



WORKBOOK

SEMANA 02

MISSÃO: DIA 03



Checklist da missão:

- Assistir a aula**
- Escrever o copy do seu vídeo de vendas.**
- Gravar vídeo de vendas.**
- Comentar no grupo : “Missão Concluída”.**

1. Interrupção de Padrão

Quebre o padrão com algo relacionado ao desejo central do avatar. (Ex: Tá acontecendo de novo não é? Eu conheço sua história. Cada Mulher está em uma fase diferente mas geralmente os resultados são os mesmos). Ou (Ex: Aquele tipo de coisa ou declaração esquisita como: Quer saber o que essa tartaruga pode te ensinar sobre emagrecer mais que nunca?) Precisa prender o leitor de maneira que faça ele querer sugar todo o resto do vídeo. Use Curiosidade, mistério, segredo, algo controverso ou polêmico.

2. Perguntas Sobre Desejos Centrais do Avatar? (pelo menos 4 perguntas sobre o que ela deseja)

Ex: Você sempre quis trabalhar em casa? Ser dono seu próprio negócio? Você tá doida pra conseguir emagrecer mais rápido?

3. Agita Falhas Passadas

Ex: "Vamos . . . admite. Esta não é a primeira vez que você procura uma forma comprovada de ganhar dinheiro. . . não é isso? Agora, me responde... quando é que vai ser a sua vez? Essa não é a primeira vez que você procura _____, não é verdade? Agora, mas me responde uma coisa... E quando é que vai ser a sua vez?"

4. A grande Promessa (uma única coisa)

Ex: Quando você assistir esse vídeo até o final, você vai ver (promessa)

5. Introduza a Estrela

Ex: "Meu nome é Ingrid Santiago, e a alguns anos eu era como você..."

6. Ponto Alto do Drama

Ex: Não comece a história com: “Era um dia normal, e eu estava preparando meu café da manhã.” A história tem que começar com: “A arma estava na minha cara, meu coração saindo pela boca e a visão começando a ficar embaçada”

7. Parede que te impedia

Agora você volta pra o início da história e conta como foi que você chegou até o momento do PONTO ALTO DO DRAMA e as coisas que te impediam

8. Identifique o problema

Conte por que você estava se sentindo “preso” e sem conseguir...

9. O momento do grande ah-ha

Ex: "E foi ali que eu tive meu primeiro momento Ah-ha. Ali eu decidi que eu precisava mudar tudo."

10. O seu caminho pra encontrar a solução usando métodos que não funcionavam

Ex: "Eu tentei fazer X, mas a verdade é que aquilo não funciona pra todos. Então, eu tentei y, até que foi um pouco melhor, mas ele fazia com que..."

11. Primeiro sinal de sucesso

Ex: "Até que eu finalmente tentei XYZ, e advinha? Finalmente, eu consegui!"

12. Conspiração do mundo

Ex: "E foi ali que eu percebi que não era minha culpa! Eu só não estava fazendo XYZ... É claro que não ia funcionar..."

13. A grande mentira

Ex: "por que não é culpa deles e porque não conseguiram até agora"

14. Inimigo comum

O verdadeiro problema é _____. E isso era a única coisa que me impedia de _____.

15. Crescimento rápido (agora que descobriu a verdade)

Então... eu comecei a perceber que _____, que é quando começamos a _____ muito rápido!

16. Estudos de caso

E não foi só comigo... Dá só uma olhada no que aconteceu com a _____ e a _____.

17. Benefícios ocultos (que nem esperava)

Ex: “E sabe o que é mais louco? É que quando eu comecei a fazer XYZ, eu achava que ia só _____... Mas não, eu também comecei a perceber que _____, e _____, e _____. E isso é incrível!”

18. Introduza o produto

Ex: “É por isso que eu criei o...”

19. Dor e custo (conte como doeu pra criar o produto)

Isso levou _____ (tempo) para criar, e me custou _____. Mas valeu muito a pena. E eu passaria por tudo novamente se fosse necessário”

20. Facilidade (quanto esforço o produto poupa)

Ex: “Faz _____ muito mais fácil!”

21. Rapidez (quanto tempo o produto poupa)

O que costumava levar ____ (tempo) pra acontecer, agora eu faço em ____ (tempo)"

22. Benefícios Assim (4 benefícios usando a palavra Assim)

Assim você pode perder peso sem ter que_____. Assim, você não tem mais que_____. Assim, você _____ “

23. Prova Social

Ex: "Agora, além do que eu digo, dá só uma olhada no que elas estão dizendo depois que começaram a aplicar XYZ"

24. Fazer a Oferta

Ex: “Agora, antes de te continuar, deixa eu te fazer uma pergunta... Você gostaria de ter acesso ao _____ (produto)?

E ter acesso a _____ (alguns benefícios citados na carta que o produto tem)?

É claro que não dá tempo de eu te mostrar tudo mas dá só uma olhada em algumas das coisas que você vai ver dentro do _____ (produto)”

25. Construa Valor (bônus)

Ex: “E além de tudo isso eu ainda vou te dar de bônus grátis, quando você se inscrever agora, o _____, e o _____”

26. Ancore um preço Suposto baseando na soma de tudo o que leva

O Valor pra você ter acesso ao _____ (produto) e mais Todos estes bônus é de _____ (preço total)"

28. Revela o preço real

Ex: "Pois é, agora a melhor parte é que eu não vou te cobrar X, hoje o preço que você paga pra levar tudo isso é apenas R\$9 reais"

29. Garantia

Dê a sua garantia forte e maluca

30. Escassez

“Só que você precisa agir agora... Por que _____”

31. Future pacing (ajude-os a ver como a vida vai ser incrível depois do produto)

Ex: “Essa decisão não é difícil de tomar. Você só precisa pensar e imaginar como vai ser quando você _____ (fazer imaginar benefícios que viverá)”

32. Call to action

33. Pós Venda

Faça os leitores se sentirem como se estivessem sendo deixados pra trás se eles não se apressarem

34. Take Away de venda (quem perde é ele, não muda nada pra nós)

Ex: “Agora, entenda que as coisas não mudam pra mim se você não se inscrever. Eu já tenho meu negócio online, sabe? Eu vou continuar vendendo pra meus clientes, guiando eles, e curtindo a liberdade que isso me trás.

No entanto, sem _____, você vai continuar passando por _____ (problema do avatar) e tendo que trabalhar mais do que era realmente necessário.

“Eu sei que isso é meio duro de falar mas você precisa concordar comigo de que é verdade”

35. Faça um resumo do que a pessoa leva e finalize

“Agora, lembra de tudo o que estou te ofertando agora...

Você vai levar _____, e _____, e _____, e _____, e ainda _____, de R\$ _____ por só _____.

Com uma garantia de _____.

Então, você só precisa clicar no botão abaixo e concluir sua inscrição”

Aviso legal e termos de uso

Todas as páginas da web e publicidade são protegidas por direitos autorais pelos proprietários originais. Você pode pegar emprestadas as “ideias” desses anúncios e páginas, mas NÃO pode usar como publicidade real ou designs.

Você não tem direitos de revenda ou direito de oferta para qualquer parte desta Publicação.

Apenas clientes que compraram esta publicação estão autorizados a visualizá-la.