

# ENCONTRO 2

- CRIANDO UMA ESTRUTURA QUE VENDE
- ESPIONANDO PRODUTOS QUE CONVERTEM
- MODELANDO PÁGINAS QUE VENDEM
- ROTEIRO DO VSL (COPY)

Sejam muito bem-vindos a mais uma aula da nossa Mentoria Império 6D, aula 2 da nossa jornada!

Na última aula nós trabalhamos na pesquisa de mercado, na escolha do nicho, e na diagramação do ebook, que é a primeira versão do seu produto, do seu PLR. Hoje nós vamos começar a trabalhar na estrutura para vender esse produto.

Na última aula eu já expliquei sobre isso e bati muito nessa tecla: o que faz com que seu produto venda muito, não é o conteúdo em si, é a transformação, a oferta, mais propriamente dito, é tudo que antecede a venda!

Essa estrutura vai ser responsável por pelo menos 70% do seu sucesso: a página de vendas e o VSL (video de vendas).

É justamente por isso que na última aula, no dever de casa, eu já deixei muito claro que aquilo era algo que não poderia te tomar muito tempo e energia, que você deveria focar e guardar essa energia para o que realmente importa, que é essa estrutura.

É importantíssimo ter um bom produto, que cumpra com a promessa, caso contrário você vai ter muitos problemas com reembolsos e reclamações, mas ao mesmo tempo, você precisa entender que o seu cliente só vai ter acesso ao produto depois que efetuar a compra - o primeiro passo é convencer e quebrar objeções, o que é o objetivo principal da página de vendas.

No marketing nós usamos o pensamento de “venda o que eles querem, entregue o que eles precisam”, que seria basicamente o seguinte: todo mundo quer uma forma de emagrecer que seja simples, prática e rápida, mas todos nós sabemos que a melhor forma de emagrecer é se alimentando bem e praticando exercícios, certo?

Você vai fazer uma promessa atrativa na sua página de vendas, ofertando exatamente o que o público quer (uma maneira simples e definitiva, por exemplo), e dentro do produto você entrega aquilo que ele realmente precisa (cardápios, treinos caseiros, receitas, calcular macros...)

Essa é a base da sua página de vendas. Mantê-la simples, atrativa, com uma oferta agressiva e que toque na dor!

Para te ajudar nessa missão, você também pode contar com a pesquisa de mercado para modelar e basear a sua página de vendas, mas novamente, preste muita atenção, modelar é completamente diferente de copiar. **Plágio é crime!**

## • ESPIONANDO PRODUTOS QUE CONVERTEM

Eu seria uma grande hipócrita se te dissesse que vender PLR é coisa fácil e que você vai se tornar milionária(o) da noite para o dia. Eu, por ter criado um do zero, quando ninguém falava desse assunto ainda, sou a prova viva disso.

Para que seu produto venda muito, você vai precisar, primeiramente, validar sua oferta, validar seu produto. Acontece que se você for validar esse produto sem direção, você gastaria rios de dinheiro e muito tempo para conseguir fazer isso.

Por isso nós, do ramo digital, estamos sempre atento a tudo que acontece nesse mercado, a tudo que acontece ao nosso redor, nós estamos constantemente espionando nossos concorrentes e descobrindo os produtos que mais vendem em cada nicho - ou seja, produtos que já tiveram uma oferta já validada e que possamos modelar.

Existem algumas ferramentas que te permitem fazer isso, uma delas é a própria Clickbank (que mostrei na última aula), porém agora, sua pesquisa de mercado começa a ficar mais específica, mais voltada para o seu nicho.

Uma pesquisa bem feita vai exigir que você busque e analise pelo menos 10 / 15 produtos bem vendidos dentro do seu nicho e comece a perceber o que eles tem em comum, quais dores solucionam, quais objeções eles quebram... Para poder trazer essas informações e esses dados para dentro do seu produto e da sua página de vendas.

## FERRAMENTA GRATUITA PARA PESQUISA DE MERCADO

<https://www.autojvx.com/cb/>

Essa pesquisa vai te guiar e também, o principal, te dar muitas ideias tanto para a copy, quanto para o design!

O design é sempre o mais simples possível, aquele modelo que já cansamos de ver aqui: página simples, VSL, botão de compra com delay e alguns comentários (provas sociais). O “difícil” realmente será a copy!

A parte de design, você vai aprender dentro do curso de página de vendas express que temos aqui dentro da mentoria!

## • ROTEIRO DO VSL

O VSL (vídeo de vendas) nunca pode ser feito de qualquer maneira - nunca! Tudo nele é feito com estratégia, tudo, cada palavra, tem um motivo e tem uma ação, seja quebrar objeções, seja convencer, seja criar uma imagem na cabeça do lead...

Um dos principais pontos do VSL é o storytelling, é criar uma narrativa ali que vai envolvendo o público e fazendo com que eles fiquem até o final.

Geralmente, todo video de vendas tem um personagem, um personagem que sofre com as mesmas dores e dificuldades do lead e conseguiu sair daquilo, dar a volta por cima - o que chamamos de "jornada do herói".

### MODELO DE ESTRUTURA PARA VSL:

<https://www.mindmeister.com/402906790/carta-de-vendas-jon-benson?fullscreen=1>

Um presente que eu já tenho para vocês e que hoje teremos uma aula completinha e incrível com a Roberta Santos, a famosa Tia Ro, que é, na minha humilde opinião, a melhor copywriter que temos no Brasil hoje. Ela vai dar uma aula só sobre copy para VSL!

Além dessa aula, consegui um presente ainda mais especial: a Rô está com inscrições abertas para o treinamento de Copy e para quem é aluno da mentoria e quiser entrar para a turma dela vai ter um super desconto!

Lembrando que essa é uma das habilidades mais importantes e aprender sobre copy vai te permitir fazer quantas VSLs você quiser e conseguir, não só para você e seus produtos, mas também para outros produtores!

## ARSENAL DE COPY

[https://docs.google.com/document/d/14S7P8ciA8K1KZk5j\\_XlQzj4Lxt4Ge4Gok78C2a5cgMs/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/document/d/14S7P8ciA8K1KZk5j_XlQzj4Lxt4Ge4Gok78C2a5cgMs/edit?usp=sharing)