

CALL DE BOAS VINDAS - @JPANGELONI

Fluxo da mentoria / acesso/ como vai ser tudo/ conteúdo

Lançamento (para todos os tipos de lançamento):

Tipos de lançamento

Fases do lançamento

Copy

Estratégia

Etc, etc.

MINDSET

- Tudo o que ter na frase “é possível?” R: SIM É POSSIVEL.
- OBJETIVO PRINCIPAL: pensar na renda do curto prazo mas nunca perder a qualidade do trabalho.
- Pensar grande = trabalhar grande
- Ter os objetivos palpáveis e que libertam para objetivos maiores
- Seja a pessoa que executa e não que fica falando
- Não esperar a mentoria chegar para executar APENAS EXECUTA!!!!!!!!!!!!

RELACIONAMENTO / COMPORTAMENTO

- Nunca mandar áudio -> desrespeito
- Parar com discussões bobas
- Agregar valor sem olhar a quem -> responder da melhor forma e com a maior de profundidade possível -> autoridade

FERRAMENTAS

- NÃO FICAR ESTRUTURANDO FERRAMENTAS (PERDE MUUUUUUITO TEMPO)

TRABALHO

- As pessoas numa empresa trabalham entre 2 e 4 horas (ficam pegando café, batendo papinho)
- Eu tenho 14/16 horas pra focar nas coisas! FOCAR PRA CARALHO.
- Dar SPRINT e dar um TIMING. Isso joga pro outro nível.

Ensino de nicho de emagrecimento / outros

- Google forms pago (perguntas da persona) + ebook (entrega no final)
Após isso, o expert liga para os 10 primeiros clientes no webnário/oferta
- Mensagem de vídeo para os boleteiros (individual).
- Áudio individual para cada cliente.
- Instagram separado (private IG)
- Call de relacionamento dentro do zoom

POSICIONAMENTO

- Quebra de conceitos sobre determinada coisa
- Ciclo de quebra:
 - quebrar -> desconstruir -> argumentar -> posicionar-se -> mostrar o novo e fundamentar novamente
 - Provas:
 - Provas Empíricas: pessoas dizendo que fez e deu certo
 - Provas teóricas (retórica+argumentação, etc)
 - Endoço: alguém muito forte falando do produto e defendendo

PROPÓSITO

- O que nos move são coisas egoístas
- NO FUNDO É DINHEIRO
- Ser egoísta no curto prazo pra no futuro ter dinheiro e ajudar mais ainda.
- OLHAR PRA REALIDADE
- A primeira coisa é achar as coisas que INCOMODAM.

FLUXO DA MENTORIA

- Quantidade de calls n definida
- não tem limite de nada.
- 1 aula /sem
- 1 hotseat/sem

SUCESSO DO LANÇAMENTO

- Sazonalidade (narrativas diferentes)
 - Antes do carnaval (começar o ano bem, mudança, etc)
 - Dezembro (começar o ano com o pé direito, não deixe pra depois, etc)
- No fim das contas PRECISA ser um BOM NEGOCIO para o comprador.

Engenharia reversa

- O que faz as pessoas acreditarem em algo
- Ler o livro -> Story -> Robert
- Fazer do máximo de lançamentos que conseguir

Narrativa

- Pegar algumas coisas da vida pra justificar porque é bom e depois criar outra por que é ruim, brincar com o vai e vem.

Maked by: @pedro.ozampieri