

ROTEIROS DOS 3 PODCASTS OU VÍDEOS

É importante observar:

- 1 - Edite as palavras marcadas entre colchetes customizando a sua ação.
 - 2 - Muita atenção ao final do ROTEIRO 3, estude com atenção e siga as instruções.
-

Máximo: 15 minutos

PODCAST ou VÍDEO 1:

Introdução:

Olá gente, finalmente chegou o dia de começarmos o [NOME DA AÇÃO]!

Eu sou [INSIRA SEU NOME] e serei o facilitador desse conteúdo especial que preparamos exclusivamente aqui pro grupo [NOME DO GRUPO ou AÇÃO]

As soluções e as dicas secretas que vamos falar aqui, serão compartilhadas somente aqui e por isso fica ligado em cada um dos 3 PODCAST,s/ dos próximos dias conforme a programação que divulgamos aqui no grupo.

Antes de começar o conteúdo desse primeiro PodCast, eu preciso dizer duas coisas:

- A primeira é que o grupo vai ficar assim, fechado para interações até o final dos 3 podcasts, vamos fazer assim para que o grupo não fique toda hora dando alertas aí no seu celular e não incomode ninguém. Por isso, se der um alerta aí é porque entrou conteúdo novo ok?
- A segunda é que se você tiver alguma dúvida e quiser perguntar pra mim, pode me chamar no particular. Eu preparei o conteúdo com muito carinho e espero que seja relevante para sua vida!

Dito isso vamos começar!

O tema do nosso primeiro podcast é...

[SEU CONTEÚDO AQUI]

Conclusão:

Esse é o energético de hoje, se você quiser tirar alguma dúvida, pode me chamar no privado!

O próximo PODCAST será publicado na próxima [DIA DA SEMANA], vou preparar o conteúdo com o máximo carinho para você!

Ah, e quer uma dica? Fixe o [NOME DO GRUPO] com o alfinetinho aí no seu WhatsApp para que ele fique fixo entre os primeiros contatos para você não perder nada.

Um grande abraço e até o próximo PODCAST!

Máximo: 15 minutos

PODCAST 2 ou VÍDEO 2:

Introdução:

Olá pessoal! Chegou o momento do nosso segundo PODCAST e o tema de hoje é: [TEMA DA AULA]!

Hoje nós vamos falar sobre como [MODOS DE SUPERAR AS DORES CONTIDAS NO TEMA].

Se você ainda não ouviu o primeiro PODCAST, que foi a nossa primeira aula sobre [TEMA DA SUA AÇÃO], pare um pouquinho e escute o áudio anterior! Para uma melhor compreensão é importante seguir a sequencia das [aulas, episódios, capítulos] ok?

E uma dica antes da gente começar: Coloque o seu fone de ouvido, ou reservar um lugar tranquilo para ouvir com calma o que vem a partir de agora, pois nós vamos um pouco mais fundo hoje na questão...

[SEU CONTEÚDO AQUI]

Pré Conclusão:

Nota para você aluno STARTER:

Ao final do conteúdo, faça uma menção discreta que existe um produto (o seu produto) que resolve a dor de modo completo. Mencione a existência mas não se aprofunde no produto ainda,

o propósito aqui é fazer um seeding, uma semeadura que irá gerar a pitada de curiosidade que precisamos.

Conclusão:

...E este foi o nosso segundo PODCAST, nossa segunda aula sobre [**TEMA DA SUA AÇÃO**] eu espero que você esteja gostando!

Nos últimos 2 dias, algumas pessoas me chamaram no privado e fizeram perguntas muito interessantes que eu considero relevantes para todos, então no próximo PODCAST que vai ser publicado aqui no grupo na próxima [**DIA DA SEMANA**], além do conteúdo eu também trarei as respostas a algumas perguntas interessantíssimas!

Fica ligado aqui no grupo pois na [**DIA DA SEMANA**] nós voltaremos com a terceiro e última aula /PODCAST para você.

PODCAST 3 ou VÍDEO 3:

Nota para você aluno STARTER:

O TERCEIRO CONTEÚDO é o mais importantes de todos, por isso siga as seguintes recomendações:

1 - Escolha o tema mais relevante dos três, para este último PODCAST/VÍDEO.

2 - Inclua na explanação do seu conteúdo as perguntas que as pessoas fizeram a você no privado (caso tenham feito) que realmente retratem dores reais mencionando que foram perguntas feitas no seu privado.

3 - Ao final será introduzido a menção ao seu produto, por isso fique atento às instruções que serão passadas ao final deste roteiro.

Introdução:

Olá pessoal! Chegamos ao nosso terceiro [PODCAST, VÍDEO, AULA, EPISÓDIO] e o assunto de hoje é o mais importante dos 3, hoje falaremos sobre [**TEMA DA AULA**]!

Hoje nós vamos falar sobre como [**MODOS DE SUPERAR AS DORES CONTIDAS NO TEMA**].

Recebi durante essa semana, algumas perguntas no meu privado que considero importante para você também, e durante o [**PODCAST, VÍDEO, AULA, EPISÓDIO**] irei compartilhar essas dúvidas aqui com você. (*Use esse trecho caso vc tenha recebido perguntas*).

Antes de começarmos, se você ainda não assistiu os dois primeiros [PODCASTs, VÍDEOs, AULAs, EPISÓDIOS], depois que assistir esse episódio, vai lá e assista pois estão muito legais!

Vamos lá!

[SEU CONTEÚDO AQUI]

Conclusão:

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 nesse PODCAST, 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 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) Não improvise, escreva sua conclusão também, cada palavra é importante.

B) 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.