



MODELO DE FUNIL DE VENDAS

Simple

@nathaliaolmo

Modelo de Funil de Vendas Simples

PARA QUE ESSE FUNIL FOI CRIADO?

Este modelo de funil de vendas foi pensado para empreendedores que precisam visualizar o caminho do cliente, desde o primeiro contato até a fidelização. Use este modelo para identificar pontos de melhoria e criar ações estratégicas.

1. Atração

Gerar visibilidade e atrair leads

- Anúncios pagos segmentados
- Postagens de valor em redes sociais
 - SEO e blog posts
 - Parcerias estratégicas

2. Nutrição

Criar relacionamento e gerar confiança

- E-mail marketing
- Sequência de mensagens no WhatsApp
- Conteúdo educativo (vídeos, artigos)
- Webinars e workshops

3. Conversão

Transformar leads em clientes pagantes.

- Ofertas irresistíveis
- Páginas de vendas otimizadas
- Depoimentos e provas sociais
- Garantias e bônus

4. Retenção

Fidelizar clientes e aumentar o valor por cliente.

- Programas de fidelidade
- Ofertas exclusivas para clientes
 - Pós-venda ativo
- Comunidades e grupos VIP

5. Expansão

Fazer clientes indicarem e comprarem mais.

- Programa de indicação
- Upsell e cross-sell
- Eventos exclusivos
- Conteúdo especial para clientes antigos



50 IDEIAS DE CONTEÚDO PARA NEGÓCIOS

@nathaliaolmo

ESTAS IDEIAS PODEM SER ADAPTADAS PARA QUALQUER NICHOS E USADAS EM DIFERENTES FORMATOS: POSTS, STORIES, VÍDEOS CURTOS OU E-MAILS. ELAS ESTÃO ORGANIZADAS POR OBJETIVO: ATRAIR, ENGAJAR E VENDER.

OBJETIVO: ATRAIR



1. APRESENTE SUA HISTÓRIA.
2. MOSTRE OS BASTIDORES.
3. COMPARTILHE CURIOSIDADES DO SEU NICHU.
4. FALE SOBRE ERROS COMUNS QUE SEU CLIENTE COMETE.
5. CONTE COMO COMEÇOU SEU NEGÓCIO.
6. MOSTRE SEU PROCESSO DE PRODUÇÃO.
7. FAÇA POSTS EDUCATIVOS SOBRE SEU PRODUTO/SERVIÇO.
8. USE DATAS COMEMORATIVAS DE FORMA CRIATIVA.
9. CRIE QUIZZES INTERATIVOS.
10. COMPARTILHE NOVIDADES DO SETOR.

OBJETIVO: ENGAJAR



11. FAÇA ENQUETES SOBRE PREFERÊNCIAS.
12. COMPARTILHE DEPOIMENTOS DE CLIENTES.
13. MOSTRE ANTES E DEPOIS.
14. CRIE DESAFIOS PARA SEGUIDORES.
15. POSTE CURIOSIDADES SOBRE SUA MARCA.
16. FAÇA LIVES COM ESPECIALISTAS.
17. CONTE HISTÓRIAS INSPIRADORAS.
18. MOSTRE ERROS ENGRAÇADOS DE BASTIDORES.
19. PERGUNTE OPINIÕES SOBRE NOVOS PRODUTOS.
20. COMPARTILHE CONQUISTAS DA EMPRESA.

OBJETIVO: VENDER

21. APRESENTE PROMOÇÕES EXCLUSIVAS.
22. MOSTRE UM PRODUTO EM USO.
23. FAÇA COMPARAÇÕES ANTES/DEPOIS.
24. MOSTRE BENEFÍCIOS DE FORMA VISUAL.
25. CRIE KITS E COMBOS.
26. APRESENTE NOVIDADES.
27. USE GATILHOS DE URGÊNCIA (ÚLTIMAS UNIDADES).
28. MOSTRE DEPOIMENTOS EM VÍDEO.
29. FAÇA OFERTAS RELÂMPAGO.
30. DIVULGUE PROGRAMAS DE FIDELIDADE.
31. MOSTRE COMO SEU PRODUTO RESOLVE PROBLEMAS.
32. MOSTRE PROVAS DE RESULTADO.
33. CRIE TUTORIAIS RÁPIDOS.
34. APRESENTE CASES DE SUCESSO.
35. MOSTRE BASTIDORES DE ENTREGAS.
36. DIVULGUE INDICAÇÕES E PARCERIAS.
37. RESPONDA PERGUNTAS FREQUENTES.
38. MOSTRE PRODUTOS MAIS VENDIDOS.
39. FAÇA COMPARAÇÕES COM CONCORRENTES.
40. USE GATILHOS DE ESCASSEZ (QUANTIDADE LIMITADA).

OBJETIVO: VENDER

41. MOSTRE NOVAS EMBALAGENS.
42. DIVULGUE EVENTOS PRESENCIAIS OU ONLINE.
43. APRESENTE LANÇAMENTOS EXCLUSIVOS.
44. MOSTRE COMO ADQUIRIR SEU PRODUTO PASSO A PASSO.
45. FAÇA COLLAB COM OUTRA MARCA.
46. DÊ DICAS DE MANUTENÇÃO DO PRODUTO.
47. MOSTRE FEEDBACKS RECEBIDOS.
48. DIVULGUE TREINAMENTOS OU CURSOS.
49. APRESENTE A EQUIPE.
50. MOSTRE SUA PARTICIPAÇÃO EM EVENTOS.