



CÓDIGO DOS EXPERTS **MILIONÁRIOS**

CARTA DE VENDAS

- I. Chame A Atenção**
- II. Suporte E Expanda O Seu Título**
- III. Estabeleça Credibilidade**
- IV. Suborne-o A Ler Isso (Novo, Diferente)**
- V. Explique O Grande Problema / Vilão**
- VI. Apresente A Sua "Grande Promessa"**
- VII. Entregue Valor**
 - A. Conte Histórias
 - B. Demonstre Resultados
 - C. Dimensionalize Benefícios
 - D. Útil, Mas Incompleto
 - E. O Que, Por Que, Benefícios e Provas. O *Como* é só lá dentro.
 - F. Provoque, mas não ensine.
 - G. Não É Ensinar, Mas Sim Causar Ação
- VIII. Prove O Seu Argumento**
- IX. Dimensionalize O Futuro Presumido**
- X. Apresente O Seu Produto, A Sua PUV E Prove Cada Benefício**
- XI. Introduza A Oferta**
- XII. Adicione Alguns Depoimentos**
- XIII. Adicione Bônus E Premiuns**
- XIV. Some Todos Valores**
- XV. Revele E Trivialize O Preço**
- XVI. Fale De Sua Garantia E Alivie O Risco**
- XVII. CTA: Instrua Para Comprar**
- XVIII. Facilite O Processo De Checkout**

- XIX. Coloque-o Em Uma Encruzilhada**
- XX. Dimensionalize O Custo De Não Agir Hoje**
- XXI. Adicione O Bônus Secreto**
- XXII. Adicione Um Elemento De Urgência**
- XXIII. CTA: Instrua Para Comprar Outra Vez**
- XXIV. Deixe Um PS Final De Resumo & Pesadelo**
- XXV. CTA: Instrua Para Comprar Pela Última Vez**