

Como escrever a **PROMESSA** do seu produto

Live #007

O que é **Promessa** no
Marketing Digital?

SCRIPT DE UMA OFERTA

- APRESENTAÇÃO
- **SUPER PROMESSA**
- PLAUSIBILIDADE
- HISTÓRIA
- CONTEÚDO
- O QUE É O CURSO
- BÔNUS
- PREÇO
- GARANTIA
- FAÇA SUA DECISÃO AGORA



maiscasal

Coloque as pessoas certas nas tarefas certas e nunca mais tenha retrabalho.

Responder



rafacarlos1988

Alcance os clientes certos e aumente suas vendas!

Responder



danielhenriquefotografia

Seu casamento merece a melhor recordação

Responder



óbvia demais



juliocsmessias

Fazer Anúncios
criativos e aumentar
a conversão de ação

Responder >



micheleviruel

Te ajudo a otimizar seu
tempo na produção de
conteúdo e aumentar
seu faturamento!

Responder >

2 promessas



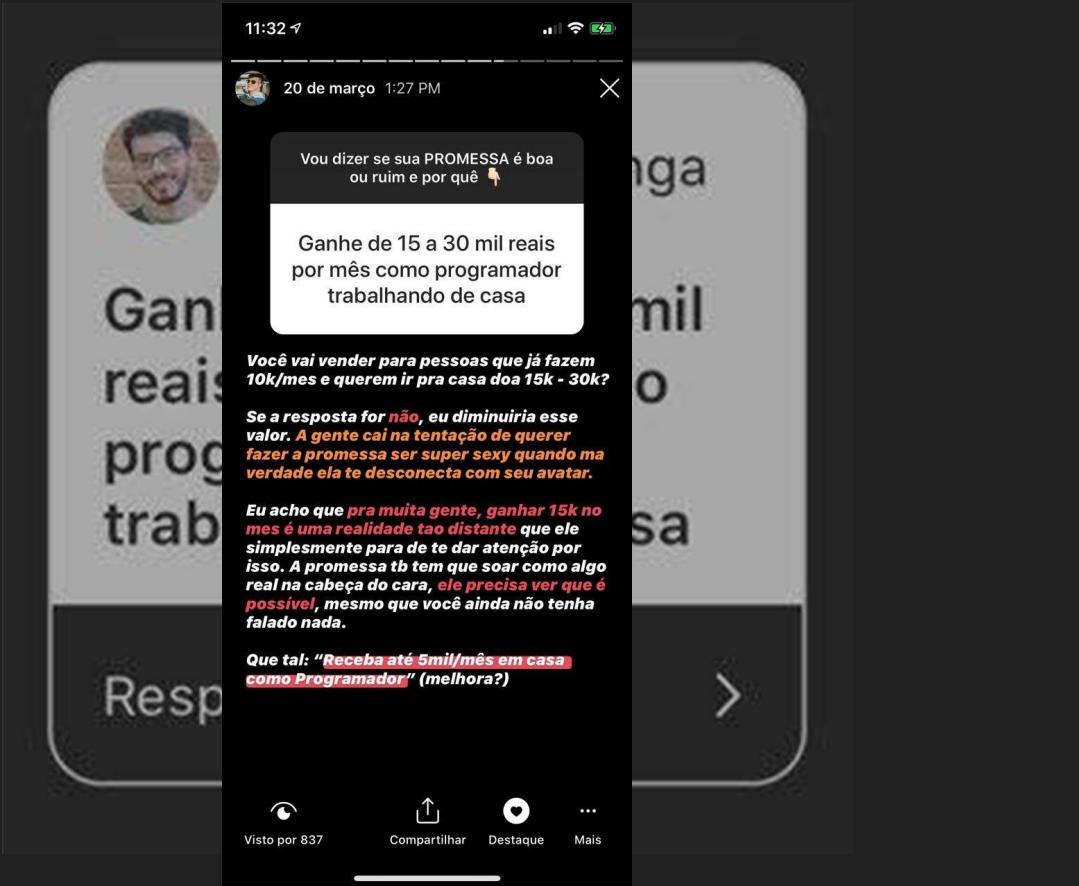
thomas.alvarenga

Ganhe de 15 a 30 mil
reais por mês como
programador
trabalhando de casa

Respondeu



promessa longe da realidade



promessa longe da realidade



amambaitv

Fórmula de vendas online

Responder



nome de produto?



fernandaferreiracoach

Supere seus problemas
emocionais e torne-se uma
mulher segura,
autoconfiante e equilibrada

Responder



**não tente adivinhar o que seu avatar
quer...**



priscilauemura

Caminhe com confiança
na vida entendendo a
sua postura e emoções.
Lidere a sua vida.

Responder >



daymartinez

Lucrando com
Tatuagem, ganhe 5k
mês tatuando em até
90 dias

Responder >

confusão



thaiscruzmh

Transforme o seu
Instagram em um
canal de vendas

Responder



abstrata...



dellamarque

A estrutura essencial
para que o seu
sucesso digital se
torne inevitável...

Responder



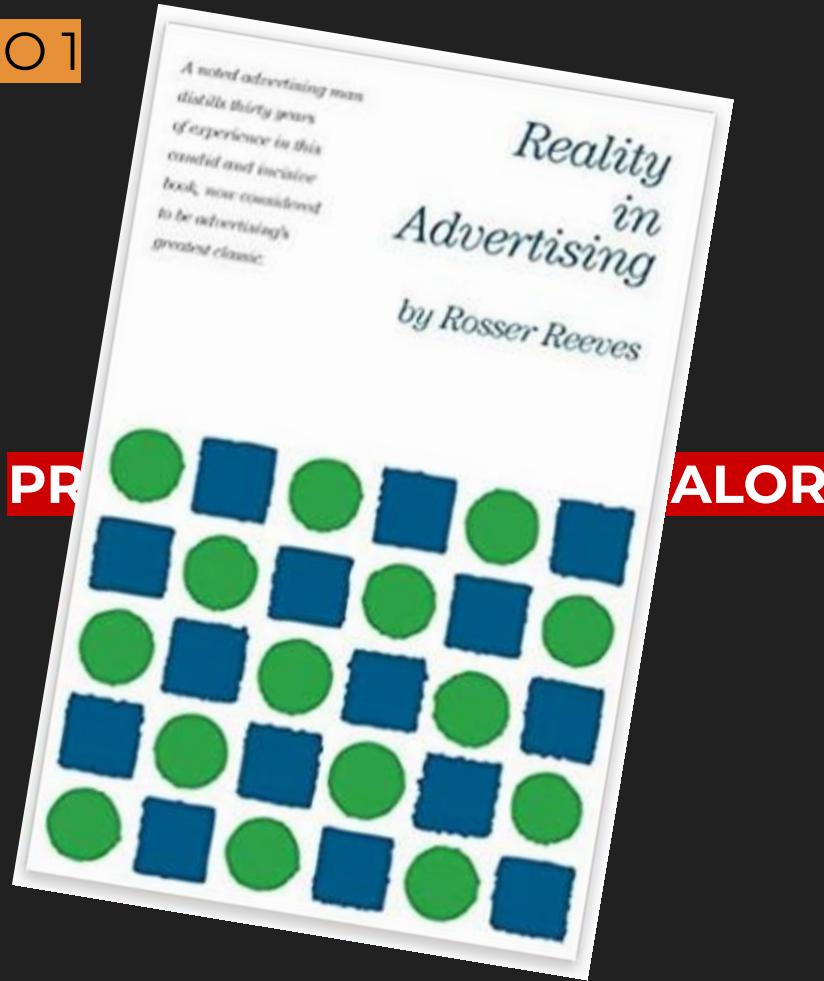
bullshit

Como fazer a sua PROMESSA?

PASSO 1

ENTENDER O QUE É
PROMESSA ÚNICA DE VALOR

PASSO 1



PASSO 1

3 Características de uma PUV.

PASSO 1

ÚNICO, ÚTIL E SIMPLES

PASSO 1

1 - ÚNICO: Não precisa criar um produto que não existe ainda, você apenas precisa mostrá-lo como se ele fosse o único.

PASSO 1

2 - ÚTIL: Parecer único não é suficiente se os benefícios do produto não são desejáveis, logo cuidado ao escolher uma promessa que pareça que seu produto é único mas que não seja utilizável, ele precisa ver que é único e pode ser usado.

PASSO 1

3- SIMPLES: Sua PUV é foda mas não está exposta de forma simples, é um pouco complicada de entender? Esqueça. Ela além de única, útil ela precisa ser simples. Lembre-se: Se é difícil de explicar ou entender é um sinal que suas vendas irão muito mal.

PASSO 2

Liste as características do seu produto

PASSO 3

Para cada característica liste seus benefícios

O exemplo do lápis

O exemplo do lápis

Características	Benefícios

O exemplo do lápis

Características	Benefícios
Feito de madeira	
Diâmetro padrão	
Borracha na ponta	

O exemplo do lápis

Características	Benefícios
Feito de madeira	Fácil de apontar
Diâmetro padrão	Confortável para segurar
Borracha na ponta	Corrige erros facilmente

O exemplo do lápis

Benefício 1

Fácil de apontar, se cair no chão não será um problema, não perde tempo, um lápis que dura 3x mais que um lápis comum, é como se comprasse 3 lápis em 1, custa o mesmo preço de um lápis de menor qualidade, (e por aí vai)

O exemplo do lápis

Benefício 1

Fácil de apontar, se cair no chão não será um problema, não perde tempo, um lápis que dura 3x mais que um lápis comum, é como se comprasse 3 lápis em 1, custa o mesmo preço de um lápis de menor qualidade, (e por aí vai)

PASSO 4

Escolha o benefício que responda a pergunta automática que seu cliente vai fazer que é:

Se eu ler/assistir/comprar... o que eu ganho com isso?

A Promessa poderia ser...

**O LÁPIS QUE DURA 3X MAIS DO QUE
QUALQUER LÁPIS COMUM**

A Promessa poderia ser...

**O LÁPIS QUE DURA 3X MAIS DO QUE
QUALQUER LÁPIS COMUM**

ÚNICA, ÚTIL, SIMPLES



A HISTÓRIA DO M&M'S

A maioria das promessas mais efetivas, mostram a sensação pro prospecto em como eles vão se sentir enquanto usam o seu produto ou como eles serão vistos por outros.



Grandes promessas, requerem grandes provas.

DESCONSTRUINDO PROMESSAS DE GRANDES PLAYERS



Como transformar R\$ 1500 reais em R\$ 1 Milhão

COMO FAZER AMIGOS & INFLUENCIAR PESSOAS

MAIS DE 50
MILHÕES DE
EXEMPLARES
VENDIDOS

52^a edição
atualizada

O GUIA CLÁSSICO E DEFINITIVO PARA
RELACIONAR-SE COM AS PESSOAS

DALE  **CARNEGIE**

Companhia
Editora Nacional



O pior ano da sua vida

SCRUM

A ARTE DE FAZER
o DOBRO
DO TRABALHO
NA METADE
DO TEMPO



EDIÇÃO
REVISTA

JEFF COCRIADOR DO SCRUM
SUTHERLAND

1737 x 2560

LeYa



Como fazer um R\$ 100 mil reais em 7 dias

AMPLIADO E ATUALIZADO

Trabalhe 4 Horas por Semana



Fenômeno
internacional e
1º lugar na lista
de livros mais
vendidos do The
New York Times

FUJA DA ROTINA, VIVA ONDE QUISER
E FIQUE RICO

TIMOTHY FERRISS

Planeta ESTRATÉGIA

Best-seller com mais de 53 mil
exemplares vendidos no Brasil



Transforme palavras em uma máquina de vendas