baseado em conversa fiada. É estudo e experiência. As receitas são resultados de teste em cima de teste, por isso os cursos são sempre em vídeo, assim a pessoa pode ver como foi feito além de ter o material escrito. A Lari é como cada uma dessas pessoas que compram os cursos, ela tem seus clientes, ela faz seus doces, ela vende e ela vive as mesmas coisas. Então tem propriedade para falar com as alunas de igual para igual.

O que é um lançamento?

Um lançamento é uma técnica de venda na qual se abre uma oportunidade de compra por um tempo limitado. Existem inúmeras maneiras de se fazer. No nosso caso é feito através de um funil de vendas dividido nas seguintes etapas:

Distribuição de conteúdo



Captura de leads



Distribuição de CPLs



Oferta



Pós-venda

Todas estas etapas serão discutidas a seguir em detalhes.

Distribuição de conteúdo

Não há como colher sem semear o campo. Para vender é preciso oferecer valor à sua audiência. Sua audiência são as pessoas que te acompanham nas redes sociais, que estão na sua lista de e-mail, que estão no seus grupos nos quais você disponibiliza conteúdo, etc. Se você não está constantemente em contato com este público fica mais difícil de vender. Apesar disso esta etapa não é indispensável para o lançamento.

Todos os conteúdos que nós distribuímos nos ajudam a manter um relacionamento com as pessoas que nos acompanham.

Neste sentido, para você, afiliado ou afiliada, que tem uma audiência, sinta-se à vontade para usar nossos conteúdos (só não esqueça de deixar os créditos por favor)

Podem usar conteúdo de:

@laridocesdicas no instagram

Facebook.com/laridocesdicas

Laridocesdicas.com.br

Youtube.com/laridocesdicas

t.me/laridocesdicas

Assim os seguidores do seu perfil ou da sua página vão conhecer a Lari e quando você os convidar a comprar vai facilitar muito a sua vida.

Captura de Leads

Geralmente uma vez por mês fazemos um lançamento. Entre 15 e 10 dias antes do início do lançamento se inicia a **captura de Leads**. Geralmente anunciamos os lançamentos com pouco antecedência porque as coisas mudam muito no mercado, então é preciso ter um timing mais preciso. No processo de captura de Leads você basicamente vai convidar a sua audiência a participar de um evento gratuito. Geralmente usamos o WhatsApp como o espaço para a realização deste evento, e este evento geralmente é um curso gratuito.

Neste ponto, vamos dar para vocês os dados sobre o evento (data, hora, conteúdo) e cada afiliado deverá criar seus grupos no Whats App e fazer publicações para a sua audiência convidando a participar deste evento, ou coloque um anúncio com o mesmo teor. Nesta publicação vai ter o link de convite para o grupo do WhatsApp. Abra quantos grupos forem necessários. Geralmente trabalhamos com algumas dezenas de grupos, dependerá do tamanho da sua audiência. Para fazer estas publicações vamos dar o material necessário.

Quando uma pessoa da sua audiência entra no seu grupo ela se torna uma Lead. Os grupos deverão permanecer fechados, assim evita tumulto e assuntos paralelos.

Este processo deverá durar de 10 a 15 dias e pode envolver mais de uma publicação em redes sociais, stories ou até e-mail. Dependendo do tipo de audiência que você tem. Faça como achar melhor.

Uma vez com os grupos cheios vamos passar os CPLs.

O texto da publicação, bem como os banners e imagens necessários, são disponibilizados por nós. Porém sintam-se à vontade para fazer banners diferentes, ou inserir emojis no texto. O importante é não mudar a ideia da chamada nem as informações passadas.

Abaixo segue um exemplo de uma publicação utilizada para o lançamento realizado dia 27 de abril de 2020.



Lari Doces Dicas

Publicado por Willian Pereira
15 de abril às 18:41 • 🌐

...

LINK 1: <https://chat.whatsapp.com/Is0pl6xHa9b3OaD41TXMZY>

🍒 9 AULAS GRÁTIS 🍒

INTENSIVÃO DE CONFEITARIA LARI DOCES DICAS

📅 Início das aulas dia 27 de abril 📅

Amores, aproveitando esta quarentena resolvi fazer um super curso gratuito com diferentes conteúdos. Aproveite este tempo extra para estudar um pouco. Vão ser 3 cursos em 1:

- Curso de bolos caseiros
- Curso dos meus sucessos de venda
- Curso de bolos saudáveis.

Em cada um destes cursos vai ter três aulas e no final 3 apostilas gratuitas em PDF. Nessas aulas você aprende receitas, dicas e detalhes importantes sobre como vender.

O curso é passado pelo WhatsApp, e tem duração de uma semana. Além das aulas gravadas você pode tirar suas dúvidas no grupo e comigo ao vivo.

No final do curso vou abrir um super desconto nos meus cursos completos de confeitaria, para quem tiver interesse em aprender mais sobre algum tema.

Este curso é voltado principalmente para quem faz doces para vender, ou quer começar a trabalhar com confeitaria em casa.

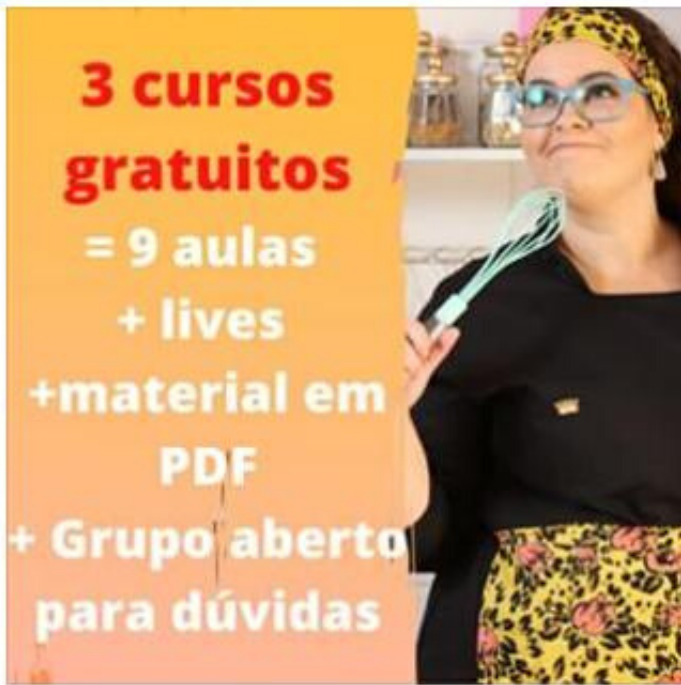
Para participar basta entrar no link abaixo e ficar dentro do grupo. Entre em apenas um grupo para não ocupar a vaga de outra

pessoa ➡

Após entrar comenta aqui qual número do seu grupo para as pessoas saberem em qual tem vaga. 📌

Se souber de alguma amiga que se interessaria em participar pode marcar ela também.

Nos vemos lá!



👍❤️ 433

682 comentários 🌐 ▼

👍 Curtir 💬 Comentar ➦ Compartilhar

549 pessoas
ançadas ➡

Impulsionar publicação

Distribuição de CPLs

Assim que começa o curso temos que enviar os **Conteúdos de Pré Lançamento** (CPLs), que geralmente são 3 vídeo-aulas.

Essas aulas têm como objetivo entregar valor para as leads, construir um relacionamento e disparar gatilhos mentais. Estes gatilhos mentais são **formas de se comunicar com o inconsciente da pessoa**, com a parte emocional, e fortalecer a conexão com a Lead, de forma que facilite a sua tomada de decisão na hora da compra mais tarde. Vou resumir alguns exemplos:

Autoridade: Quando um médico te passa um tratamento você não fica questionando se aquilo é certo ou errado, ele tem autoridade naquele assunto. Da mesma maneira, quando vamos falar com a audiência é preciso demonstrar expertise para reforçar a percepção de autoridade e aumentar a confiança.

Reciprocidade: É talvez o gatilho mais forte de todos. Quando alguém faz alguma coisa por você e te deixa com aquele sentimento de querer ajudar a pessoa de volta, esse sentimento é muito natural do seu humano. Por este motivo fazemos o melhor que podemos para ajudar nossa audiência, assim construímos um relacionamento no qual a audiência faz o que puder para nos ajudar também, seja com um comentário positivo, compartilhando uma publicação, ou até comprando um curso.

Familiaridade: Tendemos a gostar mais daquilo que nos é comum. Não é a toa que grandes marcas investem milhões só para aparecer na mídia mesmo sem oferecer nenhum produto. O que é familiar é preferível. Quem aparece mais converte mais.

Similaridade: As pessoas gostam daquilo com o que se identificam. Quanto mais identificação entre nós e o público, melhor para construir um bom relacionamento.

Escassez: As pessoas gostam de procrastinar suas decisões. Quando limitamos uma oportunidade a um espaço de tempo curto, a pessoa se vê obrigada a tomar uma decisão. Seja qual for ela tem que decidir.

Prova: quando você mostra alguém aplicando o resultado que você propõe, ou dá evidências concretas e científicas de que aquilo funciona, isso é uma prova que deixa a pessoa mais segura na hora de tomar a decisão.

Prova social: quando tem muita gente indo por um caminho, instintivamente tendemos a ir pelo mesmo caminho, a prova social é um efeito de massa que facilita as pessoas a decidirem ir na mesma direção da maioria.

Âncora: é usado para aumentar a percepção de valor de alguma coisa. Fazemos a pessoa pensar que vai custar muito caro, independente do valor que será efetivamente vendido, e quando passamos o valor real da uma sensação de alívio, e uma percepção de que o preço é pequeno diante do valor do produto.

Pertencimento: fazer as pessoas se sentirem como parte de algo é muito poderoso. Seja parte de uma comunidade, de um movimento, de um grupo social.

Comunidade: criar um sentimento de comunidade aumenta o engajamento e faz com que as pessoas te dêem mais atenção.

História: explicar por meio de histórias faz com que as pessoas se lembrem melhor do que foi dito. Podemos esquecer um texto lido mas dificilmente esquecemos uma história.

Antecipação: gerar uma ansiedade por algo que está por vir abre um loop na cabeça da pessoa, e isso faz com que ela precise fechar este loop então tende a manter a atenção por mais tempo.

Surpresa: fazer algo diferente do esperado, mudar de vez em quando, a surpresa pode gerar um sentimento positivo na audiência porque quebra o comum.

Os CPLs estão recheados deles, colocados lá para deixarem os conteúdos mais atraentes e interessantes para quem assiste. Recomendo que estudem o Podcast 6 em 7 do Érico Rocha, onde ele tem episódios inteiros só falando sobre cada um destes gatilhos mentais. Está disponível no Spotify. Estes CPLs vão ser entregues dentro de um cronograma que está disposto na Copy que vamos enviar. A copy é o texto envolvido no processo de venda. Neste caso vai ser uma sequência de mensagens que serão enviadas diariamente, algumas vezes ao dia, durante a semana. Ela é escrita previamente, mas deixamos uma margem para improvisação caso necessário. Geralmente na véspera será enviado no grupo dos afiliados as mensagens programadas para o dia seguinte, com os respectivos horários que deverão ser enviadas.

Assim que os CPLs são enviados em sua totalidade abrimos o carrinho. Só aí é feita a oferta. Depois que a lead viu os CPLs ela está pronta pra tomar a decisão de compra. Não se assuste, no meio do caminho as pessoas vão saindo, vão se desinteressando e no fim apenas uma pequena porcentagem vai comprar. É assim mesmo, isso é normal, você não vai vender para todo mundo, não tenha esta ilusão. O objetivo dos CPLs é não só atrair os interessados, mas também afastar os que não tem interesse na proposta feita.

Oferta

A oferta é o momento onde vamos fazer a venda. Depois de já ter preparado a audiência, antecipado que haveria uma oferta no final, ancorado, gerado reciprocidade, contado uma história ou outra, chegou a hora de vender para quem tiver interesse. Muito importante aqui reforçar a escassez. A oferta terá uma janela limitada de oportunidade, e acreditem, esta janela é real. Não é aquela conversa de “é só hoje este preço”, mas está sempre neste preço. Isso é um problema de muitos infoprodutores que criam descontos que não são reais, isso prejudica a integridade na hora da venda. Nossas alunas, muitas vezes, vêm depois do tempo procurar um desconto que já se foi, e infelizmente temos que recusar vender para elas. Quando o carrinho fecha o carrinho fecha, e ponto final. Na próxima oportunidade ela poderá comprar.

Exceções podem acontecer se houver problemas técnicos, mas nunca por casos individuais. Nossa credibilidade vale mais do que qualquer venda.

Durante o período da oferta surgirão dúvidas sobre o curso, é importante ter como respondê-las. As mais comuns são:

Quanto tempo terei acesso ao curso?

Quais formas de pagamento aceitas?

A apostila é digital ou impressa?

Este curso é em algum grupo do whats ou facebook?

Mas não se preocupe porque é parte da Copy a resposta a estes questionamentos mais frequentes.

Objeções universais

Independente do que você está vendendo, do preço, e de qualquer outro fator, há sempre uma série de objeções que vão aparecer. Essas são objeções universais clássicas. Além delas há algumas específicas, e a copy de venda deve dar conta de responder à estas objeções. Vou resumi-las abaixo:

Não tenho Dinheiro

Não importa se seu produto custa R\$1.000,00 ou R\$2,00 sempre alguém vai te dizer que não tenho dinheiro ou que não está podendo naquele momento. Acredite, isso não tem NADA A VER COM DINHEIRO. Quando a pessoa te diz isso provavelmente é por um dos seguintes motivos:

- **Isso não é uma prioridade para mim neste momento**
- **Ela não confia 100% em você**
- **Ela não confia 100% na solução que você propõe**
- **Ela não quer assumir um risco e não vê sua oferta como uma oportunidade.**

Para resolver esta objeção, apelamos para a garantia de 7 dias, mostramos de onde a pessoa poderia tirar esse valor, ou como o curso vai fazê-la evitar desperdício de produtos, acelerar a produção, e render o valor do curso em duas ou três vendas que ela fizer. Um curso de 97 reais se paga com três bolos. Só o que se gasta para testar as receitas vai dar muitas vezes o valor do curso. Quanto vale um dia de produção de uma confeitaria?

O mesmo vale para a segunda objeção Universal: Não tenho tempo!

Não tenho tempo de ver as aulas, não vou ter tempo de ler a apostila, não tenho tempo de ... Novamente, sempre vai existir esta objeção. Ela também não tem nada a ver com tempo, mas para resolvê-la é preciso mostrar isso à lead. Mesmo nos cursos gratuitos, com um total de 40min de aula para ser visto em uma semana, as pessoas dizem que não deu tempo. Elas querem acreditar nisso, mas nem o mais rico de todos os homens pode comprar se quer um segundo a mais no seu dia. Todos dispomos do mesmo tempo, a questão é no que damos prioridade.

Não vou conseguir fazer

Esta objeção é muito comum “é tudo lindo mas eu não vou conseguir”. Todos os cursos são feitos para as pessoas que nunca se quer fizeram um bolo consigam fazer, por isso não são só apostilas mas tem todo o conteúdo em vídeo. Assim a pessoa vê exatamente o que tem que fazer no processo. Além disso existe uma comunidade de mulheres que podem ajudar, e o suporte direto com a própria Lari, via WhatsApp.

Isso tem de graça na internet

“Receita tem de graça na internet”. E tem mesmo. Bastante. Boa sorte em achar as que funcionam. Quem já tentou fazer receitas da internet em algum momento já se frustrou. O que damos como garantia é que todas as receitas são testadas à exaustão até ficarem perfeitas. A maior prova disso é o Grupo do facebook, onde as alunas postam o resultado das receitas do curso e sempre elogiam. Se a lead já teve contato com as receitas gratuitas da Lari e já fez, já tem esta objeção resolvida, por que sabe que o processo de criação da Lari é feito para contornar todos os erros

E se isso for um golpe?

Essa é mais comum para aqueles que não comprou nenhum curso na internet. Isso se resolve de duas formas: mostrando a integridade da empresa, e pela prova social. Uma vez que a pessoa entenda que não há uma cultura de reclamação a cerca do produtor ou produtora, e que muita gente já comprou aquele produto, ela toma mais confiança. O nome da Hotmart ajuda a dar essa segurança.

E se eu me arrepender?

As vezes a pessoa fica com receio de se arrepender depois. Então reforçamos que ela tem uma garantia de 7 dias. Se ela não gostar do curso, por qualquer motivo, pode solicitar o reembolso que devolvemos 100% do valor pago sem perguntar nada. Nossa taxa de reembolso é menos de 0,5% só para vocês terem uma noção. Temos muita confiança na qualidade do conteúdo, então oferecer garantia não é um problema.

Estas são as objeções mais comuns, dependendo do curso pode haver objeções específicas. Sempre que receber uma pergunta de um possível comprador passe para a nossa equipe por que provavelmente outras pessoas também tem a mesma objeção, e nós vamos nos dar ao trabalho de incluir a resolução dela na Copy.

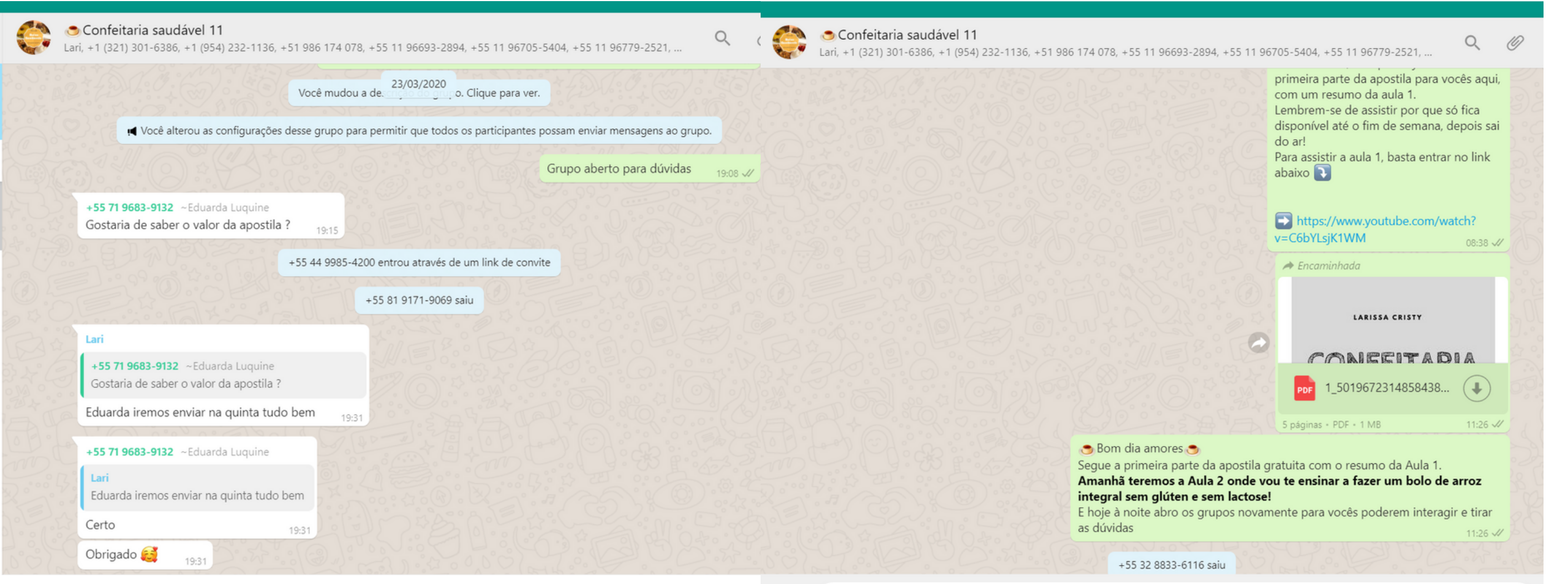
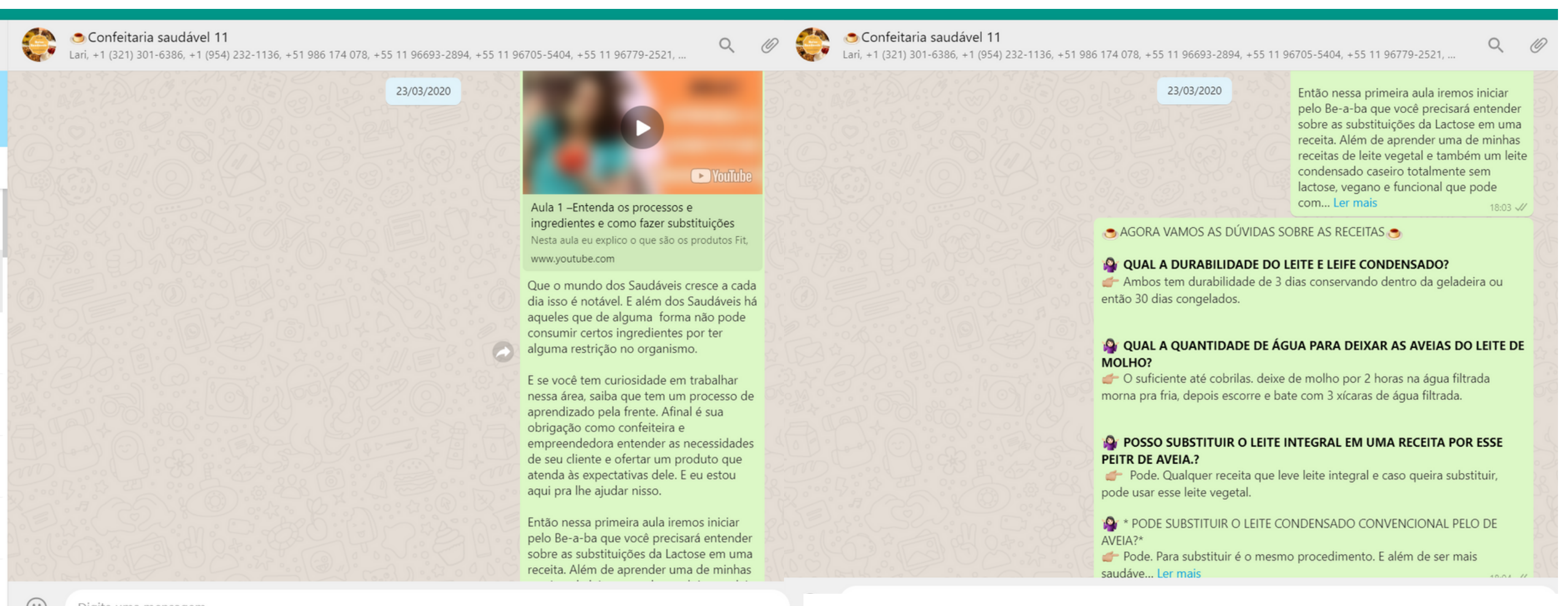
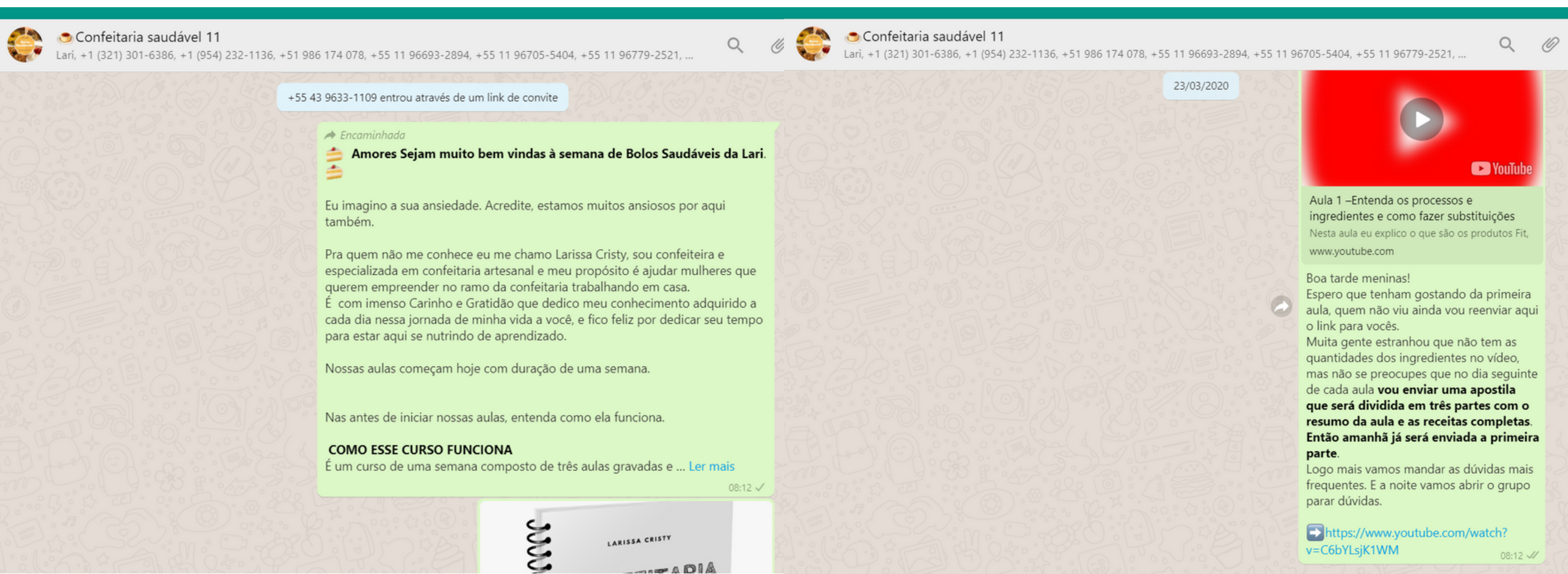
Protocolo de distribuição de CPLs

Talvez ainda esteja um pouco abstrato para você o que exatamente você tem que fazer para vender. Vou explicar passo a passo. Quando a captura for começar você será avisado com alguns dias de antecedência, então terá algum tempo para se organizar para participar do lançamento. O primeiro passo é pegar o material de divulgação e abrir um grupo no WhatsApp para receber as leads, este grupo terá um nome e uma capa definidas.

Em seguida você vai publicar onde você quiser e achar válido, convidando as Leads para participar do evento gratuito. Esta publicação deverá conter tudo o que ela precisa saber, inclusive já citar que haverá uma proposta de venda no final (antecipação). Para este convite disponibilizamos fotos, vídeos, alguns banners, mas você pode fazer novos se desejar, desde que sejam fidedignos com as informações. Nesta publicação vai o link de convite do grupo. Conforme as leads vão entrando o grupo pode encher. Se isso acontecer você abre um segundo grupo, ou terceiro e por aí vai. Basta editar as publicações que fez para trocar o link de convite.

Você pode fazer anúncios se desejar. Para isso haverá uma lista de Lookalike. Para quem não sabe, o lookalike funciona assim: damos a você uma lista de e-mails de clientes que já compraram o produto, você insere esta lista em uma ferramenta do facebook e ele vai procurar pessoas que sejam parecidas com estas das listas que você subiu. Assim vai ter novos possíveis clientes parecidos para oferecer o seu produto.

Assim que o curso começa você tem acesso à uma copy, ou seja, um texto de persuasão já previamente escrito. Este texto vai estar em forma de mensagens que você deve encaminhar nos grupos de WhatsApp na data e hora especificados, tentando manter os horários mais próximo possível do indicado. Geralmente isso acontecerá três ou quatro vezes no dia. Por exemplo:



Todos os dias, uma vez ao dia, você deve abrir o grupo para que todos possam falar e tirar suas dúvidas. Geralmente abrimos às 19hs, mas você pode decidir qual melhor horário para você abrir seus grupos. As dúvidas costumam ser muito repetidas mas é importante deixar as pessoas falarem. Seja um bom ouvinte, interaja, responda, chame as pessoas pelo nome, se empenhe em ajudá-las de verdade. As pessoas sentem a verdade.

No final do curso, quando tiverem encerrado as vendas você NÃO DEVE SAIR DO GRUPO. Fecha o grupo e deixa lá. Não deixe o grupo aberto também, coisas ruins aconteceram todas as vezes que tentamos fazer isso. Alguém toma conta e sempre começa uma revolução que subverte todo nosso trabalho. Acredite, você não vai querer isso.

Questões de segurança: eventualmente alguém vai tentar aplicar golpes nas pessoas que estão no seu grupo, são aproveitadores que aparecerem vez ou outra. Com estas pessoas tenha tolerância zero, e se alguém vier relatar alguma coisa para você sobre isso, oriente a pessoa a não dar nenhuma informação pessoal, códigos, números, nem nada do gênero. Alguns tentam roubar contas de WhatsApp para pedir dinheiro a parentes e amigos das vítimas.

Espero que você tenha lido este material com atenção. Se você colocar em prática o que está escrito aqui e nas aulas gravadas em vídeo, você tem tudo para começar no caminho do crescimento como afiliado. Esse material foi feito com muito carinho e cuidado para servir de guia, totalmente sem custo, para você vender.

O nosso sucesso depende do seu. Então, caro afiliado, cara afiliada, fique à vontade para tirar suas dúvidas no grupo dos trafegantes ou diretamente conosco.

E vamos nos ajudar a levar esse trabalho pelo Brasil e pelo mundo, ajudando milhares de pessoas a trabalhar melhor e viver melhor com seus bolos e doces. O que fazemos aqui é muito importante para muitas pessoas, e nunca podemos nos esquecer disso.

Sucesso nas suas vendas!!!

