

# COMO OBTER CLIENTES PARA O SEU NEGÓCIO

Criado pelo **Hélio Tualufo**

---

Como Validar sua ideia de negócio

07

Como Criar uma audiência de clientes fieis

12

Onde e como encontrar clientes

15

Como Lançar um produto no mercado

17



### Bem-Vindo Introdução

Se você estiver interessado em abrir um negócio (ou desenvolver um negócio já existente), você está no lugar certo.

Este plano de ação foi criado para te ajudar a entender melhor as lições críticas deste **treinamento** e dar te espaço para debater o seu próprio lançamento.

### **Os cinco tipos de perfies de pessoas que são perfeitos para fazer este Treinamento:**

- 1 - Se Você já tem um negócio on-line e está pronto para levá-lo ao próximo nível.
- 2 - Se Você é um profissional ou tem uma empresa de serviços, mas não tem "alavancagem de tempo" (para aumentar as vendas, ou você precisa trabalhar mais horas).
- 3 - Se Você é um autor ou prestes a ser autor... ou se você é um artista responsável pelo seu próprio marketing.
- 4 - Se Você não tem nenhum negócio, nenhum produto, nenhuma lista e talvez nem idéias.
- 5 - Se Você é um profissional e quer aumentar os seus rendimentos.

## Perfil do Empreendedor Introdução



Se você se enquadra em uma dessas cinco categorias, você vai adorar a próxima lição que eu tenho para ti... é sobre os três principais tipos de lançamentos... incluindo o Lançamento Semente, que é onde você pode começar sem lista e sem produto, e você basicamente é pago para criar o primeiro produto e criar a primeira lista.

Exercício: Três perguntas para inspirar seu primeiro lançamento ...

**Por que você quer lançar?**

---

---

---

**O que a construção de um negócio online significa para ti?**

---

---

---

## Fórmula de Aquisição de Clientes 3.0

**O que os lançamentos farão pelo seu estilo de vida e o estilo de vida de sua família?**

---

---

---

---

---

---

---

Toda marca de sucesso, todo negócio de sucesso, todo produto de sucesso começa com um lançamento bem-sucedido. Se você tem um negócio que você quer crescer o volume de vendas ou aumentar o número de clientes, ou você quer começar um negócio online ... você precisa lançar.

**Gatilhos Mentais**  
A Cereja de cada Lançamento



## Fórmula de Aquisição de Clientes 3.0

Acompanhe e faça anotações enquanto mostro os três principais tipos de lançamentos... e ajudo a encontrar o que é adequado para ti.

- 1 - O que você pretende lançar?
- 2 - Com que lançamento você irá começar?
- 3 - Quantas pessoas você quer atingir?
- 4 - Quanto você pretender ganhar?

### **Principais mitos sobre como começar um negócio do Zero**

Durante este processo de criação de negócio eu descobri alguns mitos que as pessoas têm sobre começar um negócio. Aliás, eu mesmo pensava que funcionava assim:

Você acordava um dia, de repente tinha uma ideia e pensava "Oh ya!, eu preciso criar isso!". Ou então, alguém prestava um mau serviço para ti e essa era a sua chance de fazer esse trabalho mais bem feito.

Aí você vai, trabalha um tempo, constrói o produto, prepara todo ele, investe e lança no mercado. Logo, você espera que as pessoas que estão ao redor comprem essa sua ideia e divulguem para outras pessoas.

Assim, todo o processo se resumiria em 4 passos: Pensar na ideia, construir o produto, fazer o marketing dele e, por fim, esperar que as outras pessoas, de alguma forma, façam uma recomendação. Esses foram os passos que eu segui! Eu acordei e tive uma ideia, gastei seis meses para construir o produto, depois o deixei no ar e lancei. O resultado? Acredite, poucas pessoas compraram! Menos ainda fizeram arecomendação dele, tal como eu esperava.

## Fórmula de Aquisição de Clientes 3.0

Quando isso aconteceu, fiquei a imaginar o que eu tinha feito de errado, uma vez que o produto era de facto muito bom. Só um tempo depois que descobri que o problema não era o meu projecto, mas o caminho que eu havia percorrido para lançá-lo.

Desde a formulação da ideia até o momento do lançamento, existem maneiras mais assertivas de seguir esse processo e ter um negócio bem-sucedido. É o que vamos ver nos próximos capítulos.

### **Como ter a ideia para o seu negócio?**

Não importa o que você vai lançar, a primeira coisa que precisa ter é uma ideia. Mas, o segredo é não ficar esperando que essa ideia venha do nada, de um insight ou de algum momento de “euforia”. Na verdade, existem muitos lugares de onde é possível tirar inspiração. Uma dica que eu dou é que a melhor maneira de encontrar essas inspirações é procurando no exterior. Basta você observar algum tipo de produto ou serviço que funciona em outros países e que ainda não chegou em Moçambique.

### **Como eu vou saber disso se eu não estou no exterior?**

Simple. Você pode ter contacto com alguém que esteja em outro país ou simplesmente pesquisar. E como eu pesquiso no exterior?

Mais simples ainda: é só usar a internet! A partir dela, comece a entender quais produtos têm muito sucesso. Afinal, o sucesso deixa muitas pistas e coisas que funcionam lá fora tendem a funcionar aqui também. Eu mesmo se tivesse que começar do zero agora, encontraria esse produto estrangeiro que ainda não tem por aqui, o adaptaria para as nossas necessidades e lançaria em Moçambique.

## Fórmula de Aquisição de Clientes 3.0

Pesquise na Google qual é o produto mais procurado em moçambique na internet, você obterá informações do que os moçambicanos mais procuram na internet incluindo detalhes das zonas e número exacto das pessoas que procuram esses produtos.

Do outro lado você pode obter esta informação com os canais locais como a FACIM etc.

### **Qual é a sua ideia de negócio ou novo produto que quer lançar?**

---

---

---

### **Como vender um produto que ainda não existe?**

Existem duas maneiras de vender um produto, seja ele qual for, ainda na fase inicial do projecto. Ou você vende a sua ideia para um investidor e o reembolsa com ações da sua empresa ou vende para futuros clientes. Se você optar por oferecer seu projecto para investidores, em troca, você dará parte da sua empresa, o que pode não ser muito vantajoso pensando em longo prazo. Agora, se você escolher vender a sua ideia para futuros clientes, além de não abrir mão da autonomia do seu negócio, você ainda conseguirá validar o seu produto.

### **Validação do projecto ou ideia de negócio**

Vender um projecto ainda na planta para seus futuros clientes é, sem dúvidas, a alternativa mais interessante, exactamente por causa da validação do seu produto. Afinal, você não ganhará apenas pelo financiamento da ideia; conseguirá também saber se ela está, de facto, adequada ao seu público-alvo.



### Pre-Lançamento Validar a sua Ideia

Pegando o mercado imobiliário como referência mais uma vez, imagine que você está construindo um prédio e não consegue comercializar nenhum apartamento no pré-lançamento. Nesse caso, as chances são grandes de estar apostando em um empreendimento que não está adaptado às necessidades do segmento ou que simplesmente não agrada aos compradores, concorda? Isso vale para qualquer sector do mercado. Se você não for capaz de fazer com que as pessoas comprem a sua ideia ainda na fase de pré-lançamento, as chances de não conseguir vendê-la posteriormente são muito grandes.

Além disso, ao fazer a venda antecipada do seu produto para futuros clientes, você conseguirá fortalecer o relacionamento com essas pessoas ainda nessa fase inicial. Apresentar a sua ideia para clientes potenciais te ajudará a se aproximar deles e até entender melhor quais são as necessidades dessas pessoas. Fica claro que além de criar uma aproximação com possíveis clientes e avaliar a reação do mercado diante da sua proposta de negócio, vender a sua ideia na planta também permitirá fazer as alterações necessárias no seu produto antes de finalizá-lo, para que ele alcance cada vez mais pessoas e tenha o sucesso esperado.

### **Se Pensou em digitalizar o seu negócio**

A competição online é mais feroz do que nunca. É por isso que descobrir o que vender online é uma estratégia em si.

Você ficaria surpreso com quantas pessoas configuraram uma loja antes de identificar oportunidades de comércio eletrônico. Isso é preparar – se literalmente para o **fracasso**.

A escolha dos produtos certos para vender afectará todas as outras decisões comerciais que você tomar.

**Esqueça um lindo webiste e suas funcionalidades.**

**Esqueça um nome de empresa cativante.**

**Esqueça quais opções de envio você oferece.**

Eles são todos importantes, mas a coisa mais importante que você precisa fazer desde o começo é exactamente saber o que você vende, para quem você vende e como você avalia esses produtos.

Encontrando os melhores produtos para vender on-line:

### **Precisa de ideias sobre o que vender online?**

Independentemente da indústria escolhida, existem apenas dois tipos de produtos para vender:

**1 - Produtos comodificados.**

**2 - Produtos de nicho.**

## Fórmula de Aquisição de Clientes 3.0

Primeiro, há o que chamamos de **produtos comoditizados**. Estes são os produtos que todos precisam. Produtos comodificados são os produtos mais populares vendidos on-line.

Pense em qualquer coisa que você compra no **Mercado Verde** ou **Aliexpress** que tenha uma grande marca por detrás disso - vegetais ou comida, tacos de golfe, roupas, brinquedos infantis, etc. Agora pense nas marcas - Nike, Adidas, Levi, Fisher-Price, Samsung, Apple ..

**Produtos de nicho** são bens ou serviços que atendem a um segmento específico de clientes.

Em muitos casos, são produtos exclusivos, feitos à mão, tornando-os alguns dos itens mais populares comprados on-line.

Produtos de nicho são freqüentemente feitos em pequenos lotes ou sob demanda. Pense em um único colar de miçangas, iogurte congelado artesanal ou capas de couro para iPad.

Muitas marcas vendem uma combinação de produtos comoditizados e produtos de nicho exclusivos.

Dê uma olhada no **www.mercadoverde.online** e **www.aliexpress.com**, por exemplo.

**1. Identifique ou crie produtos que resolvam um problema.**

Todos nós já ouvimos o ditado: a necessidade é a mãe da invenção.

Adotar essa abordagem ao gerar ideias para um produto ou serviço é uma maneira confiável de alavancar um negócio de sucesso.

## Fórmula de Aquisição de Clientes 3.0

As oportunidades podem existir em algumas formas, incluindo um recurso de produto aprimorado, um mercado não realizado por seus concorrentes ou até mesmo marketing exclusivo.

Tente sintonizar suas tarefas diárias. Que coisas colocam um engate em sua vertigem?

Esses pequenos aborrecimentos podem vir a ser uma ideia de negócio brilhante. Identifique um problema e resolva-o convenientemente.

Seu produto ou serviço não precisa necessariamente ser um esforço enorme e complicado.

Pode ser bastante simples, mas excepcionalmente eficaz.

**2. Encontre produtos que você e outras pessoas são apaixonadas.**

Sejamos honestos, começar o seu próprio negócio significa longas horas, provavelmente algum terreno rochoso e sacrifícios ocasionais, se não frequentes.

Ser apaixonado pelo que você faz não só o ajudará a ver a floresta através das árvores durante os tempos difíceis, mas também o ajudará a criar uma marca que fala às pessoas de uma maneira que seja significativa e envolvente.

### **Siga a Equação P.H.D**

Encontre um serviço ou produto que você tem **PAIXÃO** por ele e que você tenha **HABILIDADE** de executar ou entregar ao seu cliente com qualidade e que gera muito **DINHEIRO** no mercado ou seja vende muito ou tem muita procura. Nota se você não tem um desses requisitos o resultado da equação do seu nicho vai sempre ser Zero, a ausência de um desses elementos vai influenciar que o seu resultado seja Zero porque tudo que se multiplica com Zero dá zero.

### Que produto você irá lançar no pré-lançamento??

---

---

---

### Crie uma audiência de prospectos

Uma vez que você já teve a ideia, a validou e pré-vendeu seu projecto, terá o caixa ou cashflow necessário para desenvolver o seu produto ou serviço. É aí que você vai fazer o lançamento para o mercado. Na hora de fazer o lançamento, o grande segredo que você faz é o seguinte: antes de sair por aí vendendo, você cria uma audiência de prospectos.

### Mas o que é um prospecto?

É um potencial futuro cliente que ainda não é cliente.

Quem baixou o seu E-book ou seu conteúdo de valor anteriormente, "**Como Conquistar Clientes Pela Internet**" por exemplo.

Já sabe que existem duas maneiras de fazer uma venda on-line: Por meio do Marketing de 1 passo ou do Marketing de 4 passos. No primeiro caso, a oferta é feita logo de cara. Já no segundo caso, o mais eficiente, existem pelo menos três etapas antes de você oferecer um produto para o seu possível cliente.

Vale dizer que esse marketing de quatro passos funciona no off-line e, principalmente, para as estratégias de on-line, sendo que ele se divide da seguinte maneira:

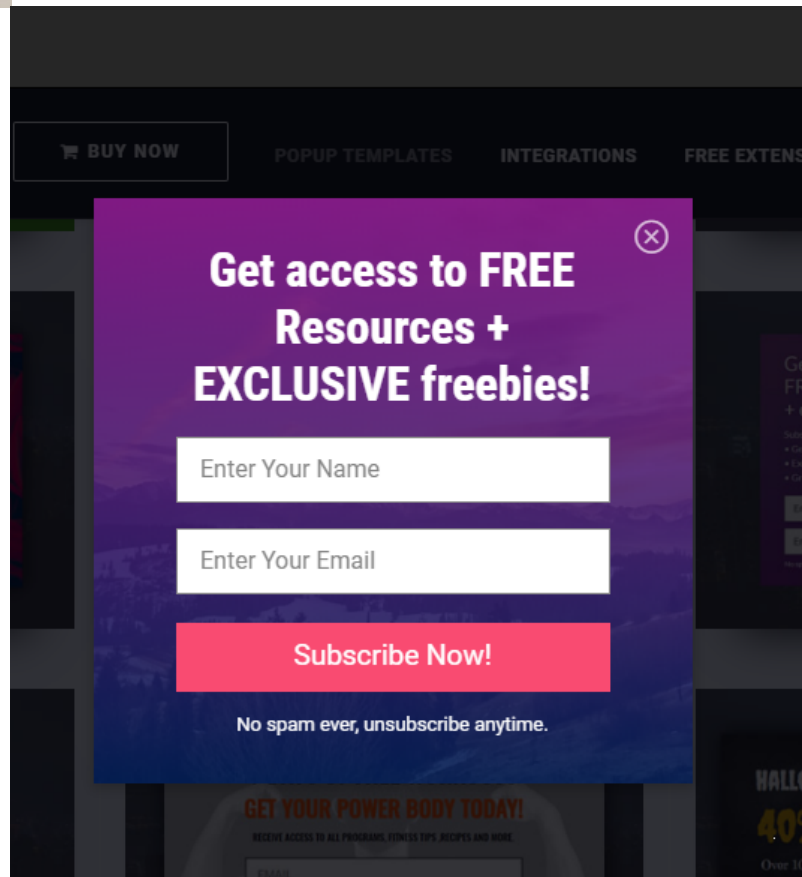


## PASSO 1 GERAÇÃO DE VALOR POR MEIO INFORMAÇÕES RELEVANTES

Se você quer que as pessoas comprem a sua ideia, no começo, faça anúncios em mídias não com o objectivo de vender alguma coisa, mas para oferecer ao seu prospecto algum conteúdo relevante, relacionado ao seu segmento e que ajude o seu potencial cliente de alguma forma. As pessoas estão na internet para consumir informação, seja de entretenimento, de cultura ou o que for. Se você inserir alguma coisa de valor ou uma informação que leve esse prospecto de um ponto A para um ponto B, você se tornará relevante para ele.

## PASSO 2 - PEÇA O CONTACTO

Ter as informações básicas do seu prospecto é um passo importante para chegar até a oferta. Para isso, é preciso que você gere ainda mais valor para ele. Seja através da organização de um evento digital, de um webinar, de um congresso on-line ou por meio da divulgação de conteúdo relevante para seu público-alvo, tal como um E-book ou infográfico, não importa. Com esse material em mãos, você consegue pedir o contacto desse prospecto.





### PASSO 3 - CRIE RELACIONAMENTO

A sua chance de conversão é muito maior quando você já tem um relacionamento com o seu prospecto. Não existe um número exacto de quantos relacionamentos é preciso criar. Mas, há de se entender que a cada uma oferta de venda que você deseja fazer, é preciso oferecer 10 dicas e conteúdos de relacionamento para que a sua chance de conversão seja maior.

### PASSO 4 - A OFERTA

É preciso seguir todas essas etapas para finalmente estar apto a fazer a oferta. Nesse processo, as suas chances de converter são muito maiores, quando comparadas às estratégias baseadas no Marketing de um passo. Pode parecer muita coisa, mas é por meio desse processo que se cria a possibilidade real de uma venda.



## O Essencial e Básico para um Lançamento Bem-Sucedido



O veículo para fazer um Lançamento no Mercado

**Primeiro:** Todos os negócios de sucesso, todas as marcas de sucesso, todos os produtos de sucesso começam com um lançamento bem-sucedido ... e esta lição ensinará como iniciar on-line.

É tudo sobre as seqüências e gatilhos que você deve construir o seu lançamento.

Você aprenderá sobre o Sideways Sales Letter, que é como você pode vender sem ser viscoso ou hypey ... e ainda ter um lançamento bem-sucedido. Além disso, você aprender seis "gatilhos mentais" críticos que exercem enorme influência em seu mercado ... e como colocá-los em camadas do seu lançamento.

---

**Segundo:** Você Semeia o Lançamento

Essa é a lição :-)... É tudo sobre os três tipos principais de lançamentos que você usará em sua empresa ... e escolher o certo para sua situação específica.



### **Terceiro:** O Plano de Lançamento

Depois das duas primeiras lições, você tem a base para o lançamento. Nesta lição, juntamos tudo para você. Você receberá o plano completo que mostra a fórmula completa de lançamento de produto a partir de um nível de 30.000 metros ... e depois detalha minuciosamente. E no Workshop que acompanha, eu mostrarei todo o plano.

### **Quarto:** Avançar e os próximos passos

Esta lição é sobre você seguir em frente. Eu sou um grande fã de aprendizado e acredito que "os aprendizes ganham" e você nunca pode ser "muito bom para a escola". Mas todo o aprendizado do mundo não o levará adiante. Portanto, esta lição é sobre você se movimentando. Eu tive estudantes lançando com enorme sucesso, e eu quero que você assuma o seu lugar nesse exército - e é disso que esta lição fala.

---

**Certifique-se de ver o WORKSHOP DESEDE O INÍCIO....**

## O Lançamento da Semente



### Tipos de Lançamentos de Produtos no Mercado

Se você não tem nenhum negócio, nenhum produto, nenhuma lista. Ou se você tem um negócio, mas deseja criar outro produto rapidamente.

#### **Etapas Rápidas do Lançamento Semente**

##### **Etapa 1: Reúna sua lista inicial de sementes**

Comece a colectar uma pequena lista de sementes com uma simples página de captação.

Publicar - publique ideias sobre o seu tópico nos canais de mídia social. Peça um endereço de e-mail em troca de seu valioso conteúdo. Depois de reunir 100 endereços de e-mail, continue na Etapa 2.

##### **Etapa 2: Criar uma carta de vendas simplificada**

Veja o Treinamento 01 desta série se você precisar de um lembrete na Carta de Vendas Lateral.

Sua Carta de Vendas Lateral simplificada não precisa ser extravagante. Não precisa ser vídeo ... pode ser apenas e-mails ou postagens em mídias sociais.

Faça uma oferta para uma série de 3-7 chamadas de coaching em grupo.



## Tipos de Lançamento do Produto

**Etapa 3:** entregue seu conteúdo em uma série de webinars ou teleseminários. Divida sua área de tópico em uma série de subtópicos, um para cada chamada.

Antes da primeira chamada, envie uma pesquisa super curta para descobrir as principais perguntas sobre esse subtópico.

Use as respostas da pesquisa para planejar o que você precisa cobrir na primeira chamada.

Repita para cada chamada - envie outra pesquisa perguntando quais perguntas adicionais eles têm sobre o próximo sub-tópico. Use as perguntas para planejar a chamada.

Grave tudo, transcreva-o e empacote suas gravações e transcrições em um produto.

**Que tópico ou idéia você tem para lançar usando o Lançamento semente?**

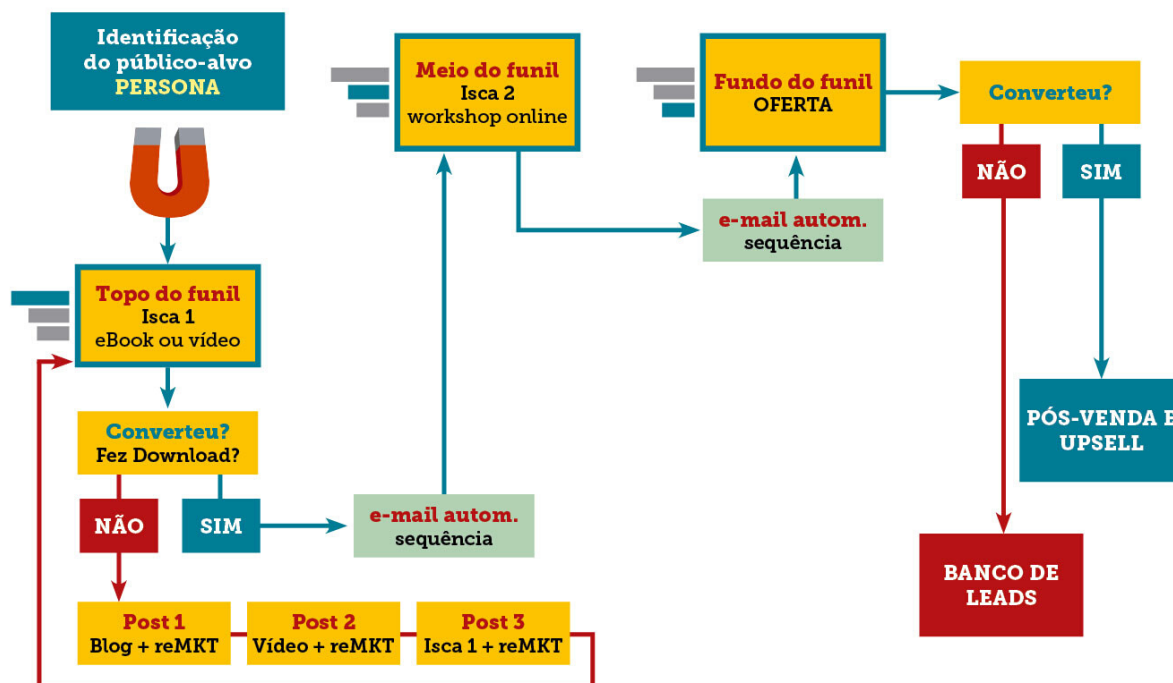
---

---

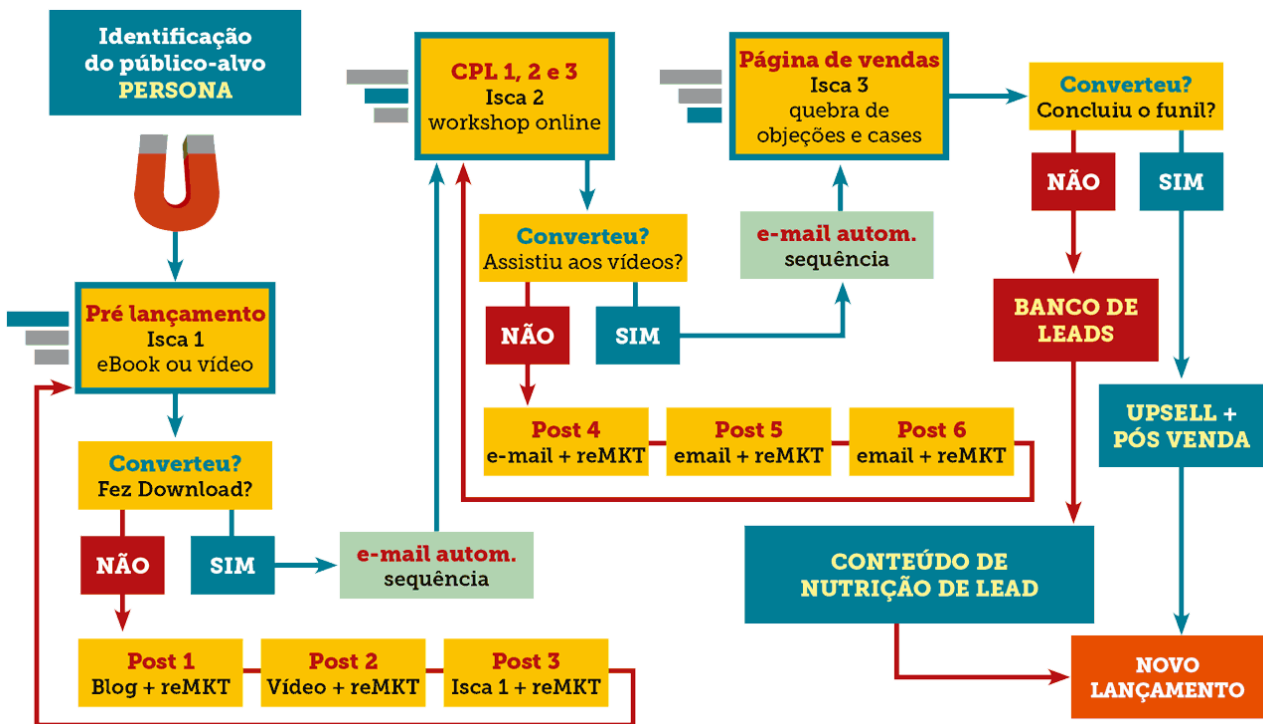
---

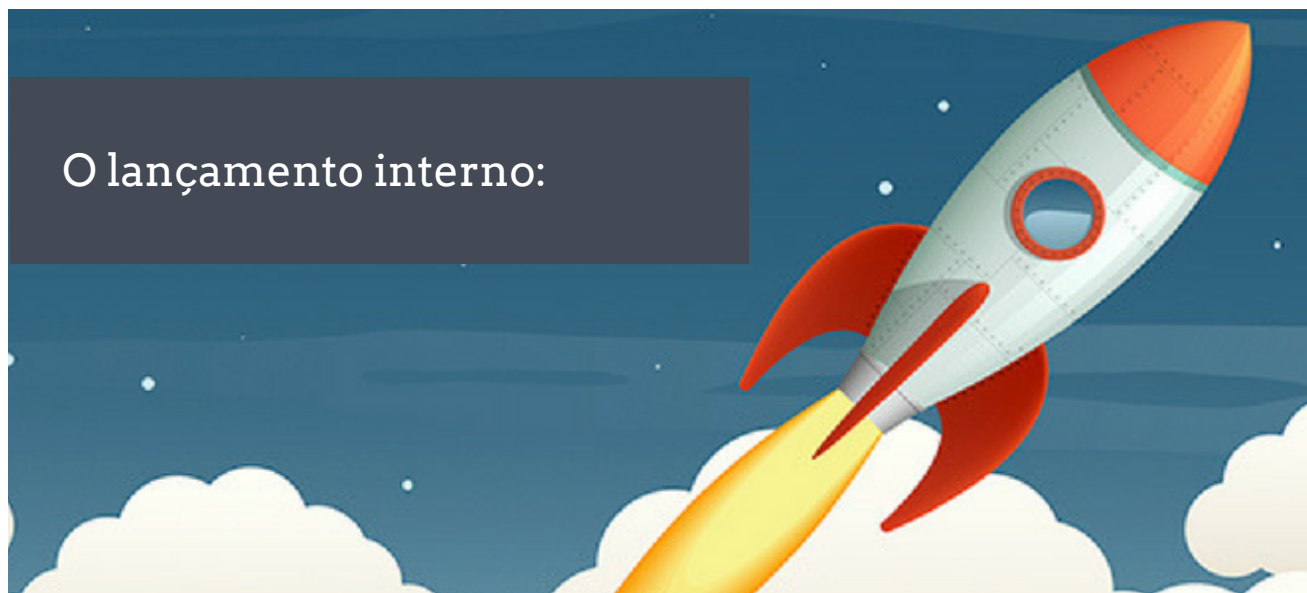
---

## Lançamento Semente Simples



## Lançamento Semente Avançado





O lançamento interno:

### **Etapas Rápidas do Lançamento Interno**

#### **Etapa 1:** Crie e publique sua carta de vendas lateral

Crie uma série de Conteúdo de Pre-Lançamento (CPL) que forneça valor:

CPL1 - Mostra a oportunidade

CPL2 - Pinta a transformação

CPL3 - Dá a Experiência de Propriedade

A maioria dos CPLs é criada com vídeo, mas você não precisa fazer vídeo.

Você poderia usar postagens de e-mail ou blog ou outros tipos de conteúdo

Etapa 2: envie um e-mail para sua lista de contactos e dê-lhes acesso ao seu conteúdo de pré-lançamento (post também sobre o seu CPL para seus canais de mídia social)

#### **Etapa 3:** Liberar seu vídeo de vendas e começar a receber pedidos

(Na próxima lição, Modelo de lançamento de produto, eu vou orientá-lo durante todo o processo de inicialização e Lançamento do produto, incluindo quais ferramentas e recursos usar para as etapas descritas acima.)

**O que você pode ensinar no seu CPL que pode fornecer valor e criar autoridade no mercado?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Conheça o Marketing Digital  
Que Funciona...





### **Etapas Rápidas do Lançamento Joint Venture**

**Etapa 1:** conclua sua carta de vendas no meio do caminho (geralmente, é melhor fazer um lançamento interno antes de realizar um lançamento da JV ... e você pode reutilizar seu conteúdo de pré-lançamento do seu lançamento interno).

**Etapa 2:** Identifique 4 ou 5 parceiros cujo público-alvo pode se beneficiar da sua oferta.

**Etapa 3:** Seus parceiros enviam informação sobre seu lançamento por email á suas listas e direcionam os para sua página de captação.

**Etapa 4:** Seus novos leads passam pela sequência de carta de vendas do Google Sideways.

**Etapa 5:** Acompanhe as conversões e pague aos parceiros da JV uma comissão sobre as vendas geradas por eles.

## O Lançamento Joint Venture

**Faça um brainstorming de uma lista de 4-5 potenciais Parceiros de JV cujas comunidades poderiam se beneficiar de sua oferta:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Tipos de Lançamentos

**Com Que Lançamento vais começar?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

