

ROTEIROS DAS 3 LIVES

É importante observar:

- 1 - Edite as palavras marcadas entre colchetes customizando a sua ação.
- 2- Em LIVES não há script escrito, aqui você deve falar espontaneamente
- 3 - Muita atenção ao final do ROTEIRO 3, estude com atenção e siga as instruções.

LIVES 1 e 2:

I) MENSAGEM INICIAL

Se você está assistindo essa live gravada, o assunto que vamos falar aqui hoje será [TÍTULO]

II) AGITE AS DORES

Por que esse assunto é importante?

III) INTERAJA COM QUEM CHEGOU

IV) REFORCE O TEMA DA LIVE

Anuncie quais soluções pretende trazer na Live

V) EXPLIQUE COMO FUNCIONARÁ AS PERGUNTAS

Ao final você responderá a todos

VI) ENTREGUE SEU CONTEÚDO

PS: Durante a **LIVE 2**, você deve mencionar o seu produto muito de leve.

VII) PEÇA PARA OS CONVIDADOS FAZEREM PERGUNTAS

VIII) RESPONDA PERGUNTAS PREPARADAS ANTERIORMENTE POR VOCÊ

IX) RELEMBRE O PROPÓSITO DO GRUPO E A PROGRAMAÇÃO DAS LIVES

X) ENCERRAMENTO

Elogie, agradeça e encerre

LIVE 3:

Idem para os itens I à IX das LIVES 1 e 2

X) ENCERRAMENTO

Nota para você aluno STARTER:

Ao final do conteúdo você deve fazer uma conexão sutil entre o assunto e o seu produto. É a partir daqui que vamos introduzir o seu produto no fluxo.

Exemplos de como fazer a conexão sutil:

*“Aproveitando essa pergunta que a FULANA fez, eu queria aproveitar para falar do [**NOME DO SEU PRODUTO**]”*

ou

*“Uma solução para esse caso é o [**NOME DO SEU PRODUTO**], deixa eu falar rapidamente o que o [**NOME DO SEU PRODUTO**] consegue resolver...”*

ou

*“Resumindo o que a gente falou aqui nessa LIVE, você vai precisar disso, disso e disso. Somado a essas soluções, eu quero também te recomendar o [**NOME DO SEU PRODUTO**]”*

Após a conexão sutil ser feita é hora de apresentar o seu produto, aqui estará o seeding da sua oferta. As pessoas tomarão conhecimento do seu produto a partir dessa indicação.

Você deixou de ser uma pessoa estranha e o conteúdo lhe posicionou como alguém confiável, uma pessoa que DEU antes de RECEBER, isso é valioso para as pessoas e agora elas vão receber sua recomendação com atenção.

Mas calma, **o propósito aqui não é fechar a venda ainda**, o objetivo é construir o desejo de compra nas pessoas, para isso, aborde os seguintes aspectos:

- A) Quais os benefícios reais do produto na vida das pessoas?
- B) Cite histórias de pessoas que vivenciaram esses benefícios e como foi;
- C) Fale que você tem uma ligação com esse produto, se você for usuário dele ou teve alguma transformação em sua vida, conte;
- D) Fale para QUEM o produto se aplica
- E) Fale para QUEM o seu produto NÃO se aplica (isso é até mais importante do que para quem se aplica, pois consolida a confiança em você)

OBS: NÃO FALE O PREÇO DO PRODUTO AINDA.

Conclusão:

Finalize a live dizendo que você gostou tanto dessa semana interagindo com os membros do grupo e que curtiu tanto a experiência que irá preparar uma condição muito legal para quem faz parte do grupo.

Diga que na próxima semana você irá dizer no grupo que condição especial será essa.

Agradeça pelo carinho de todos e encerre.

- - - - -

Detalhes importantes:

A) Lembre-se de falar com ENTUSIASMO, sobretudo quando estiver falando do seu produto, pessoas compram produtos de quem acredita no produto e você precisa transmitir isso.