Education Led Growth
(Funil Cavalo de Troia)

Ano 1 - O que é feito do início

Ano 2 - Como abre uma conta

Ano 3 - Como compra uma ação

R$ 800 por aluno uma conta
R$ 800 Contado
R$ 100 por conta

R$ 50 por conta

150 contas por ano
1500 contas por ano

2000 contas por ano
8000 contas por ano
10000 contas por ano

KPI:
Responsável da área de Infoshop:
150 MA de Fol
1500 ex Alunos
50 Ex-1500 de Fol

Pilar 1: Como descobri o método

Infoshop

- A primeira grande descoberta.

Education Led Growth

Ex: 1970s **Antigamente**

- Criamos o conceito de Education Qualified Leads.
- Leads que aprendem + leads que compram.

Criamos **Funnel Stormers**

- Quem Funnel a cliente pago ou leva a gt ativo no funil.
- O Funnel end no pago, o lead end gera lucro.

FUNNELS FUNNEL

LOW COST
MID COST
LOW COST
HIGHEST INCOME
$
LOW COST
MID COST
LOW COST
$
$
$