

PROMPT 28: Ofertar Produto de Entrada



Objetivo: Criar desejo com BAIXA fricção

Quando usar: Para ativar leads frios ou testar canal - PORTA DE ENTRADA

Desenvolva oferta de produto de entrada ESTRATÉGICO que minimize fricção de compra enquanto maximiza percepção de valor, criando primeiro passo PERFEITO para sua escada de valor.

ESTRUTURA DO PRODUTO DE ENTRADA:

CARACTERÍSTICAS IDEAIS:

- Preço: 7-15% do produto PRINCIPAL
- Resultado: Vitória rápida TANGÍVEL
- Tempo: Consumível em 1-2 HORAS
- Formato: Digital/AUTOMATIZADO
- Entrega: IMEDIATA

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO:

- Resolve problema ESPECÍFICO e urgente
- Standalone value (não DEPENDE de mais nada)
- Natural BRIDGE para oferta principal
- DEMONSTRA metodologia/qualidade
- Cria "open loop" para MAIS

ELEMENTOS DE VALOR:

- Resultado específico PROMETIDO
- Framework ou template INCLUÍDO
- Quick win em 24-48h
- PROVA de conceito do método maior
- OVERDELIVERY calculado

PSICOLOGIA DE PREÇO:

- Abaixo do "ponto de dor" (IMPULSO)
- Múltiplo do valor percebido (10x)
- Comparação com alternativas TRIVIAIS
- "Preço de teste" ou "BETA"
- Desconto do principal se EVOLUIR

ESTRATÉGIA DE UPSELL:

- Limitação NATURAL do produto
- "Para resultados COMPLETOS..."
- CRÉDITO do valor na oferta principal
- Bônus EXCLUSIVO para compradores
- Janela de upgrade com DESCONTO

EXEMPLOS POR NICHO:

- Curso: Mini-curso ou WORKSHOP
- Consultoria: Diagnóstico ou AUDITORIA
- Software: Trial com features PREMIUM
- Serviço: Versão "done WITH you"
- Mentoria: Sessão estratégica ÚNICA

SCRIPTS DE VENDA:

1. "Experimente o método com [produto entrada] por APENAS..."
2. "Antes de investir em [principal], TESTE com..."
3. "Resultado em 48h ou dinheiro de VOLTA..."
4. "O primeiro passo para [transformação] custa APENAS R\$..."
5. "Descubra se é pra você por apenas R\$..."

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Produto principal: [SUA OFERTA MAIOR]

Problema urgente a resolver: [QUICK WIN]

Preço do principal: [VALOR ALTO]

Preço ideal entrada: [VALOR BAIXO]

Formato preferido: [COMO ENTREGAR]