

NARRATIVAS

CAMPEÃS

DE VENDAS

para stories

• Efeito **CID**

Olá, aluno(a) relâmpago!

Seja muito bem-vindo(a) aos meus **roteiros de narrativas campeãs de vendas**.

Agora você terá acesso aos 7 melhores roteiros que já implementei no meu perfil e me geram **PICOS de vendas**.

Eles já estão em ordem, podendo aplicar um por dia, na sequência que é apresentada.

No caso, cada um deles foi elaborado com um foco maior na ferramenta story. Porém, você também pode transformá-las em um post em carrossel, como fiz aqui, por exemplo: [clique aqui para ver](#).

Além disso, cada roteiro apresenta vários exemplos de diferentes nichos para facilitar sua aplicação e acelerar seus resultados.

Depois que implementar, não se esqueça de me mandar seu feedback lá no meu perfil [@rafaellatozelli](#). Primeiro que quero ver a sua evolução, e segundo que esta atitude te aproximará de GANHAR uma call de consultoria comigo.

**Bora aplicar!**

# ROTEIRO 1

## Contradição

• Efeito **CID**

# 01

# CONTRADIÇÃO

1

**Inicie a sequência com uma enquete perguntando:**

**"Você acreditaria se eu te dissesse que é possível  
----- (citar um resultado que a sua audiência  
acharia que é bom demais para ser verdade) mesmo  
----- (sem um esforço/investimento muito grande)."**

- ⚡ Exemplo nutricionista:** Você acreditaria se eu te dissesse que é possível emagrecer mesmo comendo fast food toda semana? [\(enquete\)](#)
- ⚡ Exemplo social media:** Você acreditaria se eu te dissesse que é possível aumentar 500% do seu engajamento em 1 semana mesmo sem investir em tráfego? [\(enquete\)](#)
- ⚡ Exemplo infoproduto:** Você acreditaria se eu te dissesse que é possível vender R\$100.000 em 1 mês mesmo sem fazer lançamentos? [\(enquete\)](#)
- ⚡ Exemplo designer de sobrancelhas:** Você acreditaria se eu te dissesse que é possível modelar completamente sua sobrancelha mesmo sem sentir um pingo de dor? [\(enquete\)](#)

2

**Justifique e agite o problema.**

**"Até algum tempo atrás eu também não acreditaria, porque -----."**

- ⚡ **Exemplo nutricionista:** Até algum tempo atrás eu também não acreditaria, porque todas as pessoas associam que para emagrecer é necessário cortar fast food.
- ⚡ **Exemplo social media:** Até algum tempo atrás eu também não acreditaria, porque todas as pessoas defendiam que era necessário investir em tráfego pago para crescer.
- ⚡ **Exemplo infoproduto:** Até algum tempo atrás eu também não acreditaria, porque eu só via pessoas fazendo R\$100.000 em 1 mês através de lançamentos.
- ⚡ **Exemplo designer de sobrancelhas:** Até algum tempo atrás eu também não acreditaria, porque todos os métodos que eu já tinha visto causam dor (inclusive passei muito por isso).

3

**Prove que é possível chegar no resultado inicial sem a objeção que o seu cliente acredita existir.**

"Mas, eu deixei de acreditar nisso quando \_\_\_\_\_ (resultado OU dados)."

 **Exemplo nutricionista:** Mas, eu deixei de acreditar nisso quando eu devorei artigos que constataram que é possível emagrecer mesmo sem deixar de comer fast food. **(dados)**

 **Exemplo social media:** Mas, eu deixei de acreditar nisso quando gerenciei a rede social de um cliente e, em apenas 1 semana, aumentamos em 500% o crescimento e engajamento dele. **(resultado – seu cliente é a sua prova social)**

 **Exemplo infoproduto:** Mas, eu deixei de acreditar nisso quando eu consegui faturar mais de R\$100.000 em menos de 2 meses com meu infoproduto, sem investir absolutamente nada em tráfego pago. **(resultado – você é sua própria prova social)**

 **Exemplo designer de sobrancelhas:** Mas, eu deixei de acreditar nisso quando muitas clientes me relataram que não estavam sentindo mais dor quando eu mudei o jeito de puxar a pinça. **(resultado – seu cliente é a sua prova social)**

4

**Justifique o resultado.**

"E talvez você esteja se perguntando, como isso é possível?

É possível porque \_\_\_\_\_ (justifique o resultado)."

 **Exemplo nutricionista:** E talvez você esteja se perguntando, como isso é possível?

É possível porque para emagrecer você precisa de um déficit calórico, não de uma restrição alimentar... [\(continue a explicação\)](#).

 **Exemplo social media:** E talvez você esteja se perguntando, como isso é possível?

É possível porque existem estratégias para criação de conteúdo que são tão virais a ponto de entregar mais que um conteúdo patrocinado... [\(continue a explicação\)](#).

 **Exemplo infoproduto:** E talvez você esteja se perguntando, como isso é possível?

É possível porque eu encontrei um método para criar infoprodutos que se vendem sozinhos diariamente com um método nunca revelado antes... [\(continue a explicação\)](#).

 **Exemplo designer de sobrancelhas:** E talvez você esteja se perguntando, como isso é possível?

É possível porque eu encontrei uma forma diferente de posicionar a pinça e que fez toda a diferença na extração do fio e consequentemente na dor que minhas clientes sentiam... [\(continue a explicação\)](#).

# 01

# CONTRADIÇÃO

5

**Finalize com uma chamada para o seu serviço/produto ressaltando que você poderá proporcionar o resultado que o seu seguidor (e futuro cliente) deseja.**

**Em seguida, coloque o link abaixo com o seu whatsapp/site.**

**"E agora que você viu que é possível conquistar \_\_\_\_\_ (resultado que prometeu), eu quero te mostrar como eu posso te guiar/ajudar nesse processo."**

**Link: [\[clique aqui e me pergunte como\]](#)**

**⚡ Exemplo nutricionista:** E agora que você viu que é possível conquistar o emagrecimento dos sonhos sem eliminar o fast food, eu quero te mostrar como eu posso te guiar nesse processo.

**⚡ Exemplo social media:** E agora que você viu que é possível conquistar um aumento de 500% no seu engajamento em apenas 1 semana, eu quero te mostrar como eu posso te guiar nesse processo.

 **Exemplo infoproduto:** E agora que você viu que é possível conquistar mais de R\$100.000 em menos de 2 meses criando um infoproduto lucrativo e com investimento ZERO em tráfego, eu quero te mostrar como eu posso te guiar nesse processo.

 **Exemplo designer de sobrancelhas:** E agora que você viu que é possível modelar sua sobrancelha rapidamente sem sentir dor como nos métodos convencionais, eu quero te mostrar como eu posso te ajudar nesse processo.