



## 5 GRANDES ETAPAS DE UMA COPY COMPLETA DE 6 DIGITOS

+

1. Quebra de Padrão

2. Grande Conexão

3. Grande Problema

4. Grande Solução

5. Grande Oferta

## :rocket: 5 GRANDES ETAPAS DE UMA COPY COMPLETA DE 6 DIGITOS +

### 1. 1. Quebra de Padrão

#### 1.1. QUEBRA DE PADRÃO

##### 1.1.1. Frase totalmente contraintuitiva

1.1.1.1. Um agiota me ameaçou de morte caso eu não pagasse aquela dívida, e mal sabia eu que aquilo seria a melhor coisa que já aconteceu.

1.1.1.2. "meu filho jogava 10 horas de vídeo game todos os dias! eu trabalho fora e não tinha controle. tirei o vídeogame dele e ele disse que me odiava. vou te mostrar nesse vídeo como essa foi a melhor coisa que poderia ter acontecido

1.1.1.3. "hoje eu dou gracas a Deus por ter tido aquele infarto, sem dúvidas foi a melhor coisa que poderia ter acontecido na minha vida"

##### 1.1.2. Promessa absurda

1.1.2.1. ("ahhhh o baisebol, um esporte que eu achava que ninguém assistia aqui no brasil e esse "esporte desconhecido "me deixou rico! eu sei de um mercado de apostas que ninguém no brasil tá de olho, mas que tá mudando a vida de muita gente"

##### 1.1.3. Ponto forte de uma história

1.1.3.1. (Nãao, não acredito!!!! Peeedro, seu desgraçado!! Essa era eu, arrasada! Eu peguei meu marido na cama com outra mulher.. e mal sabia eu, que essa grande decepção foi A MELHOR COISA que já me aconteceu...)

#### 1.2. FAZER PROMESSAS

##### 1.2.1. Proposta Única de Vendas

1.2.1.1. "Como parar de fumar em 12 dias sem sofrer pela abstinência" "Desative o mecanismo do vício que está no seu cérebro, e pare de fumar em 48 horas"

1.2.1.2. "como fazer o seu filho criar a chamada "repulsa positiva" e fazer ele diminuir em até 90% o vídeo game e trocar isso pela leitura da bíblia."

##### 1.2.2. Reforce os benefícios e a facilidade que o prospecto poderá ter aplicando o que verá no vídeo

1.2.2.1. "isso vai funcionar mesmo que já tenha esse vício há 20 ou 30 anos" "mesmo que você ache que é impossível, porque assim que descobrir esse segredo, nunca mais sentirá a necessidade de fumar, simplesmente porque aprenderá como instalar um novo vício no lugar, um vício positivo

1.2.2.2. "isso vai funcionar mesmo se o seu filho é "viciado" na telinha, ou no celular, porque assim que você descobrir esse segredo, nunca mais precisará brigar, ou ate mesmo forçar ele a parar tomando o celular da mão dele ou até desligando o vídeo game da tomada, o que só piora as coisas e faz ele sentir raiva de você, fica aqui nesse curto vídeo e aprenda hoje como mudar isso de vez instalando um novo hábito"

#### 1.3. ESCASSEZ

##### 1.3.1. Reforce o porquê aquilo deve ser visto agora!

1.3.1.1. "as grandes empresas de tabaco estão se organizando para derrubar esse site, afinal, com uma informação desse nível se espalhando, são milhões a menos para os cofres dessas empresas, por isso, assista esse vídeo agora enquanto ainda está no ar, pois a qualquer momento ele pode ser derrubado.

1.3.1.2. "Muitas empresas do setor de investimentos e grandes bancos estão denunciando a empresa que hospeda esse site para que esse vídeo seja removido! Afinal, as informações que eu revelo aqui faria QUALQUER UM desistir de investir nos produtos deles, fazendo-os perder milhões"

1.3.1.3. "você sabia que a indústria dos games é a que mais cresceu nos últimos 5 anos? foi cerca de x bilhões de dólares! tudo isso porque a compra e o tempo gasto por crianças e adolescentes é absurdo. e é esse vício" que faz os donos dessas empresas bilionários. tudo é programado para prender a atenção deles. é por isso que esse site já sofreu ataques de hackers tentando derrubar esse vídeo. por isso, a chance de você voltar nesse site amanhã e o vídeo não estar mais aqui é alta. por isso, assista agora enquanto ainda é tempo! falo como uma mãe preocupada e que se preocupa com quem sofre os efeitos ruins de não ter seu filho fazendo o que precisa fazer, como brincar com os amigos, ficar com a família e ter outros hábitos saudáveis, incluindo ler a bíblia. graças a esse vídeo, minha relação com filho mudou pra melhor e hoje e está livre disso! é sua chance de ver esse conteúdo altamente confidencial

#### 1.4. ALGO QUE ELA NUNCA VIU ANTES

1.4.1. Reforce a importância de assistir ao vídeo até o final.

1.4.1.1. "Por isso, o que eu vou te revelar nunca foi mostrado antes, afinal isso geraria uma repercussão imensa."

#### 1.5. VAMOS FAZER UM TRATO?

1.5.1. Ativa a reciprocidade por você estar disposto a contar o segredo que ela vai descobrir (3 YES)

1.5.1.1. "então vamos fazer um acordo?" (YES)

1.5.1.2. "Eu te mostro tudo nesse curto vídeo e você fica comigo até o final, beleza?" (YES)

1.5.1.3. "Posso contar com você?" (YES)

## 2. 2. Grande Conexão

### 2.1. PLAUSIBILIDADE

2.1.1. Dar argumentos lógicos, estatísticos e científicos para embasar as suas promessas:

2.1.1.1. "Ganhar dinheiro vendendo algo está diretamente atrelado a você ter um produto e oferecer para as pessoas, certo? Agora, imagine se você pudesse oferecer o seu produto para 100x mais pessoas do que está acostumado a mostrar? Você teria mais chances de ganhar muito mais dinheiro? Pois bem, esse é o poder da internet! Você conseguir mostrar sua mensagem para muito mais pessoas e fechar muito mais negócios!"

2.1.1.2. "Segundo uma pesquisa norte americana, 7 em cada 10 casais que se separam relatam que um dos principais motivos para a separação foi a falta de sexo de qualidade"

2.1.1.3. “O nosso cérebro foi pré-programado para a sobrevivência. Prova-se isso quando você toma um susto. Suas pupilas dilatam, seu corpo enrijece, sua atenção para o momento aumenta em x vezes. Perceba, o seu cérebro imediatamente libera impulsos elétricos e hormônios que fazem o seu corpo reagir. Com a vontade de fumar é a mesma coisa, quando vem a onda de desejo pelo cigarro, são hormônios sendo disparados pelo seu cérebro...então, o segredo está em utilizar um estímulo certo para liberar hormônios que farão você NÃO ter mais vontade de fumar!”

## 2.2. TRANSIÇÃO PARA A HISTÓRIA

2.2.1. Inicie uma história que ilustrará a aplicação desse seu “segredo”

2.2.1.1. “Hoje eu sou conhecido como o “doutor xxxxxx, e ajudo milhões de pessoas a xxxxx, mas nem sempre eu fui esse cara. A x anos atrás....”

## 2.3. TUDO ERA LINDO

2.3.1. Conexão com a personagem

2.3.1.1. “Eu tinha tudo que uma pessoa comum deseja, um bom emprego, uma boa casa...”

2.3.1.2. “Eles eram o casal dos sonhos, pareciam feitos um para o outro!”

## 2.4. A PARTE RUIM (PESADELO)

2.4.1. Algo ruim acontece (algo que o seu avatar passou ou passa)

2.4.1.1. “até que em um belo dia, eu senti uma pontada no meu peito. 1 segundo antes de desmaiár, eu vi de relance o maço de cigarro em cima da mesa e tudo que eu sentia era um profundo arrependimento. Eu, jovem, 32 anos, morrendo por um vício idiota...”

2.4.1.2. “após a nossa “noite do casal”, o Pedro, do nada, me diz...amor, precisamos conversar. Ele disse que queria um tempo, e pior... Estava falando com uma outra mulher!”

2.4.1.3. “eu perdi o emprego e me vi sem saída. O que eu iria fazer? Como que eu vou pagar o aluguel e as contas? Eu precisava fazer algo”

## 2.5. A PARTE AINDA PIOR

2.5.1. Algo ainda pior acontece

2.5.1.1. “depois de cerca de 25 minutos, quando abri os olhos, vi meu filho, o Enzo, segurando a minha mão, implorando para que eu não morresse...”

2.5.1.2. “eu corria atrás dele, fazia tudo que precisava para reconquistá-lo, mas nada adiantava. Ele ficava cada vez mais distante”

2.5.1.3. “e após 45 dias na busca frustrada de encontrar um novo emprego, eis que o pior me acontece, eu recebo uma notificação dizendo que se eu não pagasse o aluguel nos próximos 30 dias, eu seria despejado”

## 2.6. A DECLARAÇÃO DE INDEPENDÊNCIA

2.6.1. A personagem decide mudar

2.6.1.1. “que tipo de pai eu sou? Por conta de um vício idiota eu deixaria meu filho sozinho! Foi ai que eu decidi largar o cigarro. Por amor ao meu moleque!”

2.6.1.2. "foi aí que eu me dei conta do tamanho do problema. E ao mesmo tempo fiquei extremamente irritado. Como pode um cara como eu, que não sou burro, não ter 1 "tostão" no bolso? Foi aí que eu decidi dar um basta naquela situação e procurei tudo que existe sobre ganhar dinheiro em casa, afinal, na rua eu não estava conseguindo nada..."

## 2.6.2. Algo acontece e a salva a personagem

2.6.2.1. "eu queria muito, mas era muito difícil! Meu corpo queria o cigarro mais do que tudo... Mas, eu era forte, pensar no meu filho me fazia ter força pra parar. Mas foi numa festa de família aqui em casa, que eu entrei em desespero por conta de um cigarro aceso pelo meu cunhado! MEU DEUS, O meu corpo entrou em curto circuito... O meu desespero foi facilmente notado pelo Ricardo, um amigo do meu sogro (nunca tinha o visto), ele chegou ate mim e me mostrou a solução de todos os meus problemas..."

2.6.2.2. "e foi nessa busca desenfreada e desesperada que eu encontrei xxxxx"

## 2.6.3. Final feliz da personagem através da aplicação do "segredo" que ela descobriu (e que você vai revelar mais a partir de agora)

2.6.3.1. "usando xxxxxxxx, em um primeiro momento tudo ficou muito esquisito, eu ficava sem fumar e não sentia nada. Como era possível?? "

2.6.3.2. "foi aí que eu arregalei os olhos e não acreditei, eu tinha acabado de fazer em 1 dia, o que ganhava em 1 mês..."

## 3. 3. Grande Problema

### 3.1. EXPLICANDO O MECANISMO ÚNICO DO PROBLEMA PROBLEMA

#### 3.1.1. Explicando novamente o porquê aquilo é um problema (Um erro fatal que o prospecto faz) - reforçando a plausibilidade

3.1.1.1. "pois é, tendo visto isso acontecer comigo, eu percebi que o que realmente faz você ganhar dinheiro não é o quanto você trabalha, mas sim como! Afinal, eu trabalhava 8 horas por dia e ganhava um salário, eu trocava tempo por dinheiro, aqui é diferente, eu troco produtos por dinheiro, ou seja, posso vender 1000 produtos, eu tenho escala"

3.1.1.2. "nesse momento eu entendi que eu era refém de mim mesmo, do meu corpo. O que o meu corpo mandava eu fazia. A vontade de fumar aparecia, e eu cedia! Quando eu aprendi como, comecei a usar ferramentas para controlar a mente, foi onde o jogo virou"

### 3.2. A GRANDE MENTIRA

#### 3.2.1. Mostrar (ou relembrar a historia) que aquilo que acredita-se ser uma verdade absoluta, na verdade é uma mentira. Não é sua culpa - Culpe alguém

##### 3.2.1.1. Não é sua culpa - Culpe alguém

3.2.1.1.1. "nada disso é culpa sua. a vida é tão corrida, cheia de compromissos, e pensamos que a tecnologia foi feita pra nos ajudar, porem, ela é uma arma quando não sabemos como lidar com ela e quando não colocamos limites para os nossos filhos. sei que você até já tentou fazer isso pelo "jeito obvio" como restringir, dar ordens para não usar tanto. mas essa é uma atitude errada que nunca da certo a longo prazo, não existe um programa na TV chamado "como ser uma boa mãe". mas isso tudo acaba hoje assim que você descobrir esse segredo"

3.2.1.1.2. "nada disso é culpa sua. esse tipo de informação é extremamente privilegiada. você definitivamente não verá as pessoas falando por todos os cantos que apostar em jogos de beisebol está mudando a vida delas. inclusive você já parou pra pensar que o próprio sistema nos quer pobres? os políticos, dono de empresa, eles precisam das pessoas sem acesso a informação, senão, eles que vão perder o "pote de ouro" deles. estou aqui pra te mostrar que é possível sim mudar sua situação financeira, assim como eu consegui mudar a minha quando tive acesso a esse conteúdo que vou te mostrar nesse video"

## 4. 4. Grande Solução

### 4.1. EXPLICANDO O MECANISMO ÚNICO DA SOLUÇÃO

4.1.1. OBS.: Mostrar o que de fato fará ela ter o resultado- conteúdo de “O QUE” e não de “COMO”

4.1.1.1. “ o que de fato fará você ter um homem 100% comprometido, é fazer sempre ele se sentir útil. quando ele sente que já te conquistou completamente, ele sossega! quer um exemplo disso, lembre do início do relacionamento, onde ele fazia tudo por você...”

4.1.1.2. “foi depois de descobrir isso que eu me dei conta do grande segredo... eu não precisava ter “o melhor produto” e contar com a sorte(o famoso “boca a boca”) eu poderia eu mesmo criar a minha sorte, simplesmente mostrando o meu produto para muito mais pessoas...”

### 4.2. TRANSIÇÃO PARA A GRANDE OFERTA

4.2.1. Sua história de sucesso se espalhou - Ajuda amigos próximos

4.2.1.1. “esse segredo começou a se espalhar rapidamente, afinal, o “Marcelo” (1 cliente) mostrou essas técnicas para os conhecidos, e eles ficaram chocados com o poder disso tudo”

4.2.2. Surgimento de um método

4.2.2.1. “o meu celular não parava de receber mensagem de pessoas que também queriam saber mais sobre como xxxxxx. E foi nesse momento que eu foquei em organizar esse conhecimento e ajudar mais pessoas ao mesmo tempo, afinal, eu não tinha mais tempo de atender todo mundo”

## 5. 5. Grande Oferta

### 5.1. GRANDE APRESENTAÇÃO

5.1.1. Grande promessa do programa.

5.1.1.1. “por isso eu criei o programa xxxx, um método passo a passo para xxxxx[transformação – sua proposta única”

5.1.2. Funciona mesmo se... (defeitos do prospecto)

5.1.2.1. “vai funcionar mesmo se você não tiver tanto tempo, afinal são apenas x minutos por dias...

5.1.2.2. “Mesmo se você for pobre, ou não tiver dinheiro. Sabe porque? Pois não se trata de atributos físicos, é algo que vai além disso, é sobre como elas vão te ver”

5.1.3. Mostrar que por você ter o conhecimento, organizou o método que fará o prospecto atingir aquele resultado de forma FÁCIL!

5.1.3.1. “afinal foram anos de pesquisa e aplicação com pessoas reais, assim como você...”

### 5.2. ENTREGÁVEIS – O QUE TEM NO MÉTODO

5.2.1. Liste os módulos do seu produto, e em cada módulo, enfatize o resultado que ele trará (sempre coloque promessas com títulos atraentes)

5.2.1.1. "agora eu quero te mostrar todos os conteúdos que tem no programa xxxx Você vai saber como ativar a "queima de gordura intensa"

5.2.1.2. "Neste módulo você vai aprender exatamente como ativar a chave que vai fazer o seu corpo ser uma máquina de queimar gordura"

5.2.1.3. "Os 3 alimentos secretos que aumentar em 5x a absorção de gordura"

5.2.1.4. "você finalmente descobrirá como usar essa arma a seu favor! Se você atrelar tudo que aprenderá junto com a alimentação, o resultado será surpreendente"

### 5.3. PRIMEIRA ANCORAÇÃO

5.3.1. Abertura de loop:

5.3.1.1. "vendo tudo isso você já deve ter percebido o quanto poderoso será tudo que você verá dentro do programa xxxxx. E por isso, você deve estar se perguntando. Como ter acesso? Quanto isso vai custar?"

5.3.2. Dê a entender que o produto poderia custar muito caro devido aos resultados que ele pode entregar:

5.3.2.1. "antes de te falar tudo isso, eu quero te dizer não tem preço poder ter uma vida muito melhor. não tem preço poder ter a certeza que você terá muito mais tempo com sua família. Muita gente já me falou que pagaria xxxx por todo esse conteúdo. Mas de qualquer forma, me responda você mesmo... Quanto vale [transformação]?"

### 5.4. TESTEMUNHOS

5.4.1. Prova social para aquilo que você está ofertando

5.4.1.1. "olha o que o Bruno disse..... "xxxxxxxxxxxx"

### 5.5. PITCH

5.5.1. Diga e justifique porque você não irá cobrar o valor proposto (o valor que o produto de fato valeria) - Faça 3 cortes no preço

5.5.1.1. "ouvir essas histórias de superação me deixa muito feliz, porque eu me lembro como era difícil, e como eu fiquei feliz por ter conseguido xxxxxxxx. Por isso, para te ajudar, você não vai precisar pagar 1000 reais, nem mesmo metade disso, que seria 500 reais, nem mesmo 250 reais"

5.5.2. Diga o valor parcelado, depois a vista e CTA

5.5.2.1. "se você se inscrever hoje, você pagará apenas 12x de xxxx reais, ou apenas 1 único pagamento de xxx reais"

### 5.6. GARANTIA

5.6.1. Gerar confiança no produto

5.6.1.1. "você pode tomar essa decisão sem medo porque você tem uma garantia. Eu acredito tanto no poder que esse método vai te dar, que eu quero me comprometer com você. Você terá x dias de garantia para testar o método e, caso você não goste, por qualquer motivo, você terá o seu dinheiro devolvido, sem receber nenhuma pergunta"

## 5.7. BÔNUS

### 5.7.1. Conteúdos complementares a oferta:

5.7.1.1. "como você está nessa página, com a oportunidade de entrar em uma turma única e exclusiva do programa xxxxxxxxx, eu quero te oferecer x bônus. Bônus 1:xxxxxxxxxx – [promessa]"

### 5.7.2. 2 tipos de bônus

#### 5.7.2.1. Bônus resultado futuro (Reforça a eficácia do método)

5.7.2.1.1. "Preparei um bônus incrível, porém é para apenas os 50 primeiros. junto com o programa renda exta x, você vai receber um guia prático de como multiplicar seu dinheiro com investimentos. é certo que você precisará olhar para isso em breve, quando você ver sua conta bancária mudar"

#### 5.7.2.2. Bônus quebra de objeção

5.7.2.2.1. "você já entendeu o quanto poderoso é o metodo X, e viu que com esse método o seu filho vai definitivamente despertar o interesse pela leitura da bíblia, porém, preparei um super bônus para os 50 primeiros. uma lista com 10 jogos super divertidos que você poderá apresentar para o seu filho e que tem super a ver com o mundo da igreja! são diversos tipos de jogos, inclusive de video game. faça dos momentos de diversão do seu filho uma experiência melhor!"

## 5.8. PROCESSO DE COMPRA

### 5.8.1. Mostre um print ou vídeo do checkout (Formulário de Inscrição) e explique o processo de compra

5.8.1.1. "assim que você clicar no botão abaixo desse vídeo, você vai para uma pagina segura da xxxx"

### 5.8.2. Fale como e quando o prospecto receberá o acesso ao produto.

5.8.2.1. "você já poderá começar a aplicar tudo isso hoje e já ver os resultados! você receberá o acesso a uma área de membros onde está todo o material do programaa passo a pass"

## 5.9. ARGUMENTOS PERSUASIVOS – TRIAL CLOSES

### 5.9.1. (você tem liberdade para encaixar onde quiser)

#### 5.9.1.1. Sua responsabilidade – Até agora você não sabia

5.9.1.1.1. "Você não sabia de muita coisa que viu ate esse momento, e tá tudo bem! São coisas que nós nem imaginamos as que mais fazem mal para a gente! mas agora você sabe!, e tem finalmente a oportunidade bem na sua frente de mudar isso agora. é sua responsabilidade mudar essa realidade e construir uma vida melhor Você viu o tanto de conteúdos que vai aprender e como você vai mudar sua realidade a partir de hoje, porém, você precisa agir agora e tomar a decisão que você já sabe que é a certa"

### 5.9.1.2. 2 escolhas

5.9.1.2.1. "vendo tudo isso, você tem 2 opções, a primeira é fingir que nada aconteceu e você sair dessa página. e ai, toda vez que você ver o seu filho não querendo estudar, você vai lembrar desse vídeo, e vai lembrar que tinha nas mãos a solução definitiva pra esse problema. Nesse caso, você terá deixado para trás a oportunidade da sua vida, de poder ter [promessa] e desfrutar do bem que isso fará. ou você pode escolher a segunda opção, que é entrar para o método e desformar seus resultados agora!"

### 5.9.1.3. 2 únicos cenários

5.9.1.3.1. "Somente duas coisas podem acontecer, a primeira é você aplicar o método x e ver suas axilas e virilhas clareando quase que magicamente, e ai, você vai me agradecer por ter descoberto essa benção. você terá feito a melhor escolha da sua vida! ou a opção 2, você ser o 1% que não aplica o método e desiste, ou por algum "milagre ao contrário" o método não funciona. nesse caso, você tem seu dinheiro devolvido, ou seja, você não tem nada a perder!"

### 5.9.1.4. Gasto com supérfluos x mudança de vida

5.9.1.4.1. "pouquíssimas coisas dão um resultado significativo em nossa vida. Você pode gastar 147 reais comprando algum brinquedinho fuleiro para o seu filho pra tentar faze-lo feliz, ou levando ele ao shopping e gastando isso em 1 hora em um playground. Tudo isso pra tentar fazer ele se sentir bem e mais próximo de você, mas você sabe que isso não vai mudar o comportamento dele e fazer ele realmente se tornar um filho melhor. Mas pode gastar 147 naquilo que o seu filho mais precisa, uma mãe preparada pra fazer o melhor pra ele"

### 5.9.1.5. Quebrar velhos hábitos

5.9.1.5.1. "entenda, o seu filho só tem esse comportamento porque certos hábitos foram instalados e ele desenvolveu esse comportamento, ou seja, para mudar esse cenário, você deve instalar novos hábitos agora! mudar a sua estratégia e a forma que você lida com esse problema! siga o meu passo a passo e veja seu filho mudar da agua para o vinho!"

## 5.10. Q&A (opcional)

5.10.1. Ao final do vídeo, responda as 5 maiores perguntas (objeções) que o prospecto pode ter.

### 5.10.1.1. objeções comuns

5.10.1.1.1. SERÁ QUE O MÉTODO X FUNCIONA?

5.10.1.1.2. EM QUANTO TEMPO TEREI RESULTADOS?

5.10.1.1.3. E SE EU NÃO GOSTAR DO MÉTODO?

5.10.1.1.4. COMO IREI ACESSAR O MÉTODO?

5.10.1.1.5. MAIOR DOR

5.10.1.1.5.1. "Meu filho gosta muito de vídeo game, como o método pode funcionar?"

5.10.1.1.5.2. "não sou atraente, como vou conseguir ter resultados com o método X?"