

GERSON NETO

EMENTA

ESTRATÉGIAS

**DE CAIXA
RAPIDO**

SOBRE GERSON NETO

Gerson Neto, mais conhecido como Gersão . Expert em Lançamentos, Marketing e Vendas, com mais de 7 milhões em vendas online.

É especialista em marketing digital e trabalha nisso há mais de 10 anos.

Adquiriu vários troféus nesse mercado. E, aplica todo esse conhecimento diariamente em sua empresa e nas empresas que já gerenciou das quais conseguiu resultados absurdos , com mais de 6 dígitos.

Me encontre nas redes sociais:

 @ogersao



TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - ENTENDENDO A INTERNET E O SEU MOVIMENTO

Quem não marca presença no mundo digital hoje, não somente corre o risco de perder espaço para a concorrência, mas pior, ver seu negócio simplesmente desaparecer. E, é justamente por isso que cada vez mais empresas têm buscado maneiras de fazer essa transição da forma mais assertiva possível.

ESTRUTURA DA AULA

- Jornada da internet
- Não deixe de investir na internet
- Anúncios digitais

AULA 02 - COMO CHAMAR A ATENÇÃO DO SEU PÚBLICO

Entender os diferentes níveis de estágios de consciência do consumidor ajudará você a vender seus produtos e serviços com mais eficiência. Quando você fala com o seu público, você deve saber em qual etapa da jornada de conscientização ele está, desta forma, seu conteúdo será mais preciso para se conectar com seu lead.

ESTRUTURA DA AULA

- Cliente alheio
- Ciente dos problemas
- Ciente das soluções
- Ciente do produto
- Cliente interessado.

TRILHA DO ESTUDO

AULA 03 - COMO PUNIR A CONCORRÊNCIA

Garantir um bom atendimento ao cliente é o pontapé inicial (e um dos mais importantes) para quem busca fidelizar os seus clientes. Então, Gerson encontrou formas incríveis de punir o seu concorrente. Ficou curioso? Assista aula e confira quais são.

ESTRUTURA DA AULA

- Atender muito bem
- Entrar no nicho

AULA 04 - PODE DAR DESCONTO?

Em um mundo tão conectado e competitivo, onde os clientes são a todo momento atingidos por anúncios, não é suficiente apresentar um bom serviço apenas. É necessário compor uma atmosfera de encanto e satisfação para fidelização. Dando condições especiais, medindo o grau de felicidade do seu cliente com os seus serviços, atendendo as necessidades e se inovando no Mercado.

ESTRUTURA DA AULA

- Anúncios do “7”
- Diluir o seu serviço
- Proporcionar experiências únicas

AULA 05 - ENTENDENDO O TRÁFEGO PAGO

Você precisa levar as experiências da sua empresa para o online. E, muitas das vezes você nem precisa ter uma empresa física. Essa é a vantagem de você expandir no digital.

ESTRUTURA DA AULA

- Tráfego pago
- Fazer o seu público
- Objetivos de campanha

TRILHA DO ESTUDO

AULA 06 - O QUE VOCÊ PROMETE?

Você precisa saber quais qualidades distinguem sua marca de seus concorrentes, o que sua marca representa, o que torna seus produtos ou serviços diferentes e por que você merece ser escolhido. Nesse estudo você vai analisar o que tem prometido aos seus clientes.

ESTRUTURA DA AULA

- O que é tráfego pago
- Coisas absurdamente malucas chamam atenção
- A IDA

AULA 07 - COMO USAR O INSTAGRAM PARA VENDER MUITO

A ideia dessa aula é estimular o engajamento e atrair uma grande quantidade de seguidores leais a sua rotina. Com isso, você ganha em influência e gera oportunidades de negócio para si ou para a sua empresa. Mas, para isso você precisa arrumar o seu perfil de forma mais organizada e atrativa.

ESTRUTURA DA AULA

- É preciso arrumar a casa
- Bio
- Destaques
- Postagens
- Reels

AULA 08 - O PLANO PERFEITO PARA VENDER

Vender mais e atrair novos clientes são dois objetivos que toda empresa que visa sucesso tem, afinal de contas, é dessa forma que um negócio se torna rentável. Portanto, se você quer saber tudo sobre uma metodologia imbatível de vendas e como ela pode potencializar os resultados da sua empresa, é só acompanhar esse estudo.

ESTRUTURA DA AULA

- Método do Pastor
- Problema
- Amplificação
- Testemunho
- Oferta
- Resposta
- Quebra de objeções

TRILHA DO ESTUDO

AULA 09 - PERDENDO O MEDO DE VENDER

Nesse estudo serão apresentados três estratégias para que você perca o medo de vender no caixa rápido, melhore a sua comunicação com o cliente e saiba ofertar da melhor maneira. Para assim, você conseguir aplicar todos esses conhecimentos aprendidos ao longo dessas aulas e fazer um caixa rápido em curto espaço de tempo.

ESTRUTURA DA AULA

- **Recorrência**
- **Indicação**
- **Ofertar algo a sua lista de cliente**
- **Atitudes de negociação**

CONCLUSÃO

Baixe as ferramentas, faça os exercícios, aplique cada conhecimento adquirido e não desperdice as oportunidades, para que você tenha mais resultados.

ESTRUTURA DA AULA

- **Dicas finais**
- **Entre em contato**



**Você precisa
aprender a pensar
estrategicamente
quando o assunto é
vendas e conexão
com o seu cliente.**

Gerson Neto

