



Venda realizada!

Você recebeu: R\$37



Venda realizada!

Você recebeu: R\$97



Venda realizada!

Você recebeu: R\$154



Venda realizada!

Você recebeu: R\$1.997



Venda realizada!

Você recebeu: R\$497

# MÁQUINA \$ AUTOMÁTICA DE VENDAS



Cada peça de ouro que você economiza é um escravo que trabalha para você. Cada cobre que ele ganha é seu filho que também pode trabalhar para você.

Se você deseja tornar-se rico, então o que você economiza deve gerar ganhos, e seus filhos devem gerar ganhos, e os filhos de seus filhos devem gerar ganhos, de modo que todos possam ajudar a lhe proporcionar a abundância que você deseja.

— Arkad

# O QUE VOCÊ APRENDERÁ NESSE CURSO:

Uma outra filosofia de trabalho, focada em constância e resultados, ideal para quem quer fugir das ansiedades e dos ruídos do mercado digital.



Venda realizada!

Você recebeu: R\$37



Venda realizada!

R\$97



Venda realizada!

R\$154



Venda realizada!

R\$1.997



Venda realizada!

R\$497

- \$ Construir funis de vendas.
- \$ Trabalhar a escada de valor (do low ticket para o high ticket).
- \$ Implementar projetos no perpétuo.
- \$ Estabelecer uma cultura de otimização, auditoria e repetição.



**Conhecendo  
os fundamentos  
básicos da nossa  
filosofia de trabalho.**

# AS DUAS REGRAS DE OURO.

Se você não entender  
isso, não será capaz de  
produzir bons resultados.

Tudo se  
transforma  
em um fluxo.

O ticket  
pequeno  
esconde o  
dinheiro  
grande

01001001

# POR QUE ENXERGAMOS O MUNDO COMO UM FUNIL.

**As 4 perguntas iniciais**, que precisaremos fazer sempre que iniciarmos um trabalho.

# PERGUNTA NÚMERO 1

Quem é o seu cliente dos sonhos?

- Quem são meus clientes dos sonhos? Como eles são?
- Pelo que são apaixonados?
- Quais são seus objetivos, sonhos e desejos?
- Quais são as ofertas que eu poderia criar para atraí-los e repelir todos os outros?

**⚠ Lembre-se:** Entender quem são seus clientes dos sonhos é o primeiro passo para construir um negócio sólido. Concentre-se nas pessoas com quem você realmente deseja trabalhar, que compartilham valores e objetivos alinhados aos seus. Quanto mais claro você for sobre quem deseja atrair, mais fácil será criar ofertas que ressoem com elas e afastem quem não se encaixa nesse perfil.

# PERGUNTA NÚMERO 2

Onde seus clientes dos sonhos estão reunidos?

- Quais são os principais sites que meus clientes dos sonhos já acessam?
- De quais fóruns de discussão eles participam?
- De quais grupos do Facebook eles participam?
- Quem são os influenciadores que eles seguem no Facebook e no Instagram?
- Quais podcasts eles ouvem?

# PERGUNTA NÚMERO 2

Onde seus clientes dos sonhos estão reunidos?

- Quais newsletters eles assinam?
- Que blogs eles leem?
- Quais canais eles seguem no YouTube?
- Quais palavras-chave eles usam no Google para encontrar informações?

**⚠ Lembre-se:** Seus clientes dos sonhos já estão reunidos em algum lugar - cabe a você descobrir onde. Identificar os sites, fóruns, grupos e influenciadores que eles seguem é como obter um mapa para chegar até eles. Quando você sabe onde eles estão, pode alinhar sua mensagem diretamente com o que eles buscam, aumentando suas chances de se conectar de forma genuína e eficaz.

# PERGUNTA NÚMERO 3

Qual isca (gancho, história e oferta) você usará para atraí-los?

- Qual é o gancho irresistível que vai captar a atenção imediata dos seus clientes dos sonhos?
- Qual história você vai contar para conectar emocionalmente com eles e criar identificação?
- Como você pode construir uma oferta tão irresistível que eles se sentirão compelidos a agir agora mesmo?

**⚠ Lembre-se:** O gancho é o convite, a história é o coração e a oferta é a transformação que você está prometendo. Se esses três elementos forem alinhados ao que seus clientes dos sonhos realmente desejam, seu sucesso será inevitável.

# PERGUNTA NÚMERO 4

Qual é a ‘grande transformação’ que você criará para eles?

- Qual é o estado atual em que seus clientes dos sonhos estão e que causa frustração, dor ou desejo insatisfeito?
- Como será o estado ideal depois que eles passarem pela transformação que você pode oferecer?
- Que mudanças tangíveis e emocionais seus clientes experimentarão ao longo dessa jornada de transformação?

**⚠ Lembre-se:** Ao articular claramente a transformação, você cria uma visão poderosa para seus clientes. Não venda apenas um produto ou serviço; venda a vida que eles terão depois de alcançar essa transformação.

A regra de ouro do nosso negócio:

# CONTEÚDO

DEFINE

# AUDIÊNCIA

"Se você não gosta dos seus clientes, a culpa é sua, não deles. Você atrai seus clientes com base no conteúdo e nas ofertas que coloca no mercado". E então ele disse a frase que nunca vou esquecer: "Se você mudar sua isca, mudará seu cliente"

Para haver identificação, é preciso existir um

# PERSONAGEM ATRAENTE

- 1. Autenticidade:** Seja genuíno. Histórias reais conectam emocionalmente.
- 2. Empatia e identificação:** Compartilhe lutas e desejos comuns para criar uma conexão pessoal.
- 3. Jornada de Transformação:** Apresente uma evolução que espelhe a jornada desejada pelo público.
- 4. Superação de Obstáculos:** Mostre como o personagem supera desafios inspiradores.
- 5. A grande revelação e a mudança de vida:** Destaque momentos de realização que resolvem conflitos e inspiram mudança.
- 6. Impacto Emocional:** Use emoções para engajar e motivar a audiência a agir.
- 7. Chamada à mudança:** Encoraje a audiência a tomar uma ação específica, influenciada pela jornada do personagem.

A relação entre o “personagem atraente” e a Jornada do Herói, de Joseph Campbell.



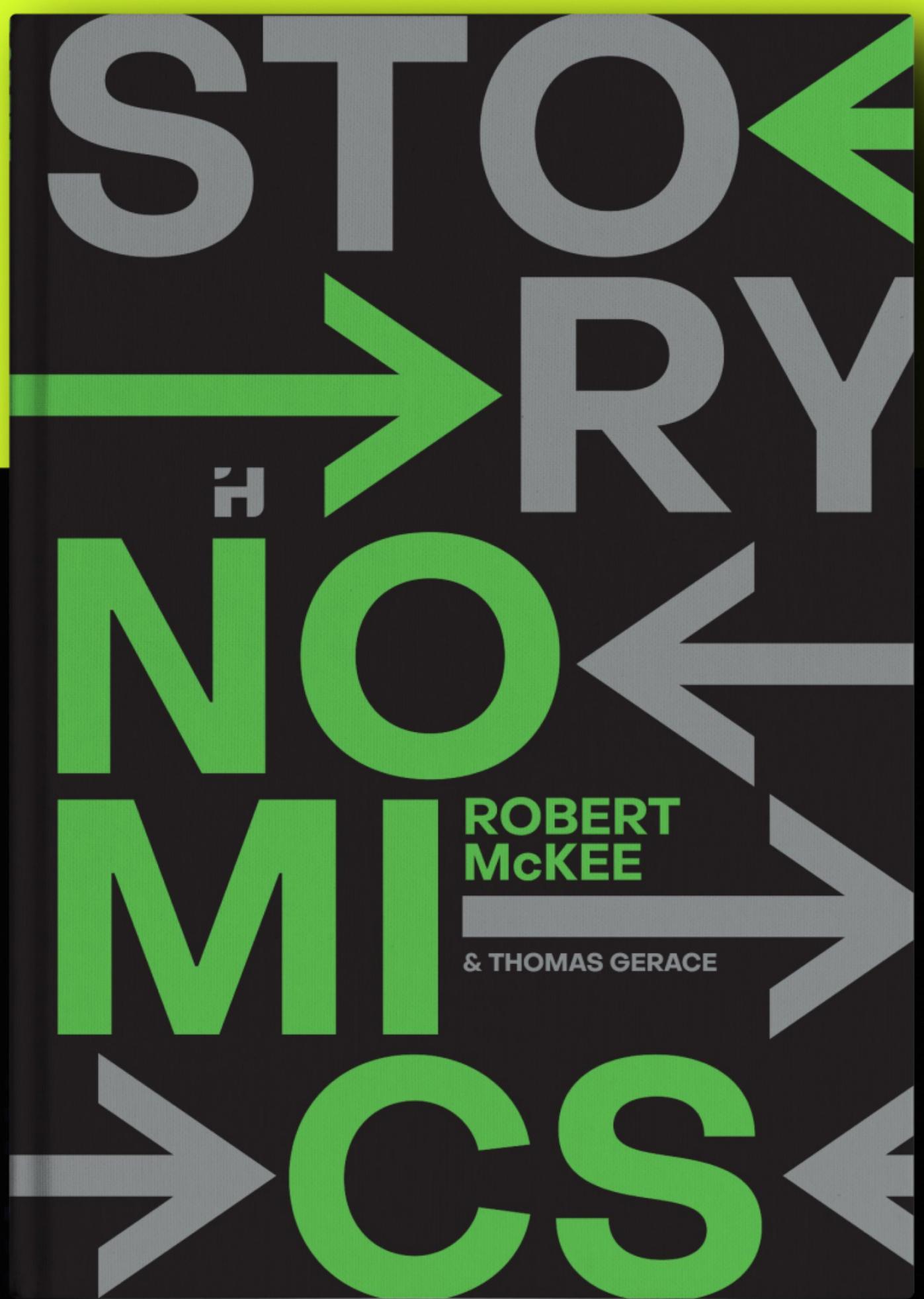
A jornada do herói, de Campbell, foi um marco na história do storytelling e da criação de roteiros.

A sua jornada é dividida em três fases:

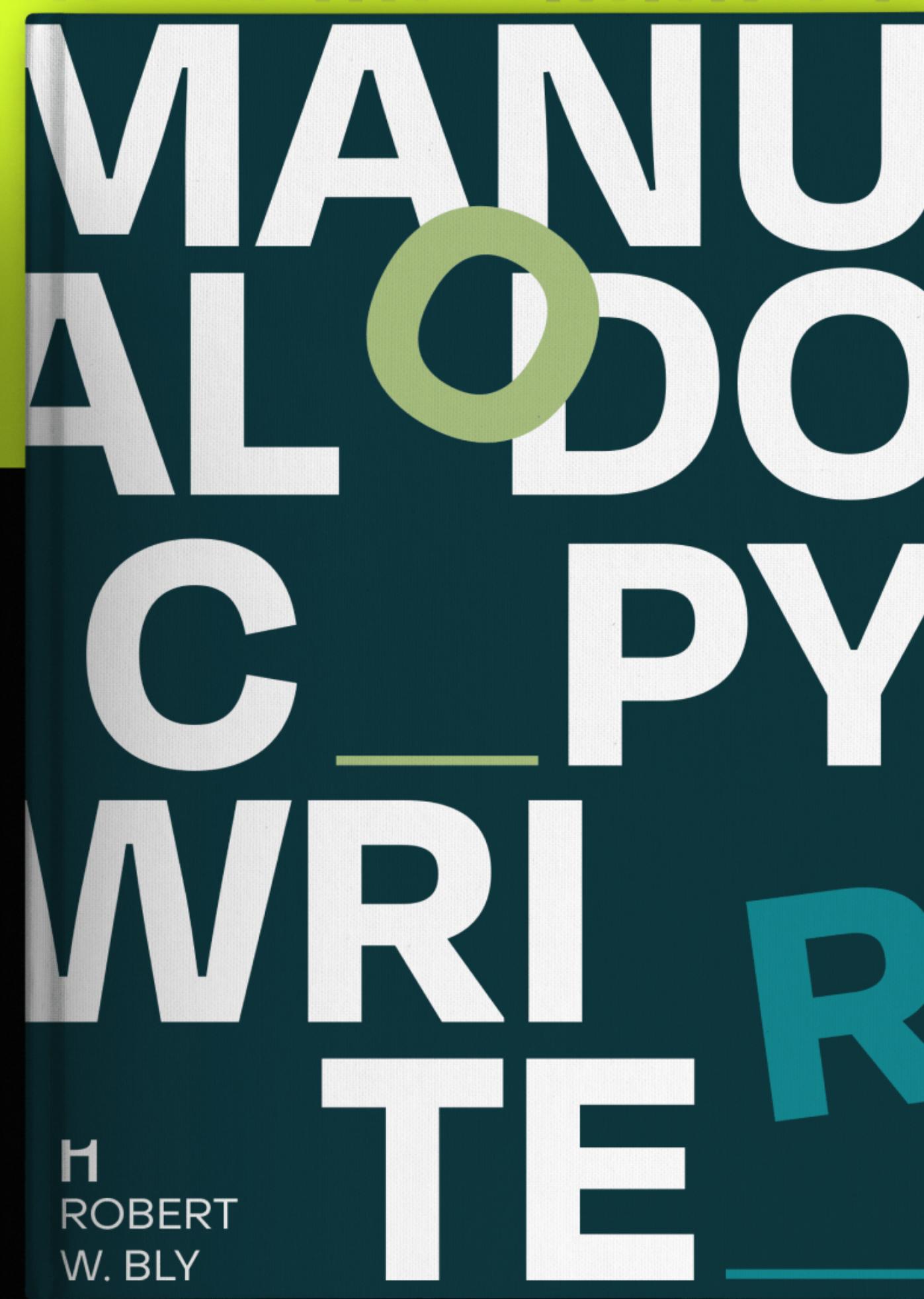
T  
**PARTIDA**

T T  
**INICIAÇÃO**

T T T  
**RETORNO**



STORYNOMICS



MANUAL DO  
COPYWRITER

# **PARTIDA**

(ou Separação)

- **O Mundo Comum:** O herói é apresentado em seu ambiente cotidiano.
- **O Chamado à Aventura:** O herói recebe um desafio, convite ou estímulo para entrar em um mundo desconhecido ou mágico.
- **Recusa do Chamado:** O herói hesita ou recusa o chamado inicial, geralmente por medo ou insegurança.
- **Encontro com o Mentor:** O herói encontra um mentor que o ajuda a aceitar o chamado e fornece treinamento ou conselho.
- **Cruzamento do Primeiro Limiar:** O herói deixa o mundo comum para entrar no mundo especial ou mágico.

# IT INICIAÇÃO

(ou *Descida, Penetração*)

- **Provas, Aliados e Inimigos:** O herói enfrenta testes, encontra aliados, confronta inimigos e aprende as regras do mundo especial.
- **Aproximação:** O herói faz preparativos para abordagens significativas em sua aventura.
- **Provação Central:** O herói enfrenta seu maior teste até agora, muitas vezes enfrentando a morte ou seu maior medo.
- **A Recompensa (A Tomada do Elixir):** Após enfrentar a provação central, o herói recebe uma recompensa, que pode ser um objeto, conhecimento ou insight.

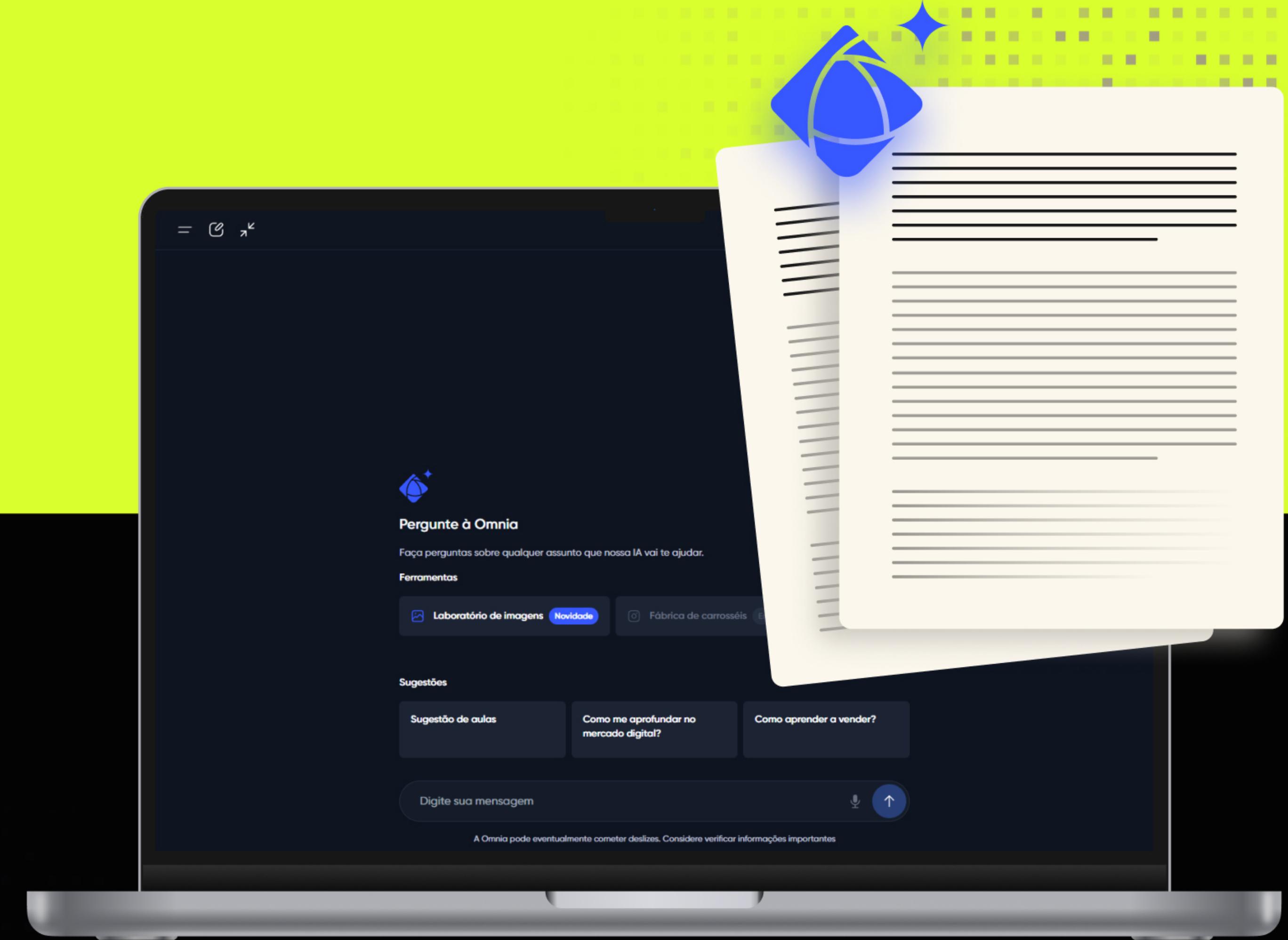
# III RETORNO

- **O Caminho de Volta:** O herói decide retornar ao mundo comum.
- **Ressurreição do Herói:** O herói enfrenta uma segunda provação crucial onde ele é purificado e renasce.
- **Retorno com o Elixir:** O herói retorna para casa com o elixir, que tem o poder de transformar o mundo comum conforme necessário.

# A APLICAÇÃO PRÁTICA

em alguns exemplos  
dos maiores nichos  
do mercado:

- Investimentos.
- Nutrição.
- Renda extra.
- Relacionamento.



# Omnia + Prompts Secretos



## Mercado de Investimentos

- **Mundo Comum:** O personagem pode começar como um investidor novato ou alguém intimidado pelo mercado financeiro.
- **Chamado à Aventura:** Um evento (como uma crise financeira ou uma grande oportunidade de investimento) o motiva a aprender a investir.
- **Recusa do Chamado:** Inicialmente hesita devido ao medo de perder dinheiro.
- **Encontro com o Mentor:** Um experiente investidor ou um consultor financeiro entra em cena.
- **Cruzamento do Primeiro Limiar:** Começa a investir pequenas quantias.
- **Provas, Aliados, Inimigos:** Enfrenta volatilidade do mercado, aprende de outros investidores, evita esquemas de enriquecimento rápido.
- **Provação Central:** Uma grande queda do mercado onde ele deve confiar em sua estratégia.
- **Recompensa:** Aprende a fazer investimentos inteligentes e começa a ver os frutos.
- **O Caminho de Volta:** Decide ensinar outros sobre investimentos.
- **Ressurreição:** Superar uma última crise financeira com grande lucro.
- **Retorno com o Elixir:** Retorna ao mundo comum com a segurança financeira e o conhecimento para ajudar outros.



## Mercado de Nutrição

- **Mundo Comum:** O personagem é alguém que luta com problemas de saúde relacionados à dieta.
- **Chamado à Aventura:** Diagnóstico de uma condição de saúde que requer mudança alimentar.
- **Recusa do Chamado:** Relutância em mudar hábitos alimentares.
- **Encontro com o Mentor:** Nutricionista ou um coach de saúde.
- **Cruzamento do Primeiro Limiar:** Adota uma nova dieta.
- **Provas, Aliados, Inimigos:** Lida com tentações, encontra um grupo de apoio, enfrenta desinformação.
- **Provação Central:** Uma crise de saúde aguda.
- **Recompensa:** Alcança um novo patamar de saúde e bem-estar.
- **O Caminho de Volta:** Quer promover a saúde alimentar.
- **Ressurreição:** Ultrapassa uma última tentação ou desafio.
- **Retorno com o Elixir:** Ensina outros sobre nutrição e saúde.



## Mercado de Renda Extra

- **Mundo Comum:** Pessoa comum trabalhando em um emprego que não atende suas necessidades financeiras.
- **Chamado à Aventura:** Descobre a possibilidade de gerar renda extra online.
- **Recusa do Chamado:** Dúvidas sobre a validade ou medo do desconhecido.
- **Encontro com o Mentor:** Alguém que já é bem-sucedido no mundo digital.
- **Cruzamento do Primeiro Limiar:** Inicia um pequeno projeto ou side hustle.
- **Provas, Aliados, Inimigos:** Desafios tecnológicos, concorrentes, clientes iniciais.
- **Provação Central:** Um grande projeto falha ou enfrenta críticas severas.
- **Recompensa:** Encontra um modelo de negócio que funciona.
- **O Caminho de Volta:** Decisão de se dedicar integralmente ao empreendimento.
- **Ressurreição:** Ultrapassa uma crise econômica ou pessoal final.
- **Retorno com o Elixir:** Ensina outros a criar suas próprias fontes de renda extra.



## Mercado de Relacionamento

- **Mundo Comum:** Alguém solitário ou em um relacionamento insatisfatório.
- **Chamado à Aventura:** Uma oportunidade ou desejo de encontrar um parceiro significativo.
- **Recusa do Chamado:** Medo de rejeição ou de se machucar novamente.
- **Encontro com o Mentor:** Conselheiro de relacionamento ou amigo sábio.
- **Cruzamento do Primeiro Limiar:** Entra no mundo dos encontros ou terapia de casais.
- **Provas, Aliados, Inimigos:** Encontros ruins, conselhos úteis, ex-parceiros.
- **Provação Central:** Um relacionamento quase falha ou um grande mal-entendido.
- **Recompensa:** Aprende a comunicação eficaz e o verdadeiro significado do amor.
- **O Caminho de Volta:** Compromete-se a melhorar todos os seus relacionamentos.
- **Ressurreição:** Supera uma última grande disputa ou crise.
- **Retorno com o Elixir:** Ajuda outros a melhorar seus relacionamentos.

# QUAL É A SUA HISTÓRIA?

