

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 pingão 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).

01

CONTRADIÇÃO

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)

01


CONTRADIÇÃO

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.