



MÉTODO
W2X

SAIBA COMO É NÃO SER SÓ MAIS UM!

O PASSO A PASSO DE COMO FIZEMOS NOSSOS CLIENTES
GANHAR 2X MAIS ATRAVÉS DA INTERNET!

IGOR MORAES BY WWA - WORLDWIDE AGENCY ®



WWA

Agência de Marketing Digital

O que é o Método W2X?

Esse método foi desenvolvido em 2020 para ajudar de forma rápida e fácil os negócios que precisavam urgentemente faturar pelo menos 2x mais nos seus próximos 30 dias.

O especialista em Marketing Digital e Fundador da WWA, Igor Moraes, uniu os 5 principais pilares responsáveis pelo sucesso das empresas que desejam ganhar dinheiro na internet e aqui estamos compartilhando gratuitamente com você.

Pegue caneta, papel e mãos a obra webmaster!



O que está incluso no Método?

Abaixo listaremos todos os módulos que serão abordados aqui no Método W2X.

- 1 DREAM CUSTOMER**
- 2 MVP - MOST VALUE PLAYER**
- 3 MARKETING DE CONTEÚDO**
- 4 WEBMASTER**
- 5 DIGITAL TRAFFIC**
- 6 MÓDULO BÔNUS**



" O passo a passo de como fizemos nossos clientes ganhar 2x mais dinheiro, através da internet em apenas 30 dias. "



WWWA

Agência de Marketing Digital



Módulo:

DREAM

CUSTOMER

Esse primeiro módulo será apresentado a importância de definirmos quem é o **Cliente dos Sonhos para o seu negócio.**

Quem é a pessoa ideal que sua empresa precisa ter como cliente para ir para a próxima fase do seu Business?

Está enxergando essa pessoa facilmente na sua imaginação? Guarda ela na sua mente, vamos falar sobre ela agora.



Atenção, a partir de agora tudo que comunica e cria experiência entre e você e seu cliente tem que ser feito a partir desses 4 fundamentos que vamos apresentar nesse primeiro módulo.



Todo ser humano possui:
Problemas, Dores, Sonhos e Desejos.

Eles são os fatores emocionais que nos guiam para toda ação que iremos tomar em nossas vidas.

Eles estão divididos em 2 famílias:

**CÉU &
INFERNO.**



CÉU



O Céu é a família que representa os sentimentos bons e tudo que tem de positivo nesses sentimentos.

Quando falarmos de Céu, estamos nos referindo aos **Sonhos e Desejos** que os clientes possuem.

INFERNO

Já o inferno é o que representa os sentimentos e emoções negativas e tudo o que eles podem gerar nas pessoas que forem atingidas

Quando falarmos do Inferno, estamos nos referindo aos **Problemas e Dores** que os clientes possuem.

O que você precisa entender?

Ninguém quer, por exemplo, **DINHEIRO**, mas sim aquilo que o dinheiro proporciona pras essas pessoas.

Nesse caso, **o dinheiro é o sonho e comprar uma casa, um carro e ter liberdade financeira são os desejos** que esse sonho pode nos proporcionar.

E para conseguirmos ter o tempo das pessoas na internet e chamar sua atenção, precisamos entender muito bem seus sonhos e desejos para termos a comunicação acertiva que irá prender as pessoas nos conteúdos e campanhas da sua empresa.

Preencha as lacunas da próxima página para iniciarmos a definição do **DREAM CUSTOMER da sua empresa.**

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS PROBLEMAS DA PESSOA QUE VOCÊ IMAGINA COMO O SEU CLIENTE DOS SONHOS?

Exemplo - PROBLEMA 1: Não sei por onde começar na internet, muito menos como executar cada função técnica que for necessária para conseguir realizar essa meta.

E QUAIS SÃO AS 5 PRINCIPAIS DORES QUE ESTÃO POR TRÁS DESSES PROBLEMAS?

Exemplo - DOR 1: Estou perdendo tempo e vendas, para concorrentes que nem são tão qualificados como nós, pois ele utiliza a internet de forma certa e eu não consigo.

DEFINIDO O CLIENTE DOS SONHOS?!



Agora é o momento de contruir uma nova estrutura de criação, onde toda sua linguagem e comunicação agora será outra e muito mais acertiva, você verá a diferença desde o atendimento até na experiência que vai oferecer para os clientes a partir de agora.

Oque fazer com a definição do cliente, sonhos, desejos, problemas e dores? Precisamos repaginar todo o seu modelo e estrutura como empresa para atrair da melhor maneira esse cliente.

META 1

DESENVOLVER UM NOVO BRANDING DE MARCA PARA O SEU NEGÓCIO:
NOME DA EMPRESA, SLOGAN, LOGO, SLOGANS, PROPÓSITOS, ETC.

META 3

DESENVOLVER BONS CANAIS DE VENDA COMO SITE E LANDING PAGES PARA CRIAR DESEJO, FACILITAR E SOLUCIONAR OS PROBLEMAS DO CLIENTE

META 2

DESENVOLVER UMA NOVA IDENTIDADE PARA SUA REDE SOCIAL
COMUNICAR DE FORMA ACERTIVA COM ESSE PÚBLICO.

META 4

ESTRUTURAR UMA BOA CAMPANHA DE ANÚNCIO COM CRIATIVOS CERTOS, PARA O PÚBLICO CERTO E COM A COMUNICAÇÃO CERTA

2

Módulo:

MVP - MOST VALUE PLAYER



MVP é o seu produto campeão, aquele que mais proporciona benefícios a você, seu cliente e seu negocio ao mesmo tempo. **Ele é o produto que mais te faz ganhar dinheiro em menos tempo e com menos esforço.**

MVP é um termo que veio do mundo mais competitivo do mundo, os esportes. Onde é considerado uma forma de premiação que mais ajudou seu time a alcançar seus objetivos.

Você sabe qual é o MVP do seu negócio?

Fique tranquilo que iremos te ajudar!





NATHALIA AMORIM

Nathalia Amorim, é uma maquiadora profissional com formação internacional, possui sua própria equipe, seu próprio Studio e atua a mais de 5 anos no mercado de beleza no Brasil.

Antes de conhecer nosso método, Nathalia estava atuando com atendimentos em seu Studio, criou um Co-Working de Maquiagem, dava cursos profissionalizantes de maquiagem, atendia noivas e algumas produções artísticas.

Atualmente, após passar por nossa consultoria, Nathalia Amorim hoje foca 90% dos seus esforços para atender da melhor forma possível as Noivas que buscam pelos seus serviços.

O grande sonho de Nathalia é ser mãe e estar o mais presente possível da sua família para o que for necessário. Sua meta é conseguir viver isso daqui a 3 anos. Para conseguir transformar esse sonho em realidade, Nathalia, precisou entender e aplicar o modelo de MVP em seu business. Com isso, abrindo mão de alguns serviços do seu catálogo focando no cenário de noivas e seus cursos.



DRA. ANA BEATRIZ ARDUINI CIRURGIA PLÁSTICA

Dra Ana Beatriz, sou médica formada pela Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro (UNIRIO), concluí em 2014. Atualmente, chefe do Serviço de Cirurgia Plástica Reparadora e Estética do Hospital Mario Kreff .

Antes de conhecer nosso método toda semana tinha o compromisso de realizar, atendimentos e cirurgias pelo SUS, convênio e particular para Cirurgia Plástica Reparadora e Estética.

Seu maior objetivo hoje é fomentar seu nome no cenário das cirurgias de Reconstrução de mamas, uma das suas especialidades. Além de alavancar sua carreira através de seus consultorios particulares, na Barra da Tijuca e Duque de Caxias.

Com isso, a Dra percebeu que seu MVP hoje são os procedimentos estéticos, pois são realizados em apenas 2 horas, no seu próprio consultorio, sem a burocracia do hospital, sem a necessidade de um anestesista, recuperação muito mais simples para os clientes, valor de venda de mais fácil acesso aos clientes e ainda assim interessante para o business da Doutora.

Responsabilidades do MVP da sua empresa:

- 1 Realizar o sonho do seu cliente
- 2 Solucionar o problema do seu cliente
- 3 Utilizar menos tempo e investimento, ao mesmo tempo que irá lhe trazer mais retorno possível.

Qual é o principal sonho que sua empresa ajuda seu cliente a realizar?

Qual é o problema que seus clientes mais te buscam para solucionar?

Qual é o produto que hoje sua empresa utiliza menos tempo, recursos, esforço, que ao mesmo tempo te traz mais retorno?

3

Módulo: **MARKETING DE CONTEÚDO**

O foco do marketing de conteúdo é você criar relacionamento com seus clientes, oferecer conteúdo de muito valor agregado. Onde o principal pilar disso será o senso de gratidão criado no cliente pelo conteúdo de valor que compartilhou gratuitamente.

Sabe o que é mais interessante nisso?

Quando você publicar, criar propagandas, ofertas ou oferecer para eles os seus produtos e serviços. Essas pessoas não verão sua empresa como mais uma empresa qualquer querendo ganhar dinheiro dele na internet, já foi criado um relacionamento, ela já é grato por você e te considera um “velho parceiro” que já o ajudou.



NO MARKETING DE CONTEÚDO É ONDE VOCÊ VAI ESTAR SE COMUNICANDO ATRAVÉS DAS REDES SOCIAIS.

Aqui é onde vamos trazer os sonhos, desejos, problemas e dores de formas diversificadas nas suas redes sociais. Através de vídeos educativos, memes engraçados, conteúdos de alto valor agregado, dúvidas frequentes, ofertas de vendas e muito mais.

LIKES:

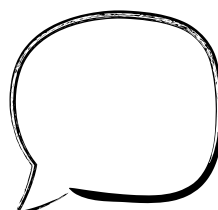


- Conteúdo engraçado
- Conteúdo de identificação
- Infográficos

SALVOS:



- Tutoriais
- Métodos exclusivos
- Lista de ferramentas



COMENTÁRIOS:

- Desafios e jogos ←
- Tópicos em alta ←
- Post contraintuitivo ←



VENDAS:

- Depoimentos ←
- Bastidores ←
- Oferta + CTA ←

CONTEÚDO PARA **DORES E PROBLEMAS**

Comece criando conteúdos com os 5 principais dores e problemas que mais atrapalham seus clientes, diversifique com a lista de idéias e objetivos que citamos na página 12.

Organize as idéias, os principais tópicos, varie os tipos de conteúdos. Isso ajudará eles a resolverem esses problemas de forma rápida e fácil. Depois basta organizar isso numa agenda de postagens do mês e compartilhar nas redes sociais.

5 PROBLEMAS E DORES

NÃO VENDER NA INTERNET

POST 1

EX: 5 MOTIVOS QUE FAZEM SUA EMPRESA **NÃO VENDER NA INTERNET** COMO GOSTARIA ATRAVÉS DA

POST 2

POST 3

POST 4

POST 5

AGENDE OS POSTS NO MÊS

Observações:

M T W T F S S

Adicionar Logo



CONTEÚDO PARA SONHOS E DESEJOS

Comece criando conteúdos com os 5 principais sonhos e desejos que mais estimulam seus clientes, diversifique com a lista de idéias e objetivos que citamos na página 12.

Organize as idéias, os principais tópicos, varie os tipos de conteúdos. Isso ajudará eles a resolverem esses problemas de forma rápida e fácil. Depois basta organizar isso numa agenda de postagens do mês e compartilhar nas redes sociais.

5 PROBLEMAS E DORES

NÃO VENDER NA INTERNET

POST 1

EX: 5 MOTIVOS QUE FAZEM SUA EMPRESA NÃO VENDER NA INTERNET COMO GOSTARIA ATRAVÉS DA

POST 2

POST 3

POST 4

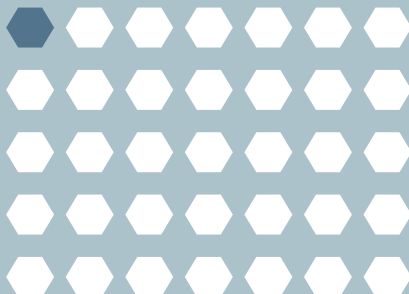
POST 5

AGENDE OS POSTS NO MÊS

Observações:

M T W T F S S

Adicionar Logo



Viu como foi importante a definição do seu cliente dos sonhos que te ensinamos no módulo #01?

Crie bons conteúdos apresentando seus produtos e serviços, gerando desejo nos clientes e fazendo-os comprar aquilo que você tem para oferecer. Mostre que seus produtos é a solução que ele tanto procurava.



Ainda bem que você encontrou o Método W2X, agora é com você!



¹ACESSE TUDO DE MELHOR QUE A INTERNET TEM A LHE OFERECER ATRAVÉS DE TODA CAPACITAÇÃO QUE OFERECEMOS GRATUITAMENTE PARA SEU NEGÓCIO AQUI NA WWA.

4

Módulo:

WEBMASTER

O seu site trabalhará, 24h por dia, vendendo seus produtos e serviços para pessoas de qualquer lugar do mundo, apresentará toda história, o sucesso da sua empresa e cases antigos que você já possui de clientes satisfeitos. Além de possibilitar tirar dúvidas frequentes e redirecionar o cliente para o atendimento personalizado com seus melhores vendedores.



Canal de Venda vs. Canal de Relacionamento?

As redes sociais como WhatsApp, Instagram são canais de atendimento e relacionamento, perfeito para utilizar em seu negócio. Porém ele não foi feito para ser o seu canal de venda e não tem capacidade de subsistir por exemplo um site que irá funcionar como sua loja, consultório ou escritório virtual.

Problemas de não ter site:

- 1 Rede social não foi feito pra vender
- 2 Você não consegue apresentar formalmente seu negócio
- 3 Você perde o pitch que seu canal de vendas oferece



O seu site trabalhará, 24h por dia, vendendo seus produtos e serviços para pessoas de qualquer lugar do mundo.

Apresentará toda história, o sucesso da sua empresa e cases antigos que você já possui de clientes satisfeitos. Além de possibilitar tirar dúvidas frequentes e redirecionar o cliente para o atendimento personalizado com seus melhores vendedores.

SUPER PROMESSA



SIM, QUE QUERO A "TRANSFORMAÇÃO"



ELEMENTOS DE AUTORIDADE



O QUE ESTÁ INCLUSO?



ELEMENTOS DE URGÊNCIA

DE R\$ 497
POR R\$ 197

SIM, QUE QUERO A "TRANSFORMAÇÃO"

GARANTIA



BÔNUS ESTRATÉGICOS

SIM, QUE QUERO A "TRANSFORMAÇÃO"

F.A.Q



ELEMENTOS ESSENCIAIS

DOS SITES DE ALTA CONVERSÃO:

- Crie um bom vídeo de vendas, usando a nova comunicação que criamos com o DREAM CUSTOMER. Um vídeo como se você tivesse realmente vendendo presencialmente para o cliente.
- Mostre depoimentos e feedbacks
- Mostre o que te faz um expert com autoridade na área.
- Apresente o que está incluso no valor do seu serviço e produto, para o cliente entender pelo que está pagando ou não.
- Coloque todas as dúvidas que os clientes perguntam todos os dias para seus vendedores.
- Facilite através de CTA as ações que o cliente deve tomar enquanto navega em sua página.

Já perdeu alguma venda

por não possuir a estrutura necessária para
transformar seus seguidores em clientes



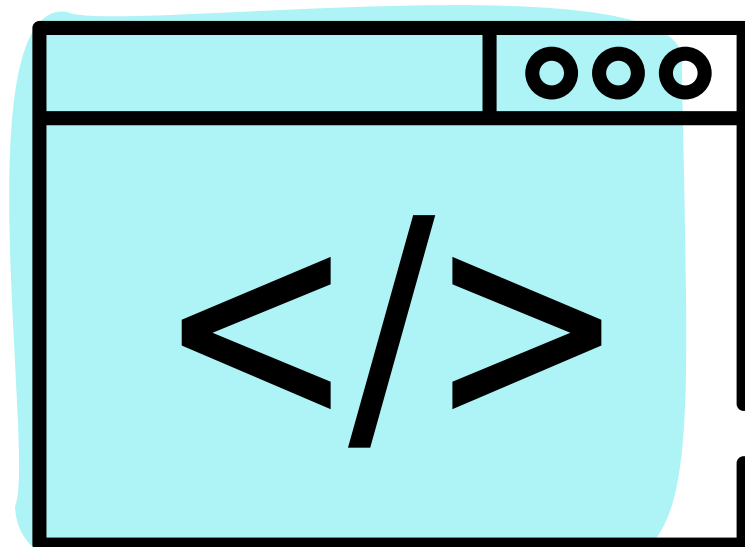
Já imaginou possuir **o melhor vendedor** para cada produto ou serviço que sua empresa possui?

A Landing Page é uma página específica que criamos dentro do seu site, para conseguir novos clientes ou influenciar diretamente a venda em escala do seu produto.

Você sabia?

SABIA QUE QUANDO VOCÊ OFERECE UMA EXPERIÊNCIA PERSONALIZADA PARA SEUS CLIENTES NA FASE DE COMPRA DO SEU PRODUTO/SERVIÇO, **FAZ COM QUE OS CLIENTES ESCOLHAM VOCÊ E PENSEM 2X ANTES DE PECHINCHAR PREÇO COM SUA EQUIPE, DANDO O DEVIDO VALOR QUE SUA EMPRESA MERECE?!**

A ATENÇÃO DO MUNDO HOJE ESTÁ NOS CELULARES E COMPUTADORES, VOCÊ PRECISA CRIAR AUTORIDADE NO SEU NEGÓCIO CONSTRUINDO A SUA PRÓPRIA PLATAFORMA NA INTERNET. GANHE PELO DIFERENCIAL QUE SUA EMPRESA ENTREGA E NÃO COMPITA POR PREÇO!



5

DIGITAL TRAFFIC

Aqui iremos falar sobre o novo padrão comercial criado a partir da digitalização do mundo.

ANTES DA INTERNET:



EQUIPE COMERCIAL



PROMOTOR DE VENDAS

DEPOIS DA INTERNET:



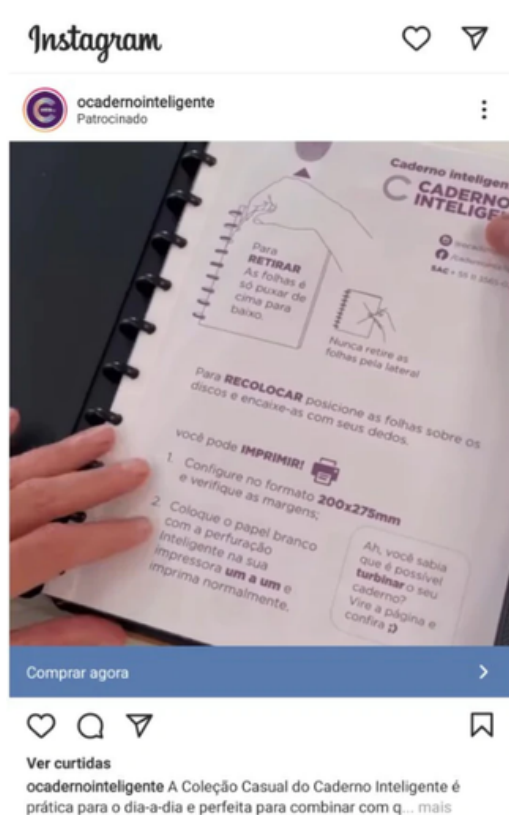
GESTORES DE ANÚNCIOS



PROMOTOR DE VENDAS

Porque o digital traffic mudou todo o cenário comercial?

Hoje os antigos vendedores passaram a ser os anúncios na internet, eles oferecem e apresentam o que tem de melhor na sua empresa, produto ou serviço. O gestor de tráfego é quem comanda todos os anúncios e fazem chegar nos melhores potenciais clientes.

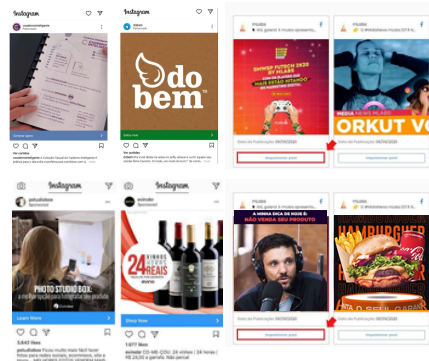
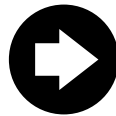


COMO FUNCIONA?

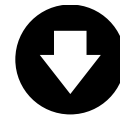
Os gestores criarão centenas de anúncios, que seriam seus antigos vendedores. Os clientes serão direcionados ao seu canal de vendas e logo em seguida redirecionados aos seus atendentes responsáveis pelo fechamento de suas vendas.



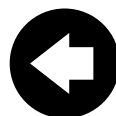
ANTES: DIRETORES COMERCIAIS
HOJE: GESTORES DE ANÚNCIOS



ANTES: VENDEDORES
HOJE: ANÚNCIOS PATROCINADOS

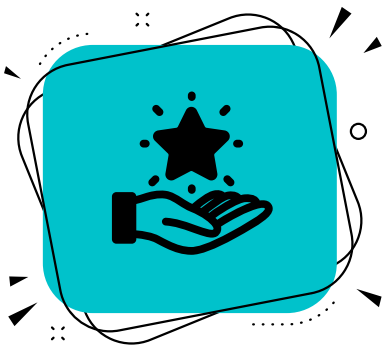


ANTES: SUPERVISORES
HOJE: SUPORTE DE WHATSAPP



ANTES: LOJAS E PONTOS FÍSICOS
HOJE: SITES E E-COMMERCE

APLIQUE ISSO EM SEU BUSINESS E GANHE OUTRO NÍVEL DE ESCALA EM SEU NEGÓCIO!



MÓDULO BÔNUS: **FÓRMULA DO CRESCIMENTO**

Toda grande empresa que fatura milhões entende que para um negócio ganhar mais dinheiro precisa focar em 3 fundamentos estratégicos: Captação de Clientes, Frequência de Compra e Valor do produto.

1

L

LEADS

GESTÃO DE TRÁFEGO
MKT DE CONTEÚDO

2

C

CLIENTES

SITE DE ALTA
CONVERSÃO

3

F

FREQUÊNCIA

FUNIL DE VENDAS
& RELACIONAMENTO

4

M

MARGEM

POSICIONAMENTO
EXPERIÊNCIA & DESIGN



MÓDULO BÔNUS:
**FÓRMULA DO
CRESCIMENTO**

COMO CONSTRUIR UM NEGÓCIO MILIONÁRIO?

TICKET	VENDAS	
R\$ 10	100.000	R\$ 1 MILHÃO
R\$ 100	10.000	R\$ 1 MILHÃO
R\$ 1.000	1.000	R\$ 1 MILHÃO
R\$ 10.000	100	R\$ 1 MILHÃO
R\$ 100.000	10	R\$ 1 MILHÃO

**MIL VENDAS
DO SEU:**





MÉTODO
W2X

SAIBA COMO É NÃO SER SÓ MAIS UM!

O PASSO A PASSO DE COMO FIZEMOS NOSSOS CLIENTES
GANHAR 2X MAIS ATRAVÉS DA INTERNET!

IGOR MORAES BY WWA - WORLDWIDE AGENCY ®



WWA

Agência de Marketing Digital