

## **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.

## **Ensínamento 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**