

1. APRESENTAÇÃO

Introdução com apresentação do expert

(gerando autoridade, credibilidade e notoriedade)

Exemplo:

– Olá, sejam todas muito bem-vindas ao nosso desafio XYZ!

Eu me chamo Marcos, sou nutricionista há mais de 17 anos e formado pela universidade xyz, uma das maiores faculdades de nutrição do Brasil... Já auxiliei mais de 3000 pessoas no processo de emagrecimento a base de chás...

SUGESTÃO: Se o evento for ao vivo, implementar algum comando de ação no início da transmissão, para a audiência interagir e a plataforma entregar a live para mais pessoas. **Exemplo:** Pedir para a audiência comentar de qual cidade está assistindo, pedir para compartilhar live, perguntar quem já te acompanha, falar para a pessoa ficar sozinha e prestar atenção no conteúdo...

2. TRANSFORMAÇÃO

Apresentar promessa referente ao evento (apresentar uma promessa que esteja conectada com os benefícios, sonhos e objetivos desejados pela audiência)

Exemplo:

– E nesse evento de hoje você vai descobrir quais são os 03 pilares para você atingir seu corpo ideal e continuar sempre magra mesmo que já tenha mais de 40 anos...

Gerar a sensação na pessoa: isso é bom demais pra ser verdade?

3. JUSTIFICATIVA PROVA

Apresentar provas que apoiem e validem a promessa feita anteriormente (podem ser apresentadas provas sociais com depoimentos de pessoas que já se beneficiaram com o método ou sua própria história, artigos e notícias que validem sua tese e/ou relato pessoal, argumentos emocionais e racionais)

Exemplo:

– Eu sei que, nesse momento, algumas pessoas podem estar um pouco céticas se isso é realmente possível.

E eu até entendo esse ceticismo, eu mesmo duvidaria se já não tivesse passado por esse processo e alcançado esse resultado.

Além disso, milhares de pessoas que eu instruí com o método que eu vou te apresentar hoje, também já conseguiram alcançar esse resultado. Pessoas de diferentes gêneros, idades, experiências e níveis de conhecimento já seguiram esses 03 pilares e hoje vivem uma vida mais feliz e saudável...

É por isso que, eu tenho certeza, que se você estiver disposta a absorver com profundidade e aplicar com comprometimento o que eu vou te apresentar hoje, você também consegue!

SUGESTÃO: Se possível, colocar na transmissão os vídeos dos depoimentos, prints das provas sociais ou mesmo trazer uma pessoa ao vivo. Também podem ser adicionados inserts de notícias/artigos que sirvam como prova para validar a promessa.

4. REFORÇAR TRANSFORMAÇÃO E ANTECIPAR SOBRE CONTEÚDO

Aprofundar a oportunidade de transformação, apresentando os demais benefícios diretos e indiretos que serão gerados a partir da promessa oferecida. Após isso, gerar antecipação sobre o conteúdo que será entregue no evento (abrir looping gerando desejo, interesse e retenção)

Exemplo:

- Definitivamente, o conteúdo que você terá acesso hoje, poderá ser um grande divisor de águas não apenas para a sua saúde, mas para o seu bem estar mental! O que eu vou te mostrar hoje é o caminho pra você mudar completamente de vida, ganhar mais disposição, mais energia, vestir suas roupas sem se preocupar com o que os outros pensam, vai voltar a ter a liberdade que sempre sonhou...
- Mas é claro, tudo isso será possível em sua vida quando você aplicar, da forma certa, os 03 pilares que vou te explicar mais a frente.

5. HISTÓRIA

Contar, de forma breve, a história do expert (**Quem é você? Quem é sua família? O que você faz? De onde veio? Qual sua história?**) com o objetivo de apresentar a procedência do método que será revelado, e gerar conexão com a audiência, contando os desafios vividos e obstáculos superados na jornada até descobrir o método e se tornar a referência que é hoje.

Exemplo:

– Agora, é importante te contextualizar para que você saiba como surgiu isso tudo, de onde veio o **40+ sempre magra...** Eu descobri isso depois de uma pesquisa que fiz para o meu mestrado na alemanha, lá testamos a efetividade da substância xyz, em mulheres acima de 40 anos... Após muitos testes foi validado que esse procedimento ajudava as pacientes perderem mais de 3 KG em uma semana... Depois da pesquisa, comecei a testar isso com mais frequência, com minha mãe, minhas amigas e minhas pacientes...

6. CONTEÚDO

Abordar o conteúdo central prometido, com o objetivo de:

- Elevar o nível de consciência da audiência
- Preparar leads para a oferta que será feita
- Gerar desejo sobre o produto que será oferecido (OPORTUNIDADE)
- Eliminar objeções sobre o produto que será oferecido

OBS: (sem falar nada de produto ou oferta, ainda).

Exemplo:

Então, dito isso, vou te mostrar como é que funciona esses 03 pilares do emagrecimento... (Entregar conteúdo)

Dividir em pilares para facilitar a entrega.

1 PILAR – XPTO

2 PILAR – XPTO

3 PILAR – XPTO

7. OFERTA

Apresentar a oferta do produto e de tudo que será entregue com ele, focando a todo momento em falar sobre os benefícios que cada elemento do produto vai gerar na vida da pessoa, sem falar de características (transforme as características de seu produto em benefícios para a vida do lead).

Nesse momento, também, deve-se focar em despertar a emoção da pessoa, fazendo ela imaginar como seria a vida dela após consumir seu produto e conquistar a transformação desejada.

Exemplo:

- Bom, a essa altura você já entendeu a importância da implementação dos 03 pilares da para atingir seu corpo ideal, e isso é fundamental. Esse é um primeiro passo crucial para todos aquelas que desejam emagrecer sem ficar se matando de fazer exercício...
- Eu já estou aqui há muitos dias ajudando você, passando muito conteúdo, dando muitas dicas sobre emagrecimento, já recebi até alguns depoimentos de pessoas que já tiveram resultados...
- Só que agora, eu quero falar com você que deseja dar um passo a mais em direção ao seu corpo dos sonhos...
- Eu estou disposta a te ajudar nisso, quero ter algumas poucas mulheres nessa jornada e ajudá-las a emagrecer da forma certa...

Igual eu fiz com minha mãe, igual eu fiz com a Camila, minha aluna, que perdeu mais de 27 quilos esse ano...

Você está preparada pra isso?

Mas entenda uma coisa, aqui na live tem mais de 350 pessoas, e esse como será um acompanhamento exclusivo, não vai ter vaga para todo mundo..

Bom e como vai funcionar esse acompanhamento?

>>> DESCREVER DETALHADAMENTE COMO SERÁ O ACOMPANHAMENTO

- Transformação do curso (promessa principal do curso em uma frase curta e emocionante)
- Benefícios ao fazer o curso (Ex: falar sobre ter a sensação de estar bem próximo, interação, etc)
- Características com benefícios (Ex: 15 aulas sobre X para você conquistar Y)
- Bônus (falar da transformação que cada bônus vai gerar na vida da pessoa)
- Prova Social (Ex: mostrar que centenas de pessoas entraram na pré-inscrição)
- Quebrar objeção (Ex: falar que pessoa de todas as idades e gêneros entraram e estão passando por uma transformação de dentro para fora)
- Apresentar o ticket com ancoragem (Ex: falar que ficaria R\$ 6K somando o curso e todos os bônus, mas que a pessoa investirá apenas 12X de 97,90 ou - R\$ 997 à vista)
- Falar da garantia incondicional de 7 dias
- Falar onde comprar (Ex: falar que na bio do instagram e abaixo do vídeo na descrição terá o link que direciona para a página de vendas, onde também terá mais infos)

[FAZER PITCH COM TODOS OS TÓPICOS DESCRITOS ACIMA]

A partir de agora, você tem 3 caminhos...

Primeiro, você pode voltar pra sua vida normal e tentar esquecer tudo o que eu te mostrei aqui hoje, ignorando completamente a oportunidade que está bem diante de você, nesse exato momento...

Segundo, você pode tentar trilhar o caminho para emagrecer sozinha, se expondo a todos os riscos, perdas e desafios pelo caminho. Mas veja bem, esse é um risco completamente desnecessário. Sabe por que?

Porque você tem, ainda, o terceiro caminho...

Nesse caminho, eu trilho junto com você, te livrando de todas as armadilhas e obstáculos que o mercado coloca na sua cabeça. Nesse caminho eu te mostro não apenas tudo aquilo que eu fiz com minhas pacientes, mas também outras coisas que eu descobri testando outras coisas. Nesse caminho, eu vou te acompanhar de perto, para assegurar que você tenha em 2022 o ano de maior crescimento e faturamento em seus lançamentos.

Foi por isso que eu criei o acompanhamento XPTO

8. FINALIZAÇÃO

Fazer chamada para ação (CTA), adicionando urgência e escassez, e finalizar com uma frase de impacto.

Exemplo:

- Essa é a última chamada para você que realmente deseja e está disposta a mudar seu corpo em 2022, as vagas para o acompanhamento XYZ são limitadas a apenas 20 pessoas e os bônus só ficarão disponíveis até às 23:59.
- Então clique agora mesmo no botão abaixo, ou me chame no link do WhatsApp e garanta sua vaga enquanto ainda há tempo...
- Chegou a hora de conquistar o corpo que você tanto deseja.