



O SCRIPT DE UM VÍDEO DE VENDAS MULTIMILIONÁRIO EM *42 Passos*

NÔMAD
E
MILIONÁRIO

1.

OS CONCEITOS BÁSICOS DE UM VÍDEO DE VENDAS (E POR QUE O **VÍDEO GERALMENTE SUPERA O TEXTO, SOZINHO**).

2.

COMO ESCREVER UMA CARTA DE VENDAS DE **VÍDEO DE ALTA CONVERSÃO A PARTIR DO ZERO** (MESMO QUE VOCÊ NUNCA TENHA ESCRITO UMA PALAVRA DE VENDA EM SUA VIDA).

3.

DICAS PARA GRAVAR E PRODUZIR SEU VSL, JUNTO COM ALGUNS MÉTODOS **RÁPIDOS E SIMPLES QUE FUNCIONARÃO** MESMO SE VOCÊ NÃO TIVER UMA CÂMERA DE VÍDEO.

4.

PROCESSO APROVADO PARA **OTIMIZAR E MELHORAR A TAXA DE CONVERSÃO** DE SEUS VSLS... SEM TER QUE REGRAVAR VERSÕES ADICIONAIS.

O *Objetivo*

Criar um vídeo de **vendas** de alta conversão do zero...

Mesmo que você **NUNCA TENHA ESCRITO UMA CARTA** de vendas e tenha **MEDO DE APARECER NAS CÂMERAS.**

QUAL É O MEIO DE VENDAS
DE MAIOR CONVERSÃO DE
Todos os tempos?

NÔMADE
MILONÁRIO

Boca a Boca



NÔMADE
MILIONÁRIO

O
Desafio:

O BOCA A BOCA
Não tem escala

*NÔMADAS
MILONÁRIO*

CONVERSÃO *VS* ESCALA

NÔMADE
MILONÁRIO

ESCALABILIDADE



OS 5 TIPOS DE VÍDEOS DE *Vendas*

NÔMADE
MILONÁRIO

SÓ PARA O SEU
Conhecimento:

OS 5 TIPOS DE VÍDEOS DE
Vendas

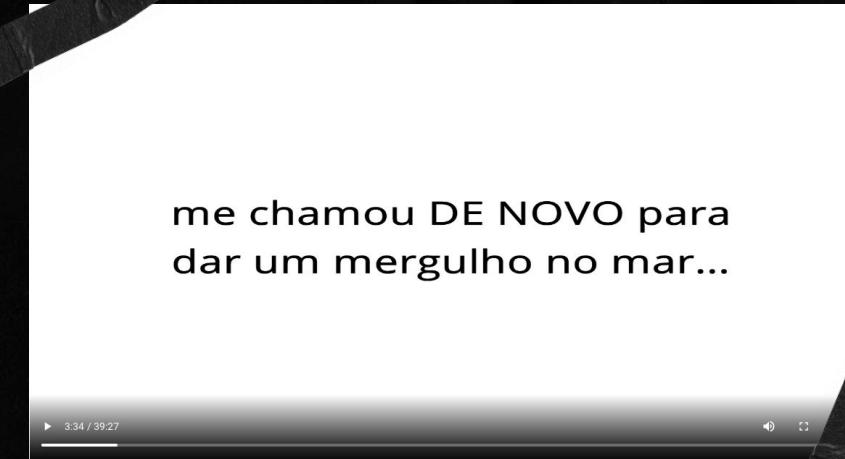
*NÔMADAE
MILONÁRIO*

MELHORANDO O *Significado*

1. TEXTO COM TIPOGRAFIA CINÉTICA
2. ILUSTRADO
3. ROSTO PARA A CÂMERA
4. ALTA PRODUÇÃO
5. WEBINÁRIO

*NÔMADAS
MILIONÁRIO*

1. VÍDEO DE VENDAS COM BASE EM TEXTO (também conhecido como "**VSL feia**")



CASOS DE USO TÍPICOS: QUANDO NÃO HÁ A INTENÇÃO DE NO SEU PRODUTO / SERVIÇO DEMONSTRAR O ESPECIALISTA. QUANDO A INTENÇÃO É IMPLANTAR A HISTÓRIA COM NARRAÇÃO DE ÁUDIO A UMA CARTA DE VENDAS COMPROVADA DE FORMATO LONGO.

2. ILUSTRADO

#1. VÍDEO DE VENDAS COM BASE EM TEXTO (também conhecido como "VSL feia")



CASOS DE USO TÍPICOS: VÍDEOS MAIS CURTOS DE "ESTILO EXPLICATIVO", DURANTE A INTRODUÇÃO DE UM VÍDEO DE VENDAS BASEADO EM TEXTO (PROLONGAR SUA VIDA ÚTIL) OU QUANDO VOCÊ NÃO TEM UM "ROSTO" NA EMPRESA.

3. ROSTO PARA A CÂMERA

#1. VÍDEO DE VENDAS COM BASE EM TEXTO (também conhecido como "VSL feia")



CASOS DE USO TÍPICOS: SEJA COM UM ATOR OU "ROSTO" DA EMPRESA, QUANDO VOCÊ QUER MOSTRAR QUE VOCÊ É REAL OU AUMENTAR A INTIMIDADE, QUANDO VOCÊ TEM UMA "CELEBRADEDE" OU QUANDO VOCÊ TEM UM GAROTO PROPAGANDA.

4. ALTA PRODUÇÃO

#1. VÍDEO DE VENDAS COM BASE EM TEXTO (também conhecido como "VSL feia")



CASOS DE USO TÍPICOS: QUANDO HÁ INTENÇÃO DA VIRALIZAÇÃO E CRIAÇÃO DE UM FORTE BRANDING PARA A MARCA. SÃO AS PRODUÇÕES DE MAiores INVESTIMENTOS.

NÔMADE
MILIONÁRIO

5. WEBINÁRIO

#1. VÍDEO DE VENDAS COM BASE EM TEXTO (também conhecido como "VSL feia")



The image shows a landing page for a webinar. At the top, a large yellow banner displays the text "# 5. WEBINÁRIO". Below the banner, the page has a black header with the text "# 1. VÍDEO DE VENDAS COM BASE EM TEXTO (também conhecido como "VSL feia")". The main content area features a large image of Vishen Lakhiani, a man with a beard, wearing a dark t-shirt. Below the image, the text reads: "Atualize sua auto-identidade Tornando o sucesso sua mentalidade padrão por meio da aprendizagem transformacional". A subtext below this states: "Junte-se a Vishen Lakhiani enquanto ele se aprofunda nos princípios fundamentais que aprendeu e que irão inserir o crescimento pessoal de mudança de vida em sua vida diária para que você possa viver a vida que sempre quis viver". To the right of the image is a blue-bordered form with the heading "Jogando por tempo limitado". The form contains fields for "Nome *", "E-mail *", "Selecionar a data", and "Selecionar o tempo". At the bottom of the form is a yellow button labeled "Reserve meu lugar agora". Below the form, there is a small legal disclaimer in small print.

CASOS DE USO TÍPICOS: QUANDO VOCÊ TEM UM WEBINAR OU DEMONSTRAÇÃO TESTADA E COMPROVADO E DESEJA AUTOMATIZÁ-LA NO PERPÉTUO (OPÇÃO TAMBÉM MUITO CONHECIDA PARA CONVERSÃO DE TICKETS EXTREMAMENTE ALTOS).

*NÔMADAE
MILIONÁRIO*

EXISTE A POSSIBILIDADE DE EFETUARMOS
UMA **MESCLAGEM** EM UM **ÚNICO VÍDEO**
DE VENDAS COM OS
5 Modelos

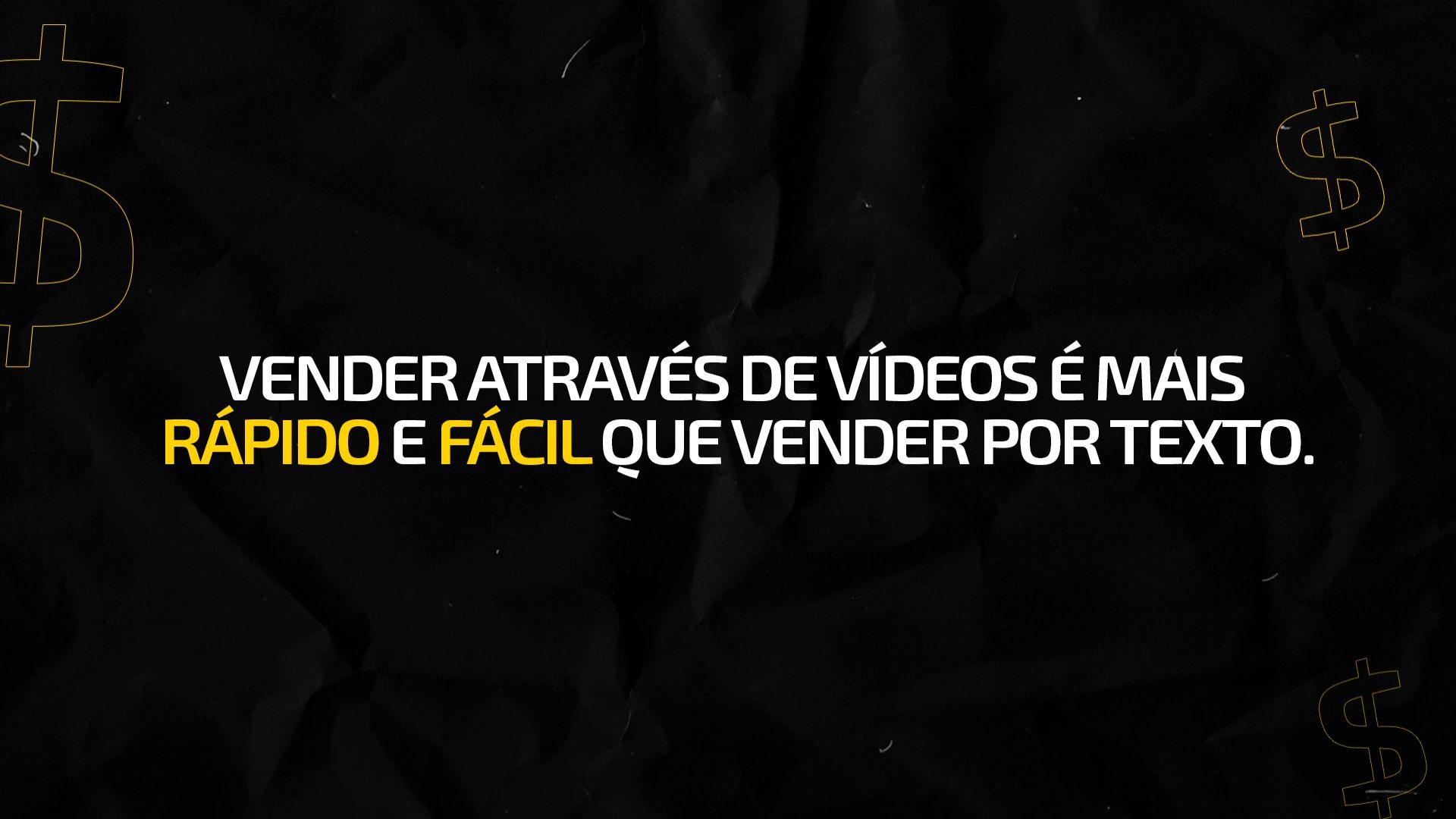
*NÔMADE
MILIONÁRIO*

POR QUE VOCÊ QUER USAR
Um vídeo de vendas

*NÔMADE
MILIONÁRIO*

O VÍDEO É MAIS **CONVINCENTE**
E PERSUASIVO DO QUE QUALQUER TEXTO.

(OS CLIENTES EM POTENCIAL PODEM LITERALMENTE OUVIR E VER SUA EMPOLGAÇÃO.)



VENDER ATRAVÉS DE VÍDEOS É MAIS
RÁPIDO E **FÁCIL** QUE VENDER POR TEXTO.

O VÍDEO OFERECE MAIS *Controle* SOBRE
O FLUXO DE VENDAS DO QUE O TEXTO.

O SCRIPT DE 42 PASSOS

NÔMADE
MILIONÁRIO

1. ATENÇÃO - ABERTURA

(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA,
COLOCAR UMA QUESTÃO, INTERRUPÇÃO DE PADRÃO)

1. ATENÇÃO - ABERTURA

(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR
UMA QUESTÃO, INTERRUPÇÃO DE PADRÃO)

PROMESSA: VEJA COMO VOCÊ PODE PERDER 4,5 QUILOS
EM 10 DIAS COMENDO APENAS BOLO DE CHOCOLATE ...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR
UMA QUESTÃO, INTERRUPÇÃO DE PADRÃO)

PROVA: AQUI ESTÁ UMA CAPTURA DE TELA DA NOSSA CONTA DO FACEBOOK. COMO VOCÊ PODE VER, GERAMOS MAIS DE 250 LEADS...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR
UMA QUESTÃO, INTERRUPÇÃO DE PADRÃO)

COM APENAS R\$ 2,07...

*NÔMADE
MILIONÁRIO*

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR
UMA QUESTÃO, INTERRUPÇÃO DE PADRÃO)

SÓ PARA FICAR CLARO, ISSO NÃO É R\$ 2,07 POR LEAD ... ESTE É O VALOR TOTAL QUE
GASTAMOS PARA GERAR 250 LEADS, E AGORA VOU MOSTRAR COMO FIZEMOS ISSO ...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR
UMA QUESTÃO, INTERRUPÇÃO DE PADRÃO)

HISTÓRIA: EU ME LEMBRO COMO SE FOSSE ONTEM. ERA UMA NOITE DE
DOMINGO E EU TINHA ACABADO DE COLOCAR MEUS FILHOS NA CAMA

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(grande promessa, prova, história, colocar
uma questão, interrupção de padrão)

HISTÓRIA: QUANDO O TELEFONE TOCOU. QUANDO ATENDI, FIQUEI
SURPRESCO AO OUVIR A VOZ DO MEU CONTADOR DO OUTRO LADO DA LINHA...

*NÔMADE
MILIONÁRIO*

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(grande promessa, prova, história, colocar
uma questão, interrupção de padrão)

PERGUNTA: VOCÊ JÁ SE PERGUNTOU POR QUE ALGUMAS PESSOAS
PODEM COMER O QUE QUEREM E NUNCA GANHAM **1 QUILO**, E OUTRAS...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(grande promessa, prova, história, colocar
uma questão, interrupção de padrão)

PESSOAS (COMO VOCÊ E EU) ENGORDAM SÓ DE OLHAR PARA A COMIDA? (NOTA: TENHA CUIDADO
COM ESTE EXEMPLO. CERTIFIQUE-SE DE SABER A RESPOSTA A QUALQUER...)

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(grande promessa, prova, história, colocar
uma questão, interrupção de padrão)

PERGUNTA QUE FIZER E DE QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO UMA
PERGUNTA QUE O SEU PÚBLICO JÁ FAZ A ELE MESMO.)...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(grande promessa, prova, história, colocar
uma questão, interrupção de padrão)

PADRÃO-INTERROMPIDO: ESTA É UMA MÁSCARA DE CABEÇA DE
UNICÓRNIO, E NOS PRÓXIMOS 2 MINUTOS VOU MOSTRAR PORQUE ESTE

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(grande promessa, prova, história, colocar
uma questão, interrupção de padrão)

**"BRINQUEDO" RIDÍCULO É A CHAVE PARA AUMENTAR SUAS
VENDAS...**

*NÔMADE
MILIONÁRIO*

2. IDENTIFICAR O PROBLEMA

(ESTABELEÇA COMPLETAMENTE O PROBLEMA,
APRESENTE O HERÓI)

2. IDENTIFICAR O PROBLEMA

(estabeleça completamente o problema, apresente o herói)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

"VOCÊ ESTÁ CANSADO DE POSTAR NO FACEBOOK DIA APÓS DIA COM POUCO OU
NENHUM RESULTADO?"

2. IDENTIFICAR O PROBLEMA

(estabeleça completamente o problema, apresente o herói)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO/CURSO

**"VOCÊ JÁ EXPERIMENTOU TODAS AS DIETAS SOB O SOL, MAS O PESO SEMPRE
PARECE VOLTAR?"**

3. AGRAVE O PROBLEMA

(FATOS, EXEMPLOS, DEMONSTRAÇÃO, HISTÓRIA, ETC.)

3. AGRAVE O PROBLEMA

(fatos, exemplos, demonstração, história, etc)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

"A má notícia é que você não está sozinho. De acordo com os próprios dados do Facebook, menos de 1% da sua base de fãs verá suas postagens..."

3. AGRAVE O PROBLEMA

(fatos, exemplos, demonstração, história, etc)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

ENTÃO NÃO É SUA IMAGINAÇÃO ... TODO ESSE TRABALHO REALMENTE FOI
PARA NADA."

3. AGRAVE O PROBLEMA

(fatos, exemplos, demonstração, história, etc)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
“VOCÊ PROVAVELMENTE SABE QUE NUMA RODA DE AMIGOS, AO TENTAREM LEMBRAR DO SEU NOME...

3. AGRAVE O PROBLEMA

(fatos, exemplos, demonstração, história, etc)

SEMPRE USAM A EXPRESSÃO “**AQUELA GORDINHA**” COMO UM PONTO DE REFERÊNCIA A PROVA DE FALHAS PARA SABEREM DE QUEM ESTÃO FALANDO...

3. AGRAVE O PROBLEMA

(fatos, exemplos, demonstração, história, etc)

UM DIA, OUVI ISSO DE AMIGOS NUMA MESA DE BAR QUE
NÃO SABIAM QUE EU ESTAVA **NA MESA LOGO AO LADO...**"

4. APRESENTE A SOLUÇÃO

(APRESENTE SEU PRODUTO)

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO
(apresente seu produto)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

É POR ISSO QUE EU DESENVOLVI A MINHA PRÓPRIA 'FERRAMENTA DE
ESPIONAGEM' DO FACEBOOK QUE DIZ

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO
(apresente seu produto)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

**EXATAMENTE O QUE VOCÊ PRECISA POSTAR E QUANDO. CHAMA-SE
SPYMASTER 5000 ... ”**

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO
(apresente seu produto)

**EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
"E É POR ISSO QUE CRIEI UMA DIETA QUE ME PERMITE PERDER PESO ENQUANTO...**

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO
(apresente seu produto)

**EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
COMO BOLO DE CHOCOLATE! CHAMA-SE DIETA DO BOLO DE CHOCOLATE ..."**

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE

(QUEM É VOCÊ E POR QUE ALGUÉM DEVERIA OUVI-LO?)

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(quem é você e por que alguém deveria ouvi-lo?)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

“OLÁ, SOU THIAGO FINCH E, NOS ÚLTIMOS 36 MESES, GASTEI BEM MAIS DE \$ 6 MILHÕES...

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(quem é você e por que alguém deveria ouvi-lo?)

**EXEMPLO 1 - SOFTWARE
DO MEU PRÓPRIO DINHEIRO EM TESTES DE MARKETING ..."**

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(quem é você e por que alguém deveria ouvi-lo?)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO

“MEU NOME É PAM, E EU COSTUMAVA LUTAR COM MEU PESO [MOSTRAR ANTES DA FOTO]...

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(quem é você e por que alguém deveria ouvi-lo?)

**EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
MAS AGORA OLHE COMO ESTOU MAGRA GRAÇAS À DIETA DO BOLO DE CHOCOLATE ..."**

6. LIGANDO A MODESTIA

(VOCÊ NÃO QUER PARECER INTOCÁVEL OU INALCANSÁVEL.
MOSTRE SER DE CARNE E OSSO)

6. LIGANDO A MODÉSTIA

(Você não quer parecer intocável ou inalcançável.
Mostre ser de carne e osso)

EXEMPLO 1

EU NEM SEMPRE FUI UM **GÊNIO** DAS VENDAS ONLINE,
COMO DIZEM... NA REALIDADE, LONGE DISSO...

6. LIGANDO A MODÉSTIA

(Você não quer parecer intocável ou inalcançável.
Mostre ser de carne e osso)

EXÉMPIO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO

SABE O QUE É ENGRAÇADO? EU SEMPRE RECEBO COMENTÁRIOS
COMO, “**VOCÊ, PROVAVELMENTE SEMPRE FOI UMA FALSA MAGRA...**

6. LIGANDO A MODÉSTIA

(Você não quer parecer intocável ou inalcançável.
Mostre ser de carne e osso)

**EXÉMPIO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
SEMPRE TEVE FACILIDADE PARA EMAGRECER OU PAGOU POR
PROCEDIMENTOS CAROS", ENQUANTO, NA VERDADE...**

7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS

(COMO VOCÊ CHEGOU A GRANDE SOLUÇÃO? COMECE PELO PESADELO)

7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS
(Como você chegou a grande solução?
Comece pelo pesadelo)

EXEMPLO

DEPOIS DE LANÇAR MEU PRIMEIRO PRODUTO DIGITAL, PERCEBI QUE AS PROFISSÕES "TRADICIONAIS"
ESTÃO LONGE DE TER O POTENCIAL DE LUCRO QUE É POSSÍVEL SE TER NA INTERNET..

7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS

(Como você chegou a grande solução?
Comece pelo pesadelo)

EXEMPLO

**VIM DE UMA FAMÍLIA SIMPLES NO INTERIOR DE MINAS GERAIS E HOJE VIAJO O MUNDO
ME HOSPEDANDO NOS MELHORES HOTÉIS, TENDO UMA VIDA DIGNA DE HOLLYWOOD,**

7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS

(Como você chegou a grande solução?
Comece pelo pesadelo)

EXEMPLO

TUDO ISSO GRAÇAS AOS RESULTADOS QUE CONSEGUI ONLINE.

8. TUDO PODE PIORAR

NÔMADE
MILIONÁRIO

8. TUDO PODE PIORAR

EXEMPLO

"HONESTAMENTE, EU ESTAVA NO PONTO MAIS BAIXO DA MINHA VIDA, ASSIM EU ACHAVA, PORÉM, ISSO ME TROUXE ATÉ ONDE ESTOU HOJE: (SUCESSO ATUAL)..."

8. TUDO PODE PIORAR

EXEMPLO

ISSO É ALGO QUE EU APOSTO QUE VOCÊ TAMBÉM QUER TER... AINDA, ALGO PRECISOU ACONTECER -- ALGO VERGONHOSO E PROFUNDO -- PARA REALMENTE ME FAZER...

8. TUDO PODE PIORAR

EXEMPLO

TOMAR UMA ATITUDE E SAIR DE (ANTES DO SUCESSO) PARA (DEPOIS DO SUCESSO)..."

9. TUDO PODE PIORAR AINDA MAIS

NÔMADE
MILIONÁRIO

9. TUDO PODE PIORAR AINDA MAIS

EXEMPLO

"EU E AS MENINAS RESOLVEMOS FAZER UM COISA MALUCA: (INSIRA A COISA MALUCA AQUI)! E, ENTÃO, EU FIZ: EU REALMENTE ROUBEI ALGUNS BISCOITOS DA LOJA, ESCONDENDO ELES..."

9. TUDO PODE PIORAR AINDA MAIS

EXEMPLO

DENTRO DA MINHA JAQUETA EXTRA-GRANDE (POR CAUSA DA MINHA BARRIGA)... EU ME SENTI FORA DO CONTROLE, COMO SE EU TIVESSE CAVANDO MINHA PRÓPRIA COVA COM UMA COLHER..."

10. O GRANDE BASTA

NÔMADE
MILIONÁRIO

10. O GRANDE BASTA

EXEMPLO

"EU FIZ UMA PROMESSA PARA MIM MESMO: "EU NUNCA MAIS VOU AGIR OU ME SENTIR DESSA FORMA NOVAMENTE... E EU VOU SOLUCIONAR ESTE (PROBLEMA) OU VOU MORRER TENTANDO!"

11. O TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI

NÔMADE
MILIONÁRIO

11. O TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI

EXEMPLO

"EU PROMETI QUE IRIA SER A PRIMEIRA PESSOA NA MINHA FAMÍLIA À DEIXAR DE VIVER NA PERIFÉRIA DA CIDADE E MUDAR PARA O CENTRO PARA ESTUDAR (TÓPICO)..."

11. O TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI

EXEMPLO

**E ESTAR PERTO DOS MELHORES...EU ACABEI FORMULANDO UM MÉTODO PASSO-A-PASSO
QUE ENSINA EXATAMENTE O QUE EU FIZ PARA ATINGIR SUCESSO MASSIVO EM (TÓPICO)..."**

12. A DESCOBERTA NADA "ÓBVIA"

12. A DESCOBERTA NADA "ÓBIA"

EXEMPLO

"A TRISTE VERDADE É QUE ELES TEM MENTIDO PRA VOCÊ POR ANOS A FIO QUANDO TRATAMOS DE (OBJETIVO)..."

12. A DESCOBERTA NADA "ÓBIA"

EXEMPLO

E ESTAS MENTIRAS SÃO A RAZÃO PELA QUAL VOCÊ SE FRUSTROU NO PASSADO..."

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

NÔMADE
MILIONÁRIO

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

"SABE DE UMA COISA? ISSO NÃO É, NEM DE LONGE, VERDADE... SE VOCÊ É UMA DAS MILHÕES DE PESSOAS QUE FORAM E SÃO VÍTIMAS DESTA MENTIRA, ENTÃO, VOCÊ...

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

PRECISA DECIDIR AGORA A ACEITAR A VERDADE, POR QUE SE VOCÊ NÃO FIZER ISSO,
VOCÊ IRÁ (RESULTADOS NEGATIVOS)...

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

ESCUTE: ISSO NÃO É O QUE EU QUERO PRA VOCÊ E EU SEI QUE NÃO É O QUE VOCÊ DESEJA PRA SI PRÓPRIO...MUITA GENTE ACHA (MENTIRA) PARA ATINGIR (OBJETIVO)...

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

E TALVEZ VOCÊ SEJA UMA DESSAS PESSOAS, ASSIM COMO EU TAMBÉM ERA (EU TAMBÉM ACREDITEI NISSO!), ENTRETANTO"

14. NÃO É VOCÊ QUEM É BURRO

14. NÃO É VOCÊ QUEM É BURRO

EXEMPLO

"E AGORA QUE VOCÊ SABE DAS VERDADEIRAS RAZÕES PORQUE O SEU (PROBLEMA) NÃO É CULPA SUA, VOCÊ PRECISA PARAR SE SE CULPAR, COMBINADO?..."

14. NÃO É VOCÊ QUEM É BURRO

EXEMPLO

VAMOS SUBSTITUIR ESSA CULPA POR RESPONSABILIDADE DE AGORA EM DIANTE..."

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

"SE VOCÊ REALMENTE QUISER CULPAR ALGO PELO (PROBLEMA), ENTÃO FAÇA ISSO: CULPE (VILÃO). AFINAL, VOCÊ TEM SIDO BOMBARDEADO POR ANOS POR...

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

MENTIRAS DIVULGADAS POR ESTES IRRESPONSÁVEIS... (VILÃO) DEPENDE DA SUA
BOA-VONTADE PARA GANHAR DINHEIRO...

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

TODAS AS INFORMAÇÕES ERRADAS ESPALHADAS PELO (VILÃO) SÃO SUFICIENTES PARA CONFUNDIR A PESSOA MAIS INTELIGENTE DO MUNDO E ELAS

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

**TAMBÉM ME CONFUNDIRAM POR ANOS...UM ESTUDO FEITO SOBRE (VILÃO) REVELOU
QUE (FATOS SOBRE VILÃO)..."**

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

**"SE VOCÊ REALMENTE SENTE A VONTADE DE CULPAR ALGO, NÃO CULPE A SI MESMO:
COLOQUE TODA A CULPA NO (VILÃO). PENSE O SEGUINTE: POR DÉCADAS, VOCÊ TEM..."**

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

OUVIDO MENTIRAS DO (VILÃO) E FALSAS ALEGAÇÕES PARA TE ENGANAR...

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

E ESTES CARAS ESTÃO CONTANDO COM O SEU SOFRIMENTO E CONFUSÃO PARA LUCRAR,
ESPERTALHÕES! UM ESTUDO FEITO SOBRE (VILÃO) REVELOU QUE (FATOS SOBRE VILÃO)... AS

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

MENTIRAS QUE (VILÃO) CONTA SÃO TÃO BOAS, TÃO PERSUASIVAS QUE ELES ENGANAM ATÉ OS MAIS INTELIGENTES, INCLUINDO EU MESMO, POIS, EU ME ENGANEI COM ELAS POR ANOS..."

17. A VERDADE

NÔMADE
MILIONÁRIO

EXEMPLO

"A VERDADE PODE TE CHOCAR: VOCÊ PRECISA (VERDADE) E NUNCA (MENTIRA)...(MENTIRA) FAZ COM QUE VOCÊ (RESULTADOS DA MENTIRA)..."

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

NÔMADE
MILIONÁRIO

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

"AGORA QUE VOCÊ SABE DO PROBLEMA... QUE O SEU (OBJETIVO) TEM SIDO ESCONDIDO DE VOCÊ POR ANOS DEVIDO À ESTES MITOS...VAMOS COMEÇAR DIRETO COM AS...

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

(NÚMERO) DICAS QUE EU TENHO PRA VOCÊ HOJE... ESTAS SÃO AS EXATAS MESMAS
DICAS E TÁTICAS QUE MILHARES...

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

DE OUTRAS PESSOAS QUE ATINGIRAM (OBJETIVO) USARAM PARA OBTER SUCESSO MASSIVO, SUCESSO ESSE QUE VOCÊ TAMBÉM MERECE E DESEJA...E DE LONGE, A MINHA

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

DICA MAIS IMPORTANTE É (DICA SOBRE O BENEFÍCIO PRIMÁRIO DA SUA PUV)..."

19. A DICA PLACEBO DE "OURO"

(Diga o que evitar, aproveitar e fazer)

19. A DICA PLACEBO DE "OURO"
(Diga o que evitar, aproveitar e fazer)

EXEMPLO

"PRIMEIRO, VOCÊ COM CERTEZA PRECISA SABER SOBRE (VAGA DESCRIÇÃO DO QUE EVITAR)
QUE VOCÊ TEM QUE EVITAR SE VOCÊ QUISER (OBJETIVO) E ISSO VAI SURPREENDER VOCÊ..."

19. A DICA PLACEBO DE "OURO"
(Diga o que evitar, aproveitar e fazer)

EXEMPLO

AO INVÉS DISSO, AQUI O QUE VOCÊ DEVE FAZER: (ALTERNATIVA RELACIONADA AO QUE DEVE SER EVITADO)"

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

(OFEREÇA 2 ESCOLHAS, OFEREÇA O CAMINHO MAIS FÁCIL,
DIGA QUE JÁ FEZ TODO O TRABALHO E REVELE O NOME DO PRODUTO)

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

OK, ISSO FOI BASTANTE INFORMAÇÃO E VOCÊ TALVEZ NÃO
TENHA MUITA CERTEZA POR ONDE COMEÇAR...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

E ISSO É NÃO É PROBLEMA...ISSO TUDO SIGNIFICA QUE VOCÊ TEM 2 ESCOLHAS SIMPLES QUE VOCÊ PODE FAZER AGORA MESMO!

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

E ISSO É NÃO É PROBLEMA...ISSO TUDO SIGNIFICA QUE VOCÊ TEM 2 ESCOLHAS SIMPLES QUE VOCÊ PODE FAZER AGORA MESMO!

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**1º ESCOLHA: PEGUE TODA ESSA INFORMAÇÃO QUE EU PASSEI
PRA VOCÊ E TENTE FAZER ALGO POR CONTA PRÓPRIA...**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**E QUEM SABE? DE REPENTE VOCÊ DÁ SORTE E, UM DIA, TALVEZ
VOCÊ VEJA ALGUM PROGRESSO MAIS VAGAROSO...**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

E PROVAVELMENTE VOCÊ TAMBÉM VAI COMETER DIVERSOS ERROS DOLOROSOS, MAS SIM, VOCÊ PODE FAZER ISSO...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**OU VOCÊ PODE FAZER A ESCOLHA #2, A ESCOLHA MAIS
INTELIGENTE QUE A MAIORIA DAS PESSOAS QUE ESTÃO
PRONTAS PARA O SUCESSO COM (OBJETIVO) FAZEM...**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

ESSE É DISPARADO O MAIS RÁPIDO, SEGURO E INTELIGENTE CAMINHO POSSÍVEL PARA SE CONQUISTAR (OBJETIVO) SEM (NEGATIVOS)...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**POR QUE TENTAR FAZER TUDO ISSO SOZINHO QUANDO EU JÁ FIZ TODO
TRABALHO PRA VOCÊ?**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

EU PASSEI ANOS E ANOS PESQUISANDO E DEPOIS DE TODO ESSE ESFORÇO,
FINALMENTE CONSEGUI CRIAR ESSA FÓRMULA PARA VOCÊ CONSEGUIR (OBJETIVO)...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

DA MANEIRA MAIS RÁPIDA POSSÍVEL... É UM SISTEMA QUE EU TESTEI, TESTEI E TESTEI COM MILHARES DE HOMENS E MULHERES AO LONGO DOS ANOS...

EXEMPLO
E AGORA ELE É UM SISTEMA QUE
PRATICAMENTE FUNCIONA TODA VEZ!

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO
O MEU SISTEMA SE CHAMA (NOME)

21. APRESENTE SEU PRODUTO

21. APRESENTE SEU PRODUTO

EXEMPLO

“O PROJETO QUE VAI MUDAR SUA VIDA É O NÔMADE MILIONÁRIO”

21. APRESENTE SEU PRODUTO

EXEMPLO 1 - PRODUTO DE PERDA DE PESO
A FORMA MAIS FÁCIL DE CONSEGUIR TER TUDO ISSO É COM A DIETA QUETOGENICA
KETOX30

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

EXEMPLO

O PROJETO NÔMADE MILIONÁRIO É UM TREINAMENTO QUE VAI TE ENSINAR COMO APROVEITAR TODAS AS MARAVILHAS QUE O MUNDO PODE OFERECER ENQUANTO VOCÊ...

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

EXEMPLO

ESTÁ VENDENDO INFOPRODUTOS DIGITAIS NA INTERNET. VOCÊ VAI APRENDER A CRIAR UM INFOPRODUTO E COMO AUTOMATIZAR SUAS VENDAS PARA QUE VOCÊ POSSA GANHAR...

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

EXEMPLO

DINHEIRO ENQUANTO VIAJA O MUNDO. ALÉM DISSO, O TREINAMENTO VAI ENSINAR COMO VENDER QUALQUER PRODUTO USANDO ANÚNCIOS INFALÍVEIS.

23. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

23. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

E NÃO... EU NÃO SOU MAIS UM DAQUELES GURUS QUE POUCO FAZ E MUITO FALA.
AO LONGO DA MINHA HISTÓRIA, JÁ TIVE MUITO MAIS RESULTADOS DO QUE A MAIORIA DELES...

23. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

MUITA GENTE SABE DISSO, TANTO QUE HA MAIS DE 3 ANOS RECEBO INÚMERAS MENSAGENS PEDINDO PARA QUE EU ENSINASSE A FAZER O QUE EU FAÇO.

**24. PARA QUEM ESSE
PRODUTO NÃO É**

24. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

"ANTES DE EU TE CONTAR O QUE O (PRODUTO/SERVIÇO) É, PRECISO TE CONTAR O QUE ELE NÃO É, ASSIM VOCÊ NÃO TEM FALSAS ESPERANÇAS...(PRODUTO/SERVIÇO) NÃO É (LISTA DO QUE ELE NÃO É)..."

24. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

ESCUTE: VOCÊ JÁ OUVIU MENTIRAS DEMAIS! É HORA DE TIRAR AS BALELAS SOBRE (TÓPICO) DE LADO E COMEÇAR A USAR A VERDADE A NOSSO FAVOR, COMBINADO?"

25. UM PEQUENO SPOILER DO PREÇO

NÔMADE
MILIONÁRIO

25. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

"AGORA, VOCÊ PODE ACHAR QUE ESTE SISTEMA/FÓRMULA/MÉTODO QUE FAZ TUDO ISSO É MUITO MAIS, CUSTA UMA FORTUNA...E, HONESTAMENTE? REALMENTE DEVERIA CUSTAR. AFINAL...

25. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

(PRODUTO) JÁ AJUDOU X PESSOAS À ATINGIREM TOTAL (SUCESSO NO OBJETIVO), DA FORMA MAIS RÁPIDA JÁ VISTA. O PREÇO, JÁ VOU TE DIZER EM UM MOMENTINHO..."

26. ADICIONE BÔNUS (OPCIONAL)

26. ADICIONE BÔNUS (OPCIONAL)

EXEMPLO

ALÉM DE TUDO ISSO, AO COMPRAR O NÔMADE MILIONÁRIO, VC GANHA COMO BÔNUS O
MÓDULO TÉCNICA DE ESPIONAGEM 3.0...

26. ADICIONE BÔNUS INCRÍVEIS

EXEMPLO

QUE VAI TE AJUDAR A DESCOBRIR AS MELHORES ESTRATÉGIAS USADAS PELOS
MELHORES DIGITAL MARKETERS DO MUNDO.

27. NOVO SPOILER DO PREÇO FALSO

NÔMADE
MILIONÁRIO

27. NOVO SPOILER DO PREÇO FALSO

EXEMPLO

"AGORA VOCÊ PODE ENTENDER POR QUE (PRODUTO/SERVIÇO) TEM O VALOR DE (PREÇO FALSO)...E, QUANDO VOCÊ INCLUI TODOS OS BÔNUS, O VALOR DO (PRODUTO/SERVIÇO) É (PREÇO FALSO + VALOR DO BÔNUS)..."

27. NOVO SPOILER DO PREÇO FALSO

EXEMPLO

ENTRETANTO, APENAS POR VOCÊ TER ASSISTIDO ESTA APRESENTAÇÃO HOJE, EU TENHO UMA PROPOSTA MUITO MELHOR PRA VOCÊ, ENTÃO, CONTINUE ASSISTINDO POR QUE ELA NÃO VAI DURAR MUITO..."

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER
PERDER ISSO

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

AH CLARO, VOCÊ PODE ESCOLHER CONTINUAR NO MESMO
CAMINHO QUE VOCÊ ESTÁ AGORA...

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

E ACABAR GASTANDO 10, 20 OU ATÉ 100 VEZES MAIS DO QUE O INVESTIMENTO QUE VOCÊ IRÁ FAZER HOJE NO (PRODUTO/SERVIÇO), POR NÃO TOMAR UMA ATITUDE...

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

OU, TALVEZ ÉM (OUTRO CUSTO DE NÃO TOMAR ATITUDE)... E DAÍ TEM O CUSTO DE (OUTRO CUSTO DE NÃO TOMAR ATITUDE)...

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

E ISSO NÃO É O QUE EU QUERO PRA VOCÊ. ENTÃO, VAMOS FAZER DISSO TUDO UMA DECISÃO MUITO SIMPLES DE SER TOMADA HOJE, TUDO BEM?"

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

EXEMPLO

"EU FRANCAMENTE PODERIA COBRAR EXATAMENTE QUANTO ISSO VALE, GANHAR MUITO DINHEIRO E TER UMA QUANTIDADE LIMITADAS DE PESSOAS NO PROGRAMA...

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

EXEMPLO

**MAS SINCERAMENTE, SEM NENHUM PAPO FURADO, PREFERI ENCONTRAR UM
EQUILÍBRIO ENTRE AS DUAS COISAS...**

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

EXEMPLO

COMO POSSO GANHAR COM ISSO E AO MESMO TEMPO IMPACTAR O MAIOR NÚMERO DE PESSOAS? A RESPOSTA É: ENCONTRANDO UM PREÇO ACESSÍVEL PARA A GRANDE MAIORIA."

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

*NÔMADE
MILIONÁRIO*

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

"APENAS NESTA PÁGINA, HOJE, O SEU INVESTIMENTO TOTAL NO (PRODUTO/SERVIÇO)
NÃO SERÁ (PREÇO FALSO + VALOR DO BONUS)... LONGE DISSO!

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

NÃO SERÁ NEM A METADE DESSE PREÇO... NEM MESMO SERÁ (PREÇO REAL + 25%)!
ACREDITE, NÃO SERÁ NEM (PREÇO REAL + 25%)...

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

**SEU INVESTIMENTO TOTAL HOJE, INCLUINDO (PRODUTO/SERVIÇO),
MAIS TODOS OS BÔNUS QUE VOCÊ VÊ NA TELA AGORA:**

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO
APENAS X PARCELA(S) DE (PREÇO REAL).

*NÔMADE
MILIONÁRIO*

31. GARANTIA

NÔMADE
MILIONÁRIO

31. GARANTIA

EXEMPLO

**NÃO DECIDA AGORA... EXPERIMENTE COM RISCO ZERO POR ATÉ (DIAS DE GARANTIA)...
NA REALIDADE, TIRE VANTAGEM DA MINHA GARANTIA TRIPLA: (INCLUA IMAGENS
AQUI):...**

31. GARANTIA

EXEMPLO

TESTE (PRODUTO/SERVIÇO) POR (TEMPO DA GARANTIA)... SE VOCÊ NÃO (VER BENEFÍCIO DO SEU PRODUTO/SERVIÇO)... OU: SE VOCÊ NÃO FICAR TOTAL E...

31. GARANTIA

EXEMPLO

COMPLETAMENTE IMPRESSIONADO E SATISFEITO COM O
MATERIAL/SERVIÇO/PRODUTO... OU: MESMO SE VOCÊ NÃO GOSTAR DA FONTE QUE EU..

31. GARANTIA

EXEMPLO

USEI NO LIVRO! NÃO IMPORTA, EU IREI TE REEMBOLSAR 100%... SEM PERGUNTAS, SEM ESTRESSE E SEM RESSENTIMENTO.

32. FAÇA UMA CHAMADA PARA AÇÃO (CTA #1: CLIQUE)

32. FAÇA UMA CHAMADA PARA AÇÃO (CTA #1: CLIQUE)

EXEMPLO

**PARA MUDAR SUA VIDA DE UMA VEZ POR TODAS, BASTA CLICAR NO BOTÃO QUE ESTÁ
LOGO ABAIXO DESSE VÍDEO...**

32. FAÇA UMA CHAMADA PARA AÇÃO (CTA #1: CLIQUE)

EXEMPLO

DEPOIS DISSO, VOCÊ NUNCA MAIS SERÁ O MESMO.

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

NÔMADE
MILIONÁRIO

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

EXEMPLO

"PENSE ASSIM: A VIDA É MUITO CURTA E VOCÊ JÁ ESTÁ A MUITO TEMPO SOFRENDO TENTANDO CONSEGUIR SEM SUCESSO (OBJETIVO)... E SAIBA QUE HÁ BASTANTE DOR..."

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

EXEMPLO

**SOFRIMENTO E ANGÚSTIA SE VOCÊ NÃO DECIDIR E TOMAR UMA ATITUDE
HOJE...IMAGINE O SENTIMENTO DE FINALMENTE TER ACHADO A RESPOSTA QUE VOCÊ...**

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

EXEMPLO

TANTO PROCUROU NA MEDIDA QUE VOCÊ VAI DANDO CADA PASSO EM DIREÇÃO A SUA LIBERDADE (OBJETIVO)..."

34. DÊ UM LEMBRETE

NÔMADE
MILIONÁRIO

34. DÊ UM LEMBRETE

EXEMPLO

AGORA QUE VOCÊ ESTÁ PRESTES A SE TORNAR UM NÔMADE MILIONÁRIO, CHEGOU A HORA DE RECEBER SUAS CONGRATULAÇÕES. NÃO SÃO TODAS AS PESSOAS...

34. DÊ UM LEMBRETE

EXEMPLO

QUE CHEGAM ATÉ AQUI. SAIBA QUE ESSE SERÁ UM DIA ESPECIAL NA SUA VIDA.

*NÔMADA
MILIONÁRIO*

35. TAPA NAS COSTAS

NÔMADE
MILIONÁRIO

35. TAPA NAS COSTAS

EXEMPLO

ALÉM DE TODAS AS CONQUISTAS QUE VOCÊ JÁ TEVE ATÉ AQUI, ESTA É UMA DE SUAS MAIORES. VÁRIAS OUTRAS PESSOAS CHEGARAM ATÉ ESSE MOMENTO E INFELIZMENTE...

35. TAPA NAS COSTAS

EXEMPLO

PERDERAM A OPORTUNIDADE DE TRANSFORMAR SUAS VIDAS. ESSA É A ÚLTIMA CHANCE QUE ELAS VÃO TER DE SE TORNAREM LIVRES DE VERDADE.

36. ESCLARECENDO A ENTREGA

NÔMADE
MILIONÁRIO

36. ESCLARECENDO A ENTREGA

EXEMPLO

AGORA QUE VOCÊ TOMOU SUA DECISÃO, A ÚNICA COISA QUE TEM QUE FAZER É ESPERAR OS DADOS DE ACESSO CHEGAREM NO SEU EMAIL. COM ELE, ATRAVÉS DESSA PÁGINA (MOSTRAR TELA DE LOGIN DO...

36. ESCLARECENDO A ENTREGA

EXEMPLO

CURSO NO SLIDE) VOCÊ PODERÁ ACESSAR O MATERIAL NA SUA ÁREA DE MEMBROS!

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: LÓGICA)

(REAFIRME OS BENEFÍCIOS, LEMBRE-OS DE QUE NÃO PODEM
PERDER, DIGA-LHES O QUE FAZER A SEGUIR)

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: GANHO)
(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, ADOÇAR O NEGÓCIO COM
UM BÔNUS, DIZER A ELES O QUE FAZER A SEGUIR)

EXEMPLO

**VOCÊ VIU OS RESULTADOS. É INEGÁVEL QUE ISSO SIMPLESMENTE
FUNCIONA! E, NÃO IMPORTA O QUE ACONTEÇA...**

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: GANHO)
(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, ADOÇAR O NEGÓCIO COM
UM BÔNUS, DIZER A ELES O QUE FAZER A SEGUIR)

EXEMPLO
SEU INVESTIMENTO ESTÁ TOTALMENTE GARANTIDO! AGORA É
HORA DE DAR O PRÓXIMO PASSO...

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: GANHO)
(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, ADOÇAR O NEGÓCIO COM
UM BÔNUS, DIZER A ELES O QUE FAZER A SEGUIR)

EXEMPLO

CLIQUE NO BOTÃO ABAIXO E VAMOS COMEÇAR AGORA MESMO...

38. FAÇA UM AVISO

(INJETAR ESCASSEZ, PRAZO, LEMBRÁ-LOS
DO CUSTO DE NÃO AGIR, ETC.)

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 1

“A COISA MAIS IDIOTA QUE VEJO AS PESSOAS FAZENDO É POSTAR NAS REDES SOCIAIS QUANDO NINGUÉM ESTÁ ASSISTIDO. COM O SPYMASTER 5000...

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 1

É IMPOSSÍVEL COMETER AQUELE ERRO DE NOVATO. VOCÊ REALMENTE NÃO PODE SE DAR AO LUXO DE COMERCIALIZAR ONLINE SEM ESTA FERRAMENTA... ”

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 2

**AVISO, OS SUPRIMENTOS SÃO MUITO LIMITADOS E MILHARES ESTÃO SENDO
REIVINDICADOS TODOS OS DIAS, ENTÃO NÃO ESPERE ...**

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

OU, EXEMPLO - OPÇÃO 3

**ESSES BÔNUS NÃO DURARÃO MUITO, ENTÃO, PARA GARANTIR QUE VOCÊ RECEBA
[NOME PREMIUM] GRATUITAMENTE, VOCÊ PRECISA FAZER O PEDIDO AGORA ...**

39. PREÇO IRRISÓRIO

(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO
O VALOR DO SEU PRODUTO)

39. PREÇO IRRISÓRIO
(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

EXEMPLO

**R\$ 197,00 NAS CONDIÇÕES DE HOJE É O MÁXIMO QUE VOCÊ TERÁ QUE REEMBOLSAR PARA
CONSEGUIR DE UMA VEZ POR TODAS SEDUZIR MULHERES LINDAS...**

39. PREÇO IRRISÓRIO
(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

EXEMPLO

**QUE ATÉ ENTÃO, SÓ DÃO BOLA PARA OS CARAS MAIS
DESCOLADOS. VAMOS LÁ, ISSO SÃO 4 PIZZAS POR MÊS...**

39. PREÇO IRRISÓRIO

(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

EXEMPLO

**É MENOS DO QUE VOCÊ TALVEZ GASTA EM UM MÊS NA MESA
COM SEUS AMIGOS, E PARA QUE?**

39. PREÇO IRRISÓRIO
(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

EXEMPLO
**CONTINUAR COMO O CARA QUE SEUS AMIGOS NÃO RESPEITA
POR NÃO CONSEGUIR FICAR COM MULHERES BONITAS.**

39. PREÇO IRRISÓRIO
(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

EXEMPLO

SÃO R\$ 0,53 CENTAVOS POR DIA! ISSO NO FIM DAS CONTAS TE CUSTARÁ MENOS DO QUE O QUE VOCÊ ACABARÁ GASTANDO...

39. PREÇO IRRISÓRIO
(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

EXEMPLO

**COM AS CAMISINHAS QUE TERÁ DE COMPRAR DEPOIS QUE
COMEÇAR A APLICAR AS TÉCNICAS DESSE PROGRAMA.**

40. FAÇA A ÚLTIMA OFERTA (CTA # 3: MEDO)

(ÚLTIMA CHANCE, FOMO, LEMBRETE FINAL, ETC.)

40. FAÇA A ÚLTIMA OFERTA (CTA # 3: MEDO)

(Última chance, FOMO, lembrete final, etc.)

EXEMPLO

AGORA QUE NÃO EXISTE MAIS POSSIBILIDADE DE VOCÊ NÃO QUERER FAZER PARTE DO PROJETO, PARA EMBARCAR NESSA, BASTA CLICAR NO BOTÃO ABAIXO DESSE VÍDEO.

**41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES
QUE SOBRARAM**

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

EXEMPLO

A PARTIR DE AGORA VOCÊ TEM 3 OPÇÕES A PRIMEIRA É SAIR DESSA PÁGINA E ESQUECER TUDO QUE EU DISSE, CONTINUAR FAZENDO AS MESMAS COISAS ESPERANDO TER RESULTADOS DIFERENTES...

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

EXEMPLO

A SEGUNDA COISA É SAIR DESSA PÁGINA E TENTAR FAZER TUDO QUE TE MOSTREI SOZINHO.
ERRANDO, PERDENDO SEU TEMPO E DINHEIRO ATÉ DESCOBRIR AQUILO QUE FUNCIONA.

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

EXEMPLO

A TERCEIRA... OPÇÃO É ACEITAR ESSA OPORTUNIDADE E SE JUNTAR AO TIME DE PESSOAS QUE PODEM TER O ESTILO DE VIDA QUE QUISEREM, PORQUE TOMARAM A AÇÃO CERTA E APRENDERAM COM QUEM JÁ TEM RESULTADOS.

42. PROVA SOCIAL [OPCIONAL]

(FECHE COM HISTÓRIAS / TESTEMUNHOS DE CLIENTES,
INTERCALE AO LONGO DO VÍDEO, INCLUA NA PÁGINA)

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

**[ESTA SEÇÃO É OPCIONAL E SÓ DEVE SER USADA SE VOCÊ PLANEJA ENCERRAR SEU VÍDEO
COM UMA SÉRIE DE DEPOIMENTOS OU HISTÓRIAS DE CLIENTES]**

QUANTO TEMPO DEVE TER MEU VÍDEO?

1 a 5 min. Vídeos de estilo explicativo projetados para converter avaliações, demonstrações, leads e vendas de baixo custo. (Normalmente, aproveite apenas as etapas **1,2,3,4,5, 21, 22, 32, 33, 36, 37, 38, 39, 40, 41 e 42**.)

12 a 50 min. Cartas de vendas de vídeo completas destinadas a fechar uma venda intermediária

30 a 90 min. Webinars e demonstrações sob demanda projetados para fazer uma venda consultiva baseada em conteúdo.

REGRA *Final*

Se o vídeo for **superior a 25 minutos**, certifique-se de fazer o **primeiro CTA (passo 32) vir antes dos 25 minutos**.