

O QUE EU FARIA SE ESTIVESSE COMEÇANDO DO ZERO HOJE

POR CRIS FRANKLIN



O QUE EU FARIA SE ESTIVESSE COMEÇANDO DO ZERO HOJE

O digital não é uma coisa pontual, é um estilo de vida.

Ignore as métricas de vaidade. Isso não fará você vender. As pessoas buscam especificidade. Você tem que ser específico no que tem a oferecer.

Você pode trabalhar com 3 esferas diferentes no digital:

1. Você pode lançar um produto;
2. Pode se lançar como produtor;
3. Pode lançar um especialista como produtor e ter uma sociedade com ele.

Você não precisa ser o melhor em algo para tornar aquilo valioso. As pessoas estão atrás de resultados concretos.

Você precisa ser uma pessoa que gera pequenos resultados, resolve pequenos problemas, mas que tem uma consistência.

Entenda que se você tem uma consistência no digital, se você trabalha nele 20 min por dia todos os dias, você já está deixando muitas pessoas para trás.

As pessoas começam e param coisas todos os dias. Nunca terminam. Somos os gênios das desculpas. Sempre inventamos as melhores desculpas para não prosseguir em algo.

Abandone essa cultura do banco das lamentações sempre que algo não sai como desejado. Tenha em mente que você tem que entender o seu comprador, saber qual o caminho ele faz desde ver seu anúncio até efetuar a compra do produto.

Entenda o que o seu avatar (pessoas para quem quer vender) está precisando. Entenda as dores e os desejos dele. Use isso para encontrar a melhor oferta de produto para este avatar.

As pessoas buscam coisas que possam resolver as dores delas.

Se você tem algo que resolva a dor de alguém, você pode vender. Pare de criar metas anualmente. Crie metas diárias. O que você tem que fazer? O que você precisa fazer? Como tem que fazer? Não fique no automático.

Nunca desistir, sempre persistir, é a chave do sucesso.

Espero que você tenha gostado desse
brinde que minha equipe e eu
preparamos com tanto carinho!

Beijos,

Cris Franklin