

EDU MARKETING

ESCALANDO NEGÓCIOS EDUCACIONAIS



Gilberto Augusto ✓

@gilbertoaugustoprof



MÁQUINA^{DE} VENDAS 5.0

■ PESSOAS

■ PRODUTO

■ PROCESSO
COMERCIAL

■ MARKETING
DIGITAL

■ INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL

O NOVO BRASIL

O CRESCIMENTO DA
NAÇÃO MOVIDO PELA

EDUCAÇÃO

EMPREENDEDORA

PLANO DE MARKETING

OBJETIVO	JORNADA	META	CANAIS
ALCANCE	DESCOBERTA	Aumentar a 1ª impressão da marca (Descoberta)	Anúncios, Eventos, PR, Blog, Social Media, Parcerias e Influenciadores
AUTORIDADE	POSICIONAMENTO	Posicionamento e endosso para ser reconhecido	Social Media, PR, Podcast, Feiras, Eventos, Networking
AUDIÊNCIA	ENGAJAMENTO	Criar frequência e interação	Blog, Social, YouTube, Anúncios, E-mail, Lives
RECEITA	RELACIONAMENTO	Converter audiência em vendas	Site, LP, Social Selling, Loja, Vendedor, Eventos
RETENÇÃO	EXPERIÊNCIA	Guiar o cliente na escada de valor	Suporte, Eventos, CS, CX, Gerente de conta
INDICAÇÃO	PERTENCIMENTO	Transformar cliente em canal	Comunidade, Influenciadores, Clientes, Parceiros

ESTRATÉGIA COMERCIAL

ESTRATÉGIA COMERCIAL

Proposta Única de Valor

Posicionamento de Mercado

Produtos e Precificação

Tamanho de Mercado baseado no ICP

Definição de Canais de
Aquisição de Clientes

Estrutura de Equipe
Comercial e Suporte

Gestão de
Carteira de Clientes

Metas e Objetivos

Rotinas e Rituais de Gestão

Monitoramento de Indicadores (Operacionais e de Resultado)

GESTÃO PRILS

FINANÇAS	PESSOAS	MARKETING	VENDAS	PRODUTO	CLIENTES	COMPRAS
P	P	P	P	P	P	P
R	R	R	R	R	R	R
I	I	I	I	I	I	I
L	L	L	L	L	L	L
S	S	S	S	S	S	S

GESTÃO PRILS

FINANÇAS	PESSOAS	MARKETING	VENDAS	PRODUTO	CLIENTES	COMPRAS
PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS
ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS
INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES
LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER
SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS

GILBERTO AUGUSTO

QUEM GILBERTO AUGUSTO JÁ AJUDOU



JANGUÊ DINIZ

Presidente do Grupo
Ser Educacional



TALIS, ALFREDO E BRUNO

Fundadores do G4 Educação



RICARDO NUNES

Fundador da Ricardo Eletro



MARCUS MARQUES

Acendedor de pequenas
e médias empresas



DENNER LIPPERT

CEO V4 Company

Gilberto
AUGUSTO

prepara
enem

COPE
ENSINO MEDIO

A350°

Explosion

SPACE
EDU

FORTLIFE®



Gilberto
AUGUSTO

prepara
enem

+DE 20.000
ALUNOS
APROVADOS

COPE
ENSINO MEDIO

A360°



GOExplosion

+DE 50.000
ALUNO EM TODO BRASIL

SPACE
EDU

+DE 6.000
EMPRESAS MILIONÁRIAS

FORTLIFE®

+DE 30.000
DROGARIAS EM TODO BRASIL

ESCALA

+ MODELO DE NEGÓCIO
+ MODELO MENTAL



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
1173 442
M9-273



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
142
77

14

COPE • COLEGIO PREPARAENEM



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

PROFESSOR
BERTO
GUSTO

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST

1173 442
M9-223



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST

142
77

14

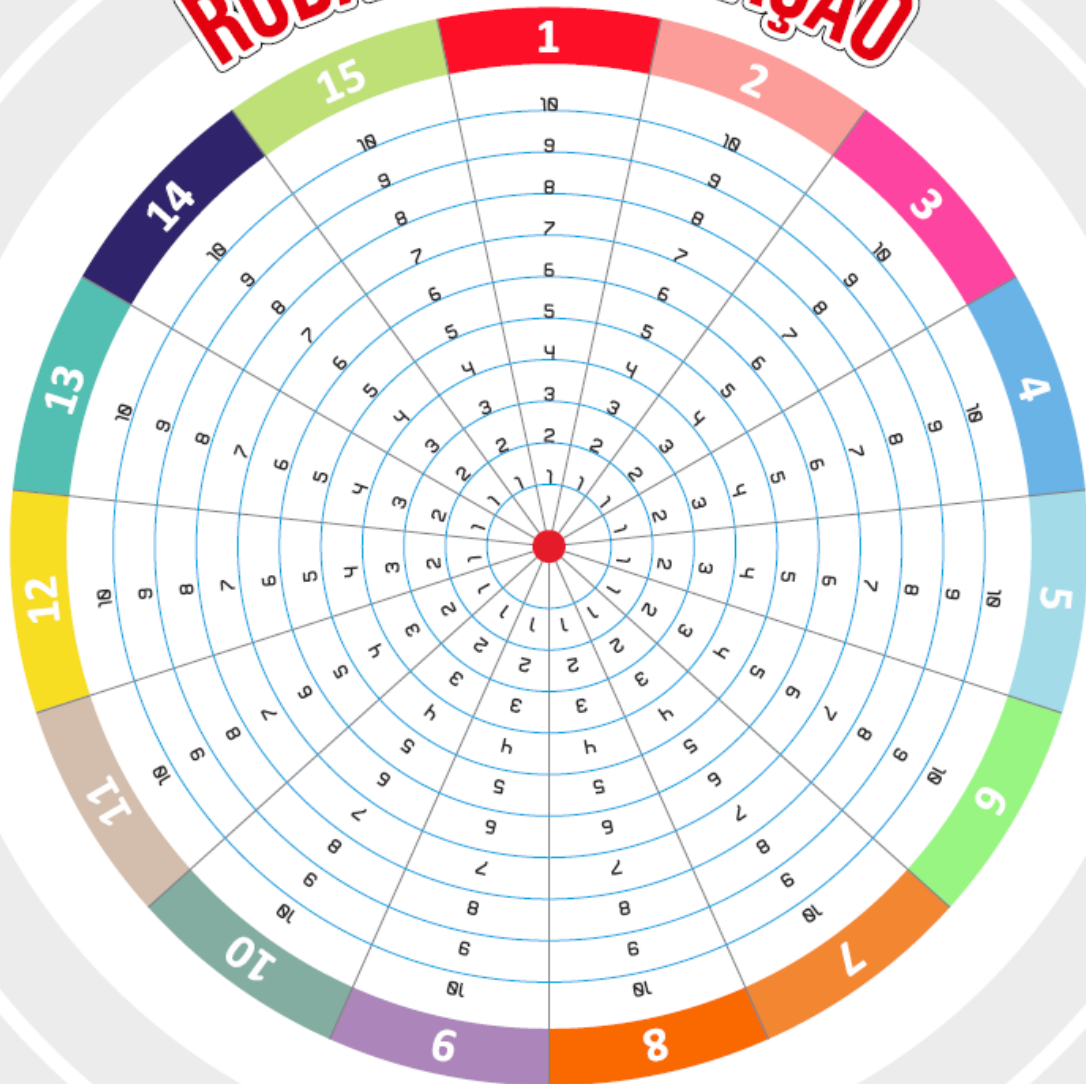


MED
USA

COPE
COLEGIO
PREPARAENEM



RODA DA APROVAÇÃO



- 1** MEMORIZAÇÃO DOS CONTEÚDOS
- 2** CONCENTRAÇÃO DURANTE AS AULAS
- 3** CONCENTRAÇÃO DURANTE O ESTUDO INDIVIDUAL
- 4** RESOLUÇÃO DE EXERCÍCIOS
- 5** REVISÃO DAS MATÉRIAS
- 6** CUMPRIMENTO DO PLANEJAMENTO DE ESTUDOS
- 7** QUANTIDADE DE ESTUDOS DIÁRIOS
- 8** GERENCIAMENTO DE TEMPO NO SIMULADO
- 9** AUTODIAGNOSTICO DE AVALIAÇÕES
- 10** CONTROLE DA ANSIEDADE
- 11** EXATAS
- 12** BIOLÓGICAS
- 13** HUMANAS
- 14** PORTUGUÊS
- 15** REDAÇÃO



QUADRO GERAL DE ESTUDOS

ALUNO: _____ TURMA: _____

DIA / HORA	2ª Feira	3ª Feira	4ª Feira	5ª Feira	6ª Feira	Sábado	Domingo
06/07h							
07/08h							
08/09h							
09/10h							
10/11h							
11/12h							
12/13h							
13/14h							
14/15h							
15/16h							
16/17h							
17/18h							
18/19h							
19/20h							
20/21h							
21/22h							
22/23h							
23/00h							

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST

1173 442
M4-223

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST

142
73

14



PERSONALIZAÇÃO

PERSONALIZAÇÃO



TESLA

Model S Model 3 Model X Model Y Solar Roof Solar Panels Shop Account

Model S

Order Online for Touchless Delivery

CUSTOM ORDER

EXISTING INVENTORY

↓

HIERARQUIA DE VALOR

©2023 - GILBERTO AUGUSTO
 ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
 NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
 GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
 NEURO MARKETING

©2024 - Gilberto Augusto

IMPACTO SOCIAL



Autotranscendência

MUDANÇA DE VIDA



Fornecer ajuda



Auto realização



Motivação



Relíquia/
Tradição



Membro/
pertencimento

EMOCIONAL



Reduzir a ansiedade



Recompensa



Nostalgia



Design/
estética



Exclusividade/
distinção



Bem estar



Valor terapêutico



Diversão/
Entretenimento



Atratividade



Dar acesso

FUNCIONAL



Economizar tempo



Simplificar



Gerar dinheiro



Reduzir riscos



Organizar



Integrar



Conectar



Reduzir esforço



Evitar aborrecimentos



Reduzir custos



Qualidade



Variedade



Apelo sensorial



Informar



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

14

SPACE EDU



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

14

CLUBE
EURO

Programa
**ESCALA
DIGITAL**

PRIME
EURO

PODER DA
COMUNICAÇÃO

NETWORKING
CLUB

ZONA DE
GENIALIDADE

SPACE
TOUR

SPACE
EDU

PROGRAMA
ESCALA
DE NEGÓCIOS

O CONSELHEIRO

SPACE
VENDAS

GRÁCULO
MENTORIA INDIVIDUAL

SPACE
DIGITAL

PROGRAMA
M.A.P.A
MENTORIA | ACOMPANHAMENTO | PLANEJAMENTO | AÇÃO

Metodologia certa, resultados inevitáveis.

+ 4.5 Bi

de Faturamento Gerado nos
últimos anos

+ 6Mil

Empresários treinados

+ 36 Mil

novos postos de trabalho
criados

Toda a nossa metodologia ao alcance da sua empresa ainda hoje.

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

MARKETING

SER

PRODUTO

PARECER

POSICIONAMENTO
BRANDING
CONTEÚDO

APARECER

TRÁFEGO
CANAIS

©2022 - GILBERTO AUGUSTO
ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
NEURO MARKETING

©2024 - Gilberto Augusto

HIERARQUIA DE VALOR

©2023 - GILBERTO AUGUSTO
 ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
 NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
 GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
 NEURO MARKETING

©2024 - Gilberto Augusto

IMPACTO SOCIAL



Autotranscendência

MUDANÇA DE VIDA



Fornecer ajuda



Auto realização



Motivação



Relíquia/
Tradição



Membro/
pertencimento

EMOCIONAL



Reduzir a ansiedade



Recompensa



Nostalgia



Design/
estética



Exclusividade/
distinção



Bem estar



Valor terapêutico



Diversão/
Entretenimento



Atratividade



Dar acesso

FUNCIONAL



Economizar tempo



Simplificar



Gerar dinheiro



Reduzir riscos



Organizar



Integrar



Conectar



Reduzir esforço



Evitar aborrecimentos



Reduzir custos



Qualidade



Variedade



Apelo sensorial



Informar



BRANDING



MEMÓRIA



Mind Share

ATENÇÃO



Identidade Visual

REPETIÇÃO



Teoria do Prego

CORAÇÃO



Emoção

ALCANCE



Omnichannel

BRANDING

Identidade Visual

Naming

Logo

Paleta de Cores

Tipografia

Brandbook

Posicionamento de Marca

Valores

Tom de Voz

Linguagem

Canais

Conteúdo

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

DIST
1173 442
M9-223



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

ST
142
73

14

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
E173 442
M9-223



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
142
71

14

DOPAMINE

COLOR

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
11/13/14
M-22.3



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
14.2
7.1

14



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
1173442
M9-273

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
142
71

14



PERCEPÇÃO DE VALOR

TRADIÇÃO

▶ GRANDES RESULTADOS

▶ HISTÓRIA DA EMPRESA

▶ NÚMERO DE CLIENTES

▶ CLIENTES GRANDES

▶ QUANTAS CIDADES ATUA

▶ QUEM USA

▶ VM

▶ APRESENTAÇÃO DO PRODUTO

▶ EMBALAGEM

▶ SVA'S

▶ PROPOSTA DE VALOR



MARKETING DE CONTEÚDO

TACCO

Autoridade

Quebra de Objeção

Técnico

Conexão



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

©2022 - GILBERTO AUGUSTO
ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
NEURO MARKETING

©2022 - Gilberto Augusto



14

TRILHA 1: **TACO**

- CONTEÚDO TÉCNICO
- CONTEUDO DE AUTORIDADE
- CONTEÚDO DE CONEXÃO
- CONTEÚDO DE CONTORNO DE OBJEÇÃO

DIST

CONTEUDO TÉCNICO (T)

CONSTRÓI RELEVÂNCIA

- MÉTODOS, ESTRATÉGIAS, TÁTICAS, MECANISMOS
 - GRÁFICOS, TABELAS, INFOGRÁFICOS..
 - GAMIFICAÇÃO: JORNADA
- PARA IDEIAS DE CONTEÚDO TÉCNICO, UTILIZE MAPA 3D, QUESTIONS TOP 10, AUTOCOMPLETE DO GOOGLE/YOUTUBE, SEMRUSH, ANSWERTHEPUBLIC



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

14

@GILBERTOAUGUSTOPROF

TRUQUES PSICOLÓGICOS PARA CONVENCER QUALQUER PESSOA

NEURO DICAS



DESCUBRA

4 TRUQUES PSICOLÓGICOS

Conheça os segredos mais bem guardados para **vender** para a mente subconsciente.

@GILBERTOAUGUSTOPROF

4 TRUQUES PSICOLÓGICOS

ENVOLVA O CÉREBRO CONSUMISTA

Prenda atenção: a atenção é uma função fundamental do cérebro, produz um padrão distinto de ondas cerebrais.

@GILBERTOAUGUSTOPROF

4 TRUQUES PSICOLÓGICOS

ENVOLVIMENTO EMOCIONAL

É relacionado com a ligação que sentimos com aquilo que estamos **vendo** ou vivenciando no momento.

@GILBERTOAUGUSTOPROF

4 TRUQUES PSICOLÓGICOS

MEMÓRIA

Memória implícita: permite que as recordações influenciem atitudes, decisões e comportamentos no subconsciente.

@GILBERTOAUGUSTOPROF

4 TRUQUES PSICOLÓGICOS

PERSUASÃO

Essa é a junção do **envolvimento emocional e memória**. Fornece uma previsão extremamente certa se essa pessoa vai comprar sua ideia ou seja intenção de compra.

@GILBERTOAUGUSTOPROF

Compartilhe esse conteúdo



ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



GILBERTO
NEURO MARKETING

Projetos | Semrush

pt.semrush.com/projects/

SEMRUSH

Funções Preços Recursos Empresa App Center Ferramentas extras

Atualizar PT

Insira o domínio, URL ou palavra-chave

Projetos

Limites

Insights competitivos

Veja rapidamente alterações em métricas importantes de tráfego orgânico e pago, e monitore o Authority Score do seu domínio e dos seus concorrentes.

Meus projetos

O que os projetos podem fazer por você

Os projetos fornecem recomendações inteligentes de como você pode melhorar sua visibilidade on-line e ajudam você a monitorar seu progresso ao longo do tempo.

professor GILBERTO AUGUSTO

11/3442 09-223

Exibir todos

Windows taskbar: Lrc, Pr, W, P, 17:03 10/03/2022

DIVERSIFICAÇÃO DE CANAIS

OMNICHANNEL

CANAIS

E



V



A



GILBERTO AUGUSTO

PRODUÇÃO DE CONTEÚDO COM I.A

GRAVAÇÃO DE 1 VÍDEO DE 30 MINUTOS/SEMANA

COPY.AI

CRIAR VÍDEOS CURTOS (1 MIN)

PLATAFORMAS DE PUBLICAÇÃO:

INSTAGRAM

TIKTOK

FACEBOOK

SHORTS YOUTUBE

GLASP.CO

1- COPIAR TRANSCRIÇÃO EM TEXTO

2- JOGAR TEXTO NO CHATGPT

AÇÕES:

REVISAR O POST EM PORTUGUÊS

CRIAR UM ARTIGO COM SEO

SPOTIFY

EXTRAIR O ÁUDIO E CRIAR

CONTEÚDO NO SPOTIFY

CONTEUDO TÉCNICO (T)

CONSTRÓI RELEVÂNCIA

@gilbertaugustoprof
GILBERTO AUGUSTO

GILBERTO AUGUSTO

- MÉTODOS, ESTRATÉGIAS, TÁTICAS, MECANISMOS
 - GRÁFICOS, TABELAS, DIAGRAMAS, GRÁFICOS..
 - GAMIFICAÇÃO: JOHN
- PARA IDEIAS DE CONTEUDO TÉCNICO, UTILIZE
MAPA 3D, QUESTIONARIES, AUTOCOMPLETE
DO GOOGLE/YOUTUBE, RUSH, ANSWERTHEPUBLIC

GILBERTO AUGUSTO

@gilbertaugustoprof
GILBERTO AUGUSTO

GILBERTO AUGUSTO



PROF
GILBERTO
AUGI
DIST
11/23/44/2
M4-22.3



PROFESSOR
GILBERTO
AUGI

14



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

14

CONTEÚDO AUTORIDADE (A)

CONSTRÓI AUDIÊNCIA E RELEVÂNCIA

- PROVA: DEPOIMENTOS
- PROVA SOCIAL: NÚMEROS DE AUDIÊNCIA, ALUNOS, RESULTADOS...
- APROVAÇÃO SOCIAL: CELEBRIDADES, NETWORKING...
- PRESENÇA DE GRANDES VEÍCULOS (PR): EXAME, JOVEM PAN, GLOBO...
- VÍDEOS DE PALESTRAS E EVENTOS
- LEI DOS GRANDES NÚMEROS
- FRAGMENTOS DO PRÓPRIO LIVRO

00234 Y_VE3-EL_1322



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

DIST
00234 Y
VE3-EL

ALPHASOFT

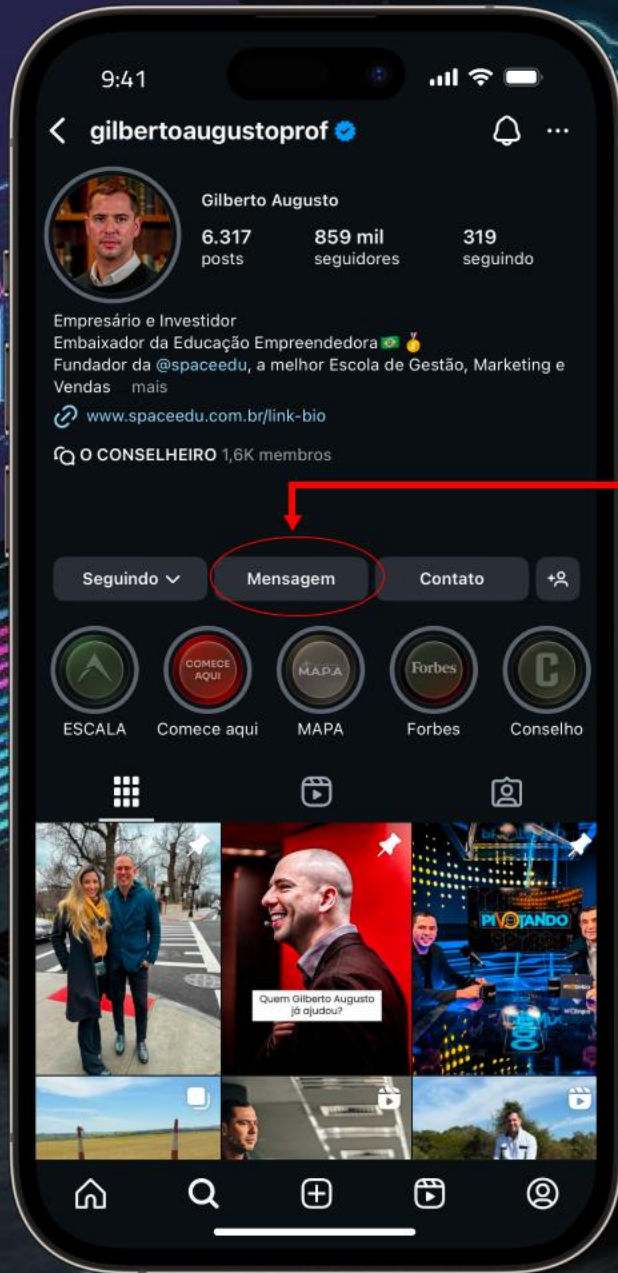


VE3-EL
_1322
00234
Y,V



- > **MAIS PRODUTIVIDADE**
- > **MAIS EFICIÊNCIA**
- > **MAIS RECEITA**
- > **MAIS LUCRO**

Como aumentar a Produtividade de todos os departamentos com Inteligências Artificiais Embarcadas (IAE)



IA360

SPACE
EDU

- > **1- Pesquise @gilbertoaugustoprof no instagram**
- > **2- Clique em Mensagem e escreva a seguinte mensagem: IA360**
- > **3- Você vai receber automaticamente uma mensagem minha com o Guia de Inteligência Artificial para Empresários**

CONTEÚDO DE CONEXÃO (C)

CONSTRÓI ALCANCE

- ◆ FRASES COMPARTILHÁVEIS
- ◆ HISTÓRIAS INSPIRADORAS
- ◆ CURIOSIDADES E MISTÉRIOS
- ◆ SEU MANIFESTO: VISÃO, VALORES E CRENÇAS
- ◆ 6 FACES DO HERÓI
- ◆ LIFESTYLE
- ◆ OS 5 C's: Cachorro, Carro, Casa, Casamento e Comida

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**



GI
AL
DIST
11/3 44.2
M9-22.3

OR
TO
TO

14

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
E173 442
M9-223



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
142
73

14

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

DIST
E173 442
M9-223



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

ST
142
73

14

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
1173 442
M9-223



Mãe

casada

MED 5 meses

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
142
73

14



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

14



DIST
1173 442
M9-223



gilbertoaugustoprof



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

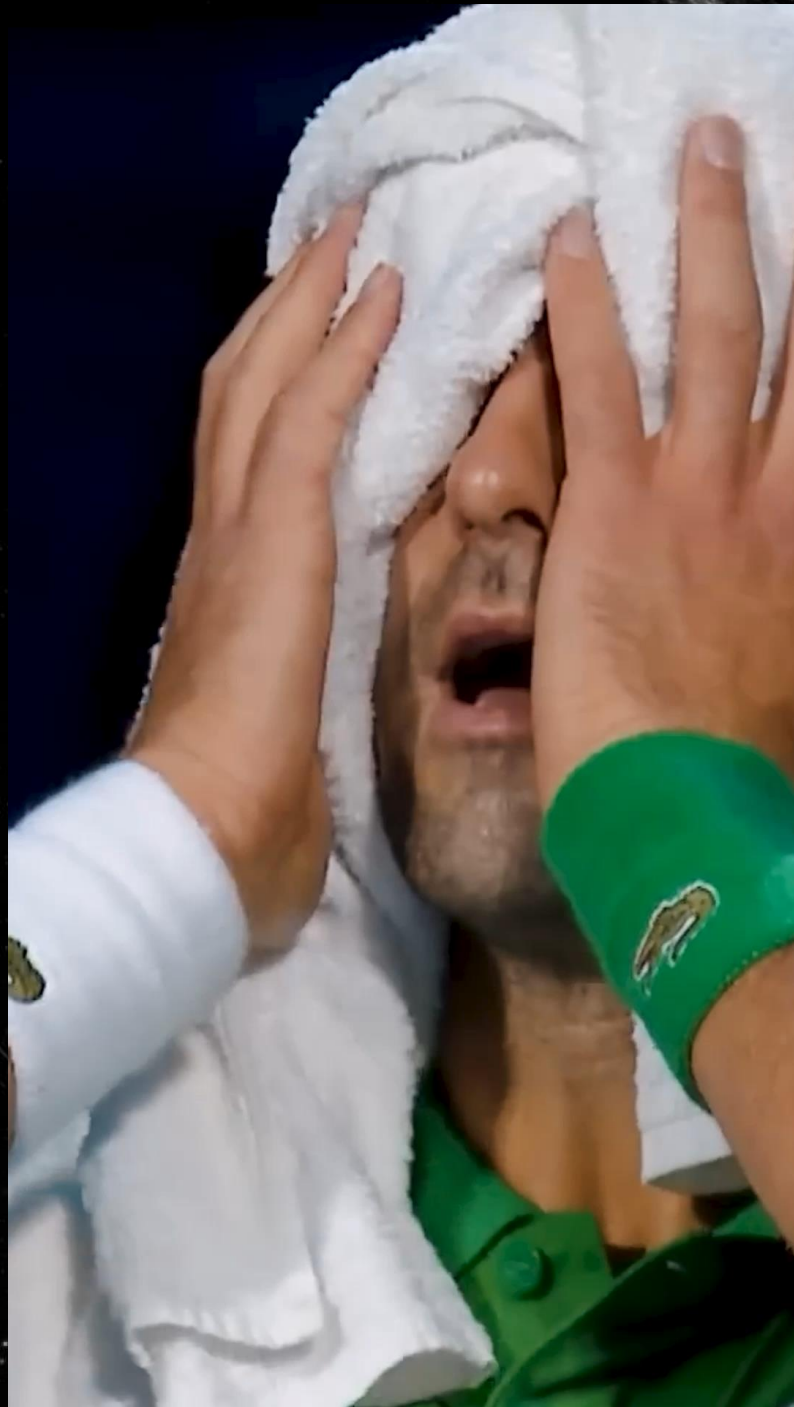
PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

14

GILBERTO AUGUSTO

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

DIST
E173442
M9-223



PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

ST
142
77

14

CONTEÚDO DE CONTORNO DE OBJEÇÕES (O) CONSTRÓI VENDA

- ◆ QUEM É VOCÊ?
- ◆ ESSE PRODUTO FUNCIONA?
- ◆ ESSE PRODUTO FUNCIONA PRA MIM?
- ◆ E SE EU NÃO CONSEGUIR IMPLEMENTAR?
- ◆ E SE EU NÃO GOSTAR?
- ◆ NÃO TENHO TEMPO!
- ◆ NÃO TENHO DINHEIRO!

PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**

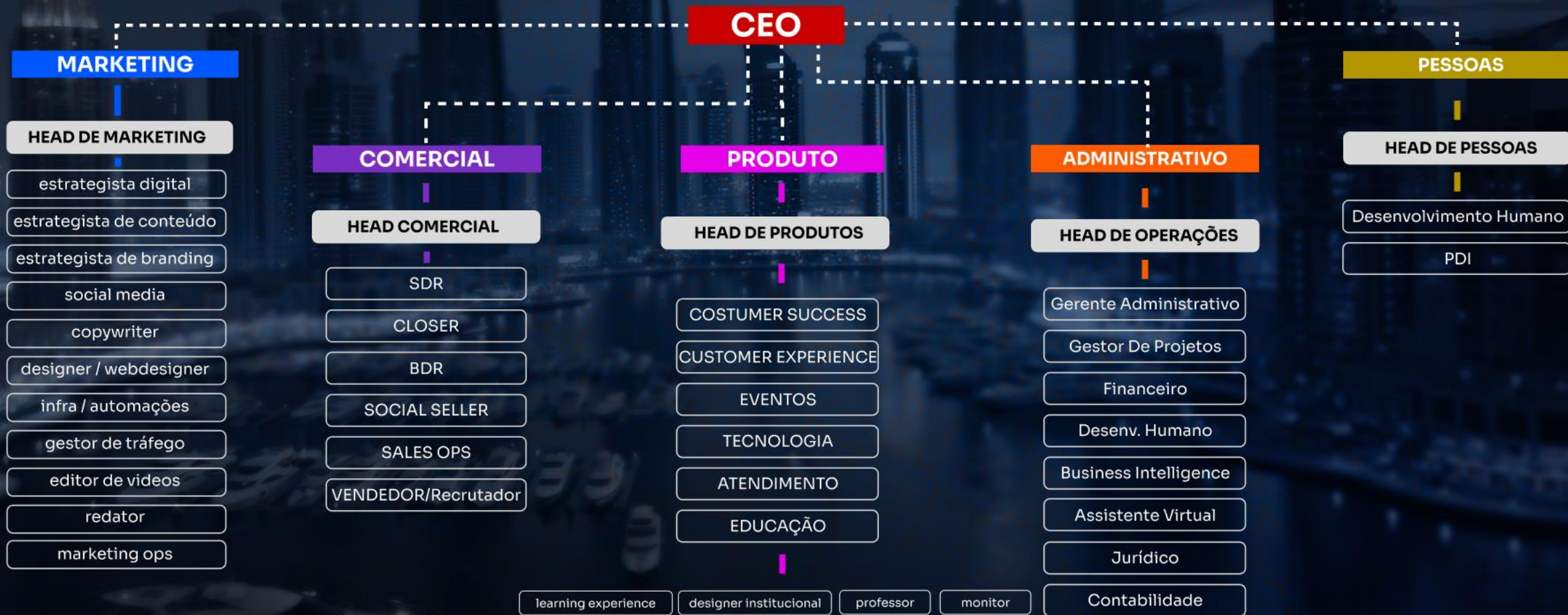
PROFESSOR
**GILBERTO
AUGUSTO**



PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

ORGANOGRAMA



GESTÃO PRILS

FINANÇAS	PESSOAS	MARKETING	VENDAS	PRODUTO	CLIENTES	COMPRAS
PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS	PROCESSOS
ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS	ROTINAS
INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES
LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER	LÍDER
SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS	SISTEMAS

PROCESSOS

©2022 - GILBERTO AUGUSTO
ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
NEURO MARKETING

©2024 - Gilberto Augusto





MANUAL OPERACIONAL

MOP – SDR

- 01** O TRABALHO DO SDR ENVOLVE ANALISAR AS INFORMAÇÕES DO TYPEFORM E FAZER UMA PRÉ-QUALIFICAÇÃO DAS MQLs (MARKETING QUALIFIED LEAD) EM RELAÇÃO AO FATURAMENTO DA EMPRESA.
- 02** OS LEADS QUE FATURAREM ACIMA DE R\$100.000,00 DEVEM TER PRIORIDADE DE CONTATO.
- 03** O SDR DEVE ENTRAR EM CONTATO COM A LEAD EM ATÉ 7 MINUTOS APÓS SUA CHEGADA NO CRM, OU SEJA, LRT (LEAD RESPONSE TIME) MÁXIMO DE 7 MINUTOS.
- 04** AS TENTATIVAS DEVEM ACONTECER POR WHATSAPP E TELEFONE.
- 05** O IDEAL É QUE SEJAM FEITOS 5 CONTATOS DURANTE 2 DIAS CONSECUTIVOS, ATRAVÉS DE 5 LIGAÇÕES EM HORÁRIOS DISTINTOS (INÍCIO DA MANHÃ, NA HORA DO ALMOÇO E APÓS ÀS 18H00) 5 MENSAGENS DE WHATSAPP COM HEADLINES DISTINTAS, EM HORÁRIOS DISTINTOS.
- 06** NAS MENSAGENS, O SDR DEVE PERGUNTAR QUAL O MELHOR HORÁRIO PARA ENTRAR EM CONTATO.
- 07** SE O LEAD NÃO RESPONDER NOS PRIMEIROS 2 DIAS DE CONTATO, TENTAR DURANTE 3 DIAS, UMA VEZ POR DIA.



MOP - SDR

08

SE NÃO HOUVER RESPOSTA DEPOIS DE 5 DIAS, MANDAR MENSAGEM DE FIM DE TENTATIVA E DE CONTATO E COLOCAR ESSA LEAD EM UM FLUXO DE NUTRIÇÃO DE CONTEÚDO.

09

AO ENTRAR EM CONTATO COM A LEAD, O SDR DEVE CONFIRMAR AS INFORMAÇÕES PRESENTES NO TYPEFORM E ACRESCENTAR NO CRM.

10

AO ENTRAR EM CONTATO, O SDR DEVE FAZER A PARTE PROCESSUAL DO ATENDIMENTO (ABORDAGEM, RAPPORT, PERGUNTAS INTRODUTÓRIAS, EXTRAÇÃO DA NECESSIDADE, CERTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE E AGENDAMENTO), E ALIMENTAR OS DETALHES NO CRM.

11

O SDR DEVE LEVANTAR AS SEGUINTE INFORMAÇÕES PARA PREENCHIMENTO NO CRM:

- 1- SEGMENTO DE MERCADO
- 2- CIDADE/ESTADO
- 3- FATURAMENTO MÉDIO MENSAL
- 4- NÚMERO DE COLABORADORES
- 5- JÁ CONHECE O PROFESSOR GILBERTO AUGUSTO?
- 6- CONHECE HÁ QUANTO TEMPO?
- 7- POR ONDE CONHECEU O PROFESSOR?



MOP - SDR

12

ESSAS INFORMAÇÕES DEVEM ESTAR PRESENTES EM RELATÓRIOS PERIÓDICOS QUE EMITIREMOS PARA:

- 1- IDENTIFICAR O PERFIL DOS NOSSOS LEADS E CLIENTES
- 2- APRIMORAMENTO DAS CAMPANHAS DE MARKETING

13

OS LEADS CONTACTADOS QUE PASSAREM NA QUALIFICAÇÃO DO SDR SÃO CHAMADOS DE SQL (SALES QUALIFIED LEAD)

14

OS LEADS QUE FATURAREM ACIMA DE R\$100.000,00 DEVEM SER CONTACTADOS, TENDO COMO OBJETIVO VENDER O PRODUTO PRINCIPAL OU UM DOWN-SELL PARA OS PRODUTOS MAIS BARATOS:

- PRODUTO PRINCIPAL: XXXXXXXXX
- PRODUTOS DE DOWN-SELL: YYYYYYYY, ZZZZZZZZ

15

- AS LEADS QUE FATURAREM ABAIXO DE R\$100.000,00 DEVEM SER CONTACTADOS PELO VENDEADOR 2, OU PELO VENDEADOR 1, DEPENDENDO DA DEMANDA.

16

- O OBJETIVO DESSES LEADS É TAMBÉM VENDER O PRODUTO PRINCIPAL OU UM DOWN-SELL PARA OS PRODUTOS MAIS BARATOS.

17

- DIANTE DE UMA NÃO QUALIFICAÇÃO DE UMA MQL OU DE UM NÃO FECHAMENTO DE UM SQL, ESSAS LEADS DEVEM SER ENCAMINHADAS PARA UM FLUXO DE NUTRIÇÃO DE MARKETING (CONTEÚDOS E CONVITES PARA LIVES).



SCRIPT DE VENDAS

- 1** ABORDAGEM (Rapport – pesquisa no instagram e perguntas qualificadoras)
- 2** SONDAGEM (Conhece o Gilberto? De Onde? Me explique seu negócio)
- 3** EXTRAÇÃO DE NECESSIDADE
- 4** CERTIFICAÇÃO DE NECESSIDADE
- 5** IMPLICAÇÃO DA NECESSIDADE
- 6** PROVA
- 7** APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO PERSONALIZADA PARA O PROBLEMA
- 8** ALGUMA DÚVIDA?
- 9** CONTORNO DE OBJEÇÕES
- 10** REVELAÇÃO DO INVESTIMENTO
- 11** NEGOCIAÇÃO
- 12** FECHAMENTO

PROFESSOR
GILBERTO
AUGUSTO

DIST
ED 3442
M4-223

ROTINAS

©2022 - GILBERTO AUGUSTO
ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
NEURO MARKETING

©2024 - Gilberto Augusto



+ Novo

SPACE EDU >

MARKETING



31



Pessoal

Atividades

Espaços de trabalho

Meu Drive

Drives compartilhados

Compartilhados comigo

Recentes

Com estrela

Spam

Lixeira

Armazenamento

Armazenamento usado: 16,4 GB

Tipo ▾

Pessoas ▾

Modificado ▾

Pastas

↑ Última modificação ▾

ROTINAS

TRÁFEGO

ANÁLISE DE FUNIL

FERRAMENTAS

CONTEÚDO

COPYWRITING

MÍDIAS SOCIAIS

JOBS





K22

	A	B	C	D	E	F	G	H
3	 AGENDA PROGRAMADA							
4								
5								
8	DATA/HORA	2ª Feira	3ª Feira	4ª Feira	5ª Feira	6ª Feira	Sábado	Domingo
9	07/08h	POST FRASE REDES	POST FRASE REDES	POST FRASE REDES	POST FRASE REDES	POST FRASE REDES	POST FRASE REDES	POST FRASE REDES
10	08/09h							
11	09/10h	ACOMPANHAMENTO / DIREÇÃO DE CENA	MONITORAMENTO CAMPANHAS, CRIATIVOS E ROTEIRIZAÇÃO DE CONTEÚDO	MONITORAMENTO DE CAMPANHAS, CRIATIVOS E ROTEIRIZAÇÃO DE CONTEÚDO	MONITORAMENTO DE CAMPANHAS, CRIATIVOS E ROTEIRIZAÇÃO DE	COPY E ROTEIROS CRIATIVOS/REELS / DEFINIÇÃO DE CONTEÚDOS P TRÁFEGO		
12	10/11h	ACOMPANHAMENTO / DIREÇÃO DE CENA	REUNIÃO DE BRAINSTORM (CONTEÚDO)	SPACECAST	REUNIÃO DE BRAINSTORM (CONTEÚDO)	GRAVAÇÃO DE CRIATIVOS E REELS		
13	11/12h	COPIES DO DIA / ALIMENTAÇÃO STORIES)	REUNIÃO DE BRAINSTORM (CONTEÚDO)	ALINHAMENTO COM TIME COMERCIAL	REUNIÃO DE BRAINSTORM (CONTEÚDO)	GRAVAÇÃO DE CRIATIVOS E REELS		
14	12/13h	ALMOÇO	ALMOÇO	ALMOÇO	ALMOÇO	ALMOÇO		
15	13/14h	PÁGINAS OU ENTREGÁVEIS	DESENVOLVIMENTO TEMAS E ROTEIROS CANAL YOUTBE	COPY PARA CARROSSEL [MAPA]	DESENVOLVIMENTO DE COPIES PARA CAMPANHAS EMAIL MKT	COPY PARA CARROSSEL MAPA		
16	14/15h	DESENVOLVIMENTO DE COPY E PESQUISA DE CRIATIVOS	DESENVOLVIMENTO TEMAS E ROTEIROS CANAL YOUTBE	GRAVAÇÃO DE CRIATIVOS E REELS	DESENVOLVIMENTO DE COPIES PARA CAMPANHAS EMAIL MKT	INDICADORES MARKETING		
17	15/16h	DESENVOLVIMENTO DE COPY E PESQUISA DE CRIATIVOS	DECUPAGEM PALESTRAS, EVENTOS E PODCASTS	GRAVAÇÃO DE CRIATIVOS E REELS	SEQUÊNCIA DE COPY SOCIAL SELLING [MAPA]	LINKEDIN - ARTIGOS E CONTEÚDOS INTENCIONAIS		
18	16/17h	DESENVOLVIMENTO DE COPY E PESQUISA DE CRIATIVOS	DECUPAGEM PALESTRAS, EVENTOS E PODCASTS	GRAVAÇÃO DE CRIATIVOS E REELS	COPIES DE CAMPANHAS PRODUTOS	LINKEDIN - ARTIGOS E CONTEÚDOS INTENCIONAIS		
19	17/18h	SEQUÊNCIA DE COPY SOCIAL SELLING - STORIES (ESCALA)	DECUPAGEM PALESTRAS, EVENTOS E PODCASTS	SEQUÊNCIA DE COPY SOCIAL SELLING	COPIES DE CAMPANHAS PRODUTOS	SEQUÊNCIA DE COPY SOCIAL SELLING		
20	18/19h	CARROSSEL SOCIAL SELLING - ESCALA	CARROSSEL / VIDEO YOUTUBE	CARROSSEL SOCIAL SELLING	CARROSSEL / VIDEO YOUTUBE	CARROSSEL SOCIAL SELLING [EUROPA]		
21	19/20h			CONSELHO DE NEGÓCIOS				
22	20/21h							

@gilbertoaugustoprof



©2024 - Gilberto Augusto

@gilbertoaugustoprof



©2024 - Gilberto Augusto



JOHNATHAN

GERAL TIME DE CONTEÚDO

INDICADORES

INDICADORES DE GESTÃO

FINANCEIROS

- RECEITA
- EBITDA (EFICIÊNCIA OPERACIONAL)
- FLUXO DE CAIXA

OPERACIONAIS

- EFICIÊNCIA NA CADEIA PRODUTIVA (INSUMOS, LOGÍSTICA...)
- TAXA DE SATISFAÇÃO DO CLIENTES (NPS)
- QUALIDADE DO PRODUTO (LEGISLAÇÃO, DEVOLUÇÃO, ESPECIFICAÇÃO...)

MARKETING E VENDAS

- TAXA DE CONVERSÃO
- CAC
- LTV
- ENGAJAMENTO NAS MÍDIAS SOCIAIS

PESSOAS

- TURNOVER
- ÍNDICE DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO
- CLIMA ORGANIZACIONAL
- ENGAJAMENTO E PERFORMANCE



INDICADORES DE TRÁFEGO E VENDAS





“

QUEM GOSTA DE ANDAR
COM BOLA DE CRISTAL
ACABA COMENDO CACO
DE VIDRO.

GILBERTO
AUGUSTO

PERFIL DO LÍDER

1. INTELIGENTES

Sabem resolver problemas complexos

2. EXPERIENTE

Já viveram situações parecidas anteriormente

3. DEDICADAS

Prontas para trabalhar duro 24/7

4. FORTES EMOCIONALMENTE

Otimistas e resistentes a pressão

5. INFLUENTES

Conseguem liderar pessoas



Lead Novo	1 Tentativa	2 Tentativa	3 Tentativa	4 Tentativa	5 Tentativa	Respondi...	Agendadas	Realizadas	No Show	Negociação	Ganho	Nutrição
R\$ 20.000 · 3 ...	R\$ 20.000 · 15...	R\$ 240.000 ...	R\$ 60.000 · 19...	R\$ 0 · 13 negóc...	R\$ 10.000 · 9 ...	R\$ 24.997 · 28...	R\$ 20.000 · 9 ...	R\$ 10.000 · 9 ...	R\$ 0 · 4 negóc...	R\$ 60.000 · 5 ...	R\$ 0 · 5 negóc...	R\$ 0 · 64 negóc...
ESCALA Estela Martins R\$ 10.000	Alaci Raad Alaci Raad 1 R\$ 0	Nathie Nathie 5 R\$ 0	Rozelaine Martins Ruela Rozelaine Ma... 1 R\$ 10.000	Lilian Lilian 1 R\$ 0	Isabela Isabela 2 R\$ 0	Bruno Rodrigues Bruno Rodrig... 1 R\$ 10.000	Bruno Hikari da Silva Bruno Hikari ... 1 R\$ 10.000	Fernanda Fernanda 1 R\$ 10.000	Silmara Silmara 1 R\$ 0	Adriano Adriano Santi... 1 R\$ 0	Fernando Costa Neto Fernando Co... 5 R\$ 0	José Fabiano Lopes Lino de Oliveira José Fabiano... 1 R\$ 0
ESCALA DIEGO NASC... PERDIDO R\$ 10.000	Juliana Juliana 1 R\$ 0	Flavio Fernando Flavio Fernan... 3 R\$ 0	Vania Vania 1 R\$ 10.000	Vítor Gonçalves Vítor Gonçalv... 1 R\$ 0	ESCALA Maria 1 R\$ 0	Eder Aragão Eder Aragão 1 R\$ 10.000	Joéliton Joéliton 1 R\$ 10.000	Aline Aline 1 R\$ 0	Douglas DOUGLAS D... 1 R\$ 0	Emerson Silva Emerson Silva 1 R\$ 0	Tiago Tiago saraiva... 4 R\$ 0	Estela Cardoso Estela Cardoso 1 R\$ 0
ESCALA Kelvin Thiago... R\$ 10.000	Fernanda Fernanda 1 R\$ 0	Franklin Franklin 2 R\$ 10.000	Marcelo Moura Marcelo Moura 1 R\$ 10.000	Sandra Novalski Sandra Noval... 1 R\$ 0	Aline Aline 1 R\$ 0	Tatiane Tatiane 1 R\$ 0	Monique Monique 1 R\$ 0	Thiago Thiago 1 R\$ 0	Felipe Felipe Barbosa 1 R\$ 0	Letícia Paulino Letícia Paulino 1 R\$ 0	Henrique França Henrique 3 R\$ 0	Thiago Thiago 1 R\$ 0
acima de R\$ 500 mil PERDIDO R\$ 0	Breno Carlos de Sousa Silva Breno Carlos ... 1 R\$ 0	Joao Joao 2 R\$ 10.000	Kenya Simone Kenya Simone 1 R\$ 10.000	Elaine Voltolini Elaine Voltolini 1 R\$ 0	Daniel Monteiro Mendes Daniel Monte... 1 R\$ 0	Juliana Freitas Alves Juliana Freita... 1 R\$ 0	Gustavo Gustavo 1 R\$ 0	Raphael Raphael 1 R\$ 0	Raphael Camargo 1 R\$ 0	Flavio 1 R\$ 0	João Antônio João Antônio... 1 R\$ 0	Josi Santana Josi Santana 1 R\$ 0
Entre R\$ 50 mil a R\$ 100 mil R\$ 0	Rafael Mambrini Imóveis Rafael Mamb... 1 R\$ 0	Elisangela Broeto da Silva Elisangela br... 2 R\$ 10.000	Patrício Patricio 1 R\$ 10.000	Leticia Rafaela Costa Leticia Rafael... 1 R\$ 0	Clayton Vinicius Donzeli Clayton Viníc... 1 PERDIDO R\$ 0	Rafael Rafael 1 R\$ 0	Fernando Falkembach Fernando Fal... 1 R\$ 0	Jandir Jandir 1 R\$ 0	Giovanni Silva 1 R\$ 60.000	Fernanda Mingola de Oliveira Fernanda min... 1 R\$ 0	Givanildo Santos Givanildo Sa... 1 R\$ 0	
	Emeleana					Samuel	Rafael	Eliney Faria				

- 🏠
- 📄
- 📧
- 📅
- 📁
- 📊
- 📦
- 📄
- ⋮

22 FUNIS DE VENDAS



VENDA ISTO!



NÃO ISTO!


prepara
enem

**CURSINHO
PREPARATÓRIO**

300 dias, 2 mil horas

- Biologia
- Física
- Química
- Matemática
- História
- Geografia
- Filosofia
- Sociologia
- Língua Estrangeira
- Língua Portuguesa
- Literatura
- Redação
- História da Arte.

©2022 - GILBERTO AUGUSTO
ALL RIGHTS RESERVED OF THE PRODUCER
NEUROMARKETING & MARKETING DIGITAL
GILBERTO | AUGUSTO | PROFESSOR



PROFESSOR
GILBERTO
NEURO MARKETING

©2024 - Gilberto Augusto

PA
CON O SISTEMA AWC-R
O MITSUBISHI
PAJERO FULL DECIDE
POR SI PRÓPRIO
COMO ESTABILIZAR,
FREAR E CORRIGIR
A TRAJETÓRIA.

MITSUBISHI
PAJERO FULL 2008
COM AWC-R

É MAIS UMA
TECNOLOGIA,
É INSTINTO.



AWC-R

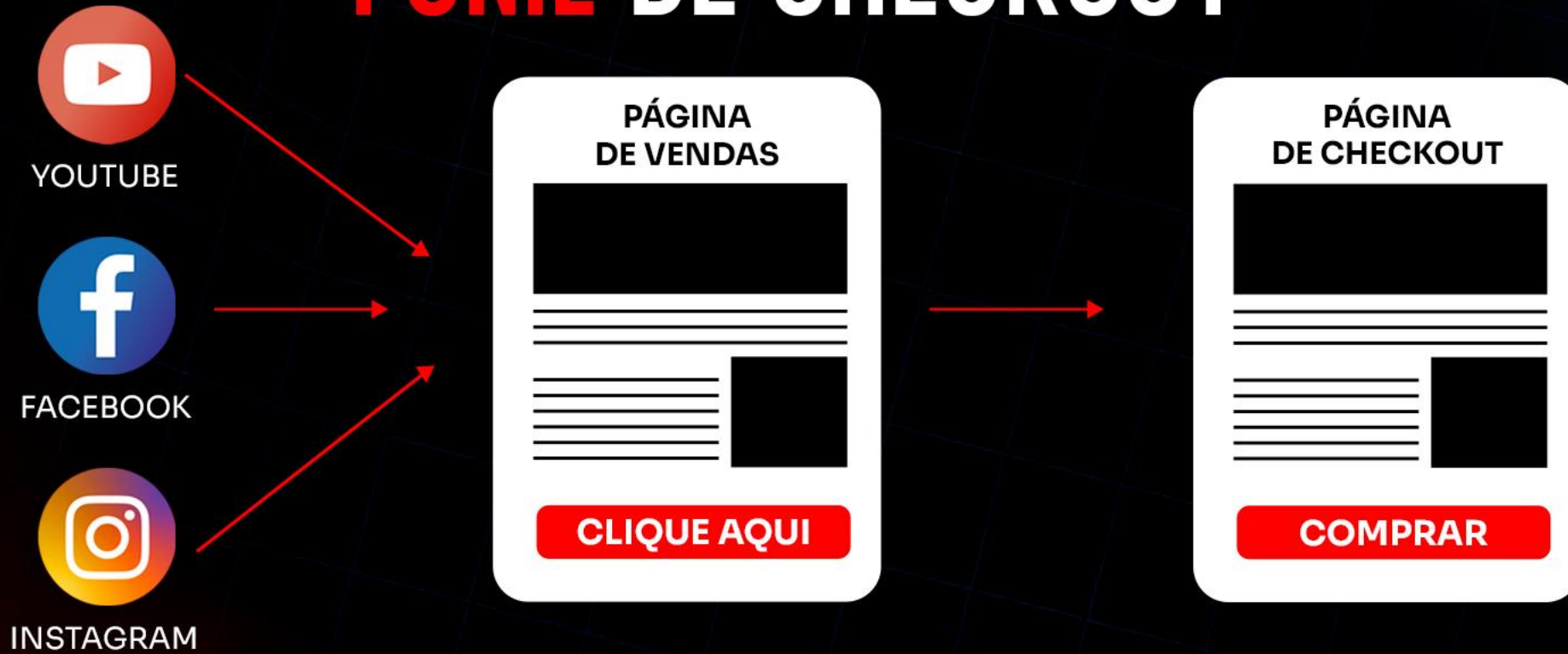
É tecnologia AWC-R, exclusiva
da Mitsubishi, faz com que
o carro tenha instinto.

Instinto de reação. Quando
é necessário, atua de forma
espontânea, mantendo o carro
estável, a qualquer momento.
O resultado, a sua segurança,
é sempre para todos.

Instinto de prevenção. Com
a tecnologia AWC-R, a direção
é mais precisa, mais controlada,
mais segura e mais suave.



FUNIL DE CHECKOUT



PÁGINA DE VENDAS
DO PRODUTO

VER EL
1111

SCRIPT PÁGINA DE VENDAS

- 1) NOME
- 2) PROMESSA
- 3) MECANISMO
- 4) VSL (OPCIONAL)
- 5) PROVA
- 6) ESCASSEZ
- 7) PROVA SOCIAL
- 8) AUTORIDADE
- 9) PREÇO
- 10) BÔNUS
- 11) GARANTIA
- 12) FAQ

GILBERTO AUGUSTO

FUNIL WHATSAPP



YOUTUBE



FACEBOOK



INSTAGRAM



WHATSAPP

02

FUNIL WHATSAPP QUALIFICADO



GILBERTO AUGUSTO

VENDA CONSULTIVA





FUNIL SUPER AULA

ANÚNCIOS

PÁGINA

FORMULÁRIO

CRM



Anúncio Meta
Super Aula



LP com aula
(Pitch no final)



CLIQUE

CLIQUE

CONVERSÃO

LEAD

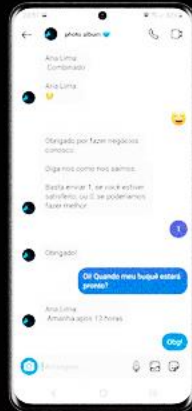
FUNIL AULA SECRETA





FUNIL SOCIAL SELLING

SOCIAL SELLING



SDR



Reunião de
Qualificação

CLOSER



Sessão
Consultiva

DIÁLOGO + AGENDAMENTO

AGENDAMENTO

FECHAMENTO



TRABALHAR NÃO CANSA

O que cansa é se esforçar
muito e não ter resultado

ESCANEE O QR CODE



 SPACE
TOOLS

The logo for Space Tools is positioned on the right side of the image. It features a stylized icon of four vertical bars of increasing height in shades of blue, followed by the word "SPACE" in a white, sans-serif font. The letter "A" in "SPACE" is replaced by a red triangle pointing upwards. Below "SPACE", the word "TOOLS" is written in a large, bold, blue sans-serif font.

PRESSÃO **É UM PRIVILÉGIO**

O MUNDO SÓ PRESSIONA
QUEM É CAPAZ DE ENTREGAR

Gilberto
AUGUSTO

@gilbertoaugustoprof

