

# ROTEIRO CARTA DE VENDAS LONGA

- 1- Mecanismo Único
- 2- Promessa Primária
- 3- Mundo Atual
- 4- Transição para o Mundo Ideal
- 5- Promessa
- 6- Perguntas sobre o Mundo Atual e comparação com o Mundo Ideal
- 7- Imagem [Prova] Comparativa
- 8- “Responsabilização do Mecanismo Único
- 9- Tratamento de Objeções
- 10 - Promessa com Estrutura Condicionada
- 11- Antecipação sobre o Mecanismo Único
- 12- Combate a Objeções
- 13- Promessa
- 14- Micro-Jornada de Autoridade
- 15- Provas
- 16- Diálogo “e como o Mecanismo Único” vai te ajudar a...
- 17- História (Própria ou de Cliente) Passado/Presente
- 18 - Conexão + Promessa
- 19- Explicação do Método
- 20- Prova - PADRÃO 2,3,1
- 21- Conexão + Promessa
- 22- Como ter acesso ao meu método
- 23- Alavancagem de tempo/dificuldade
- 24- O que “compõe o método”
- 25- Promessa
- 26- O que você recebe [Produto + Bônus]
- 27- Conexão mantando objeções
- 28- Garantia
- 29- Escassez
- 30- Urgência
- 31- Revisão da Oferta
- 32 - Valor
- 33- CTA
- 34- Alavancagem Comparativa
- 35- Promessa
- 36- Prova
- 37- Urgência
- 38- CTA
- 39- Combate às Objeções
- 40- Promessa
- 41- Urgência
- 42- CTA