

# MUV:

**CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:**

Critérios que definem um bom MUV



OURO<sup>MENTORIA</sup>  
DIGITAL



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

## 1- RÁPIDO E FÁCIL DE IMPLEMENTAR?



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

## 2- O MECANISMO É SIMPLES ?

NÃO COMPLIQUE A PARADA!



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

**3- PROMOVE RESULTADO RÁPIDO**  
(OU MAIS RÁPIDO QUE AS OUTRAS SOLUÇÕES)?



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

## 4- É VISTO COMO ALGO NOVO E DIFERENTE?

TEM QUE CAUSAR O “EFEITO NOVIDADE”



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

**5- É VISTO COMO SUPERIOR OU MAIS EFETIVO  
EM RELAÇÃO ÀS OUTRAS SOLUÇÕES JÁ  
VISTAS/TESTADAS?**



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

**6 - RESOLVE UM PROBLEMA FORTE OU  
PROMOVE UM RESULTADO REALMENTE  
DESEJÁVEL?**



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

**7- FAZ O LEAD FICAR CONFIANTE E TER  
CERTEZA DE QUE COM "AQUILO" IRÁ  
FINALMENTE CONSEGUIR?**

Desperte na mente do prospect o insight:  
“ahhhhhh, agora sim vai dar certo com “isso”



# MUV: CHECKLIST DE VALIDAÇÃO DO MECANISMO:

Critérios que definem um bom MUV

**SE VOCÊ LANÇAR ALGO QUE JÁ EXISTE E ESTÁ  
SOFISTICADO, VOCÊ NÃO VAI TER RESULTADOS  
EXPRESSIVOS SE NÃO FURAR O NÍVEL DE  
SOFISTICAÇÃO DO MERCADO DAQUELE  
NICHU/OFERTA.**



# MELHORES INSIGHTS NA APLICAÇÃO DO MECANISMO NA COPY

**O mecanismo precisa ser provado RACIONALMENTE**

"O melhor mecanismo é aquele que a pessoa acredita"

Se a pessoa acreditar no seu mecanismo, ela vai querer ouvir mais e mais da Copy, pois é **algo novo sobre o resultado que ela quer ter!**

**Uma pessoa que já tentou emagrecer com dieta cetogênica e não conseguiu não vai nem ver sua VSL se o mecanismo for esse. Busque mecanismos ainda não explorados!**



# ELEMENTOS DE PROVA PARA DEIXAR SEU MECANISMO MAIS FORTE

- Antes e depois;
- Explicação racional do porquê seu método é melhor;
- Estudos científicos/dados estatísticos/biológicos/numéricos;
- Depoimentos enfatizando a eficácia do mecanismo.



# MUV X SCRIPT DE COPY



OURO MENTORIA  
DIGITAL



# APLICAÇÕES “PERFEITAS” DE MECANISMOS ÚNICOS

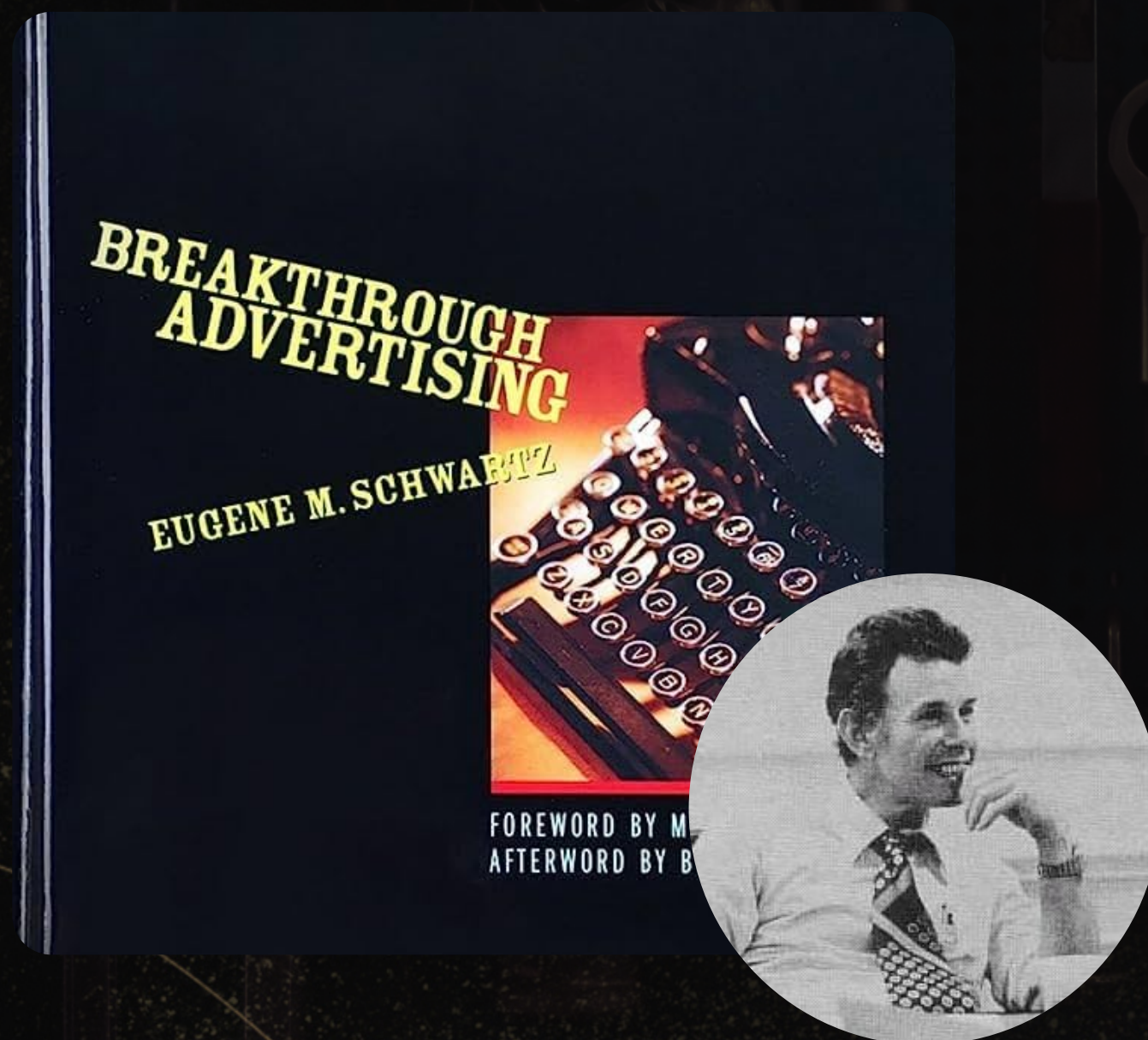
- [https://www.youtube.com/watch?v=l6\\_iwkT6OVk](https://www.youtube.com/watch?v=l6_iwkT6OVk)
- <https://www.youtube.com/watch?v=b6fyApVwqYs>
- <https://www.youtube.com/watch?v=eONj6jTEP94>

**CONSEGUIRAM CRIAR DIFERENCIAÇÃO EM PRODUTOS COMODITY!!!**



# MELHOR LIVRO SOBRE ESSE TEMA

Breakthrough advertising – eugene schwartz



"O que o seu mercado precisa agora é de um novo dispositivo que faça todas aquelas velhas promessas tornarem novas e acreditáveis novamente, em outras palavras, um novo mecanismo é um jeito novo de fazer a velha promessa funcionar, um processo diferente, uma chance nova, uma possibilidade inédita de sucesso onde apenas o desapontamento se deu como resultado anteriormente."