



# Planejamento Conteúdo para Lançamentos

## 1. PPL

1.1. Conteúdo Persuasivo X Conteúdo de Valor

## 2. Produto

2.1. Pontos Relevantes

2.1.1. O que empolga

2.1.2. O que gera segurança

2.1.3. O que gera confiança

2.2. Diferenciais

2.2.1. O que é novidade

2.2.2. O que só você tem

2.2.3. O que é forte e especial

2.3. Concorrentes

2.3.1. Falhas

2.3.2. Ideias Contrárias

## 3. Persona

3.1. Dores Reais

3.2. Sonhos Reais

3.3. Erros (o que já fez ou faz e não consegue)

3.4. Inimigos em Comum

## 4. Conteúdo Persuasivo

4.1. Criação de Problemas

4.1.1. Descrever a dor

4.1.2. Explicar o problema por trás da dor

4.1.2.1. Erros

4.1.3. A solução é algum ponto de destaque que tem no produto

4.2. Criação de Demandas

4.2.1. Descrever a dor

4.2.2. Lista o que é preciso fazer para resolver a dor

4.2.3. O como é algum ponto de destaque que tem no produto

4.3. Geração de Desejo

4.3.1. Mostrar o sonho

4.3.1.1. Lifestyle

4.3.1.2. Depoimentos

4.3.1.3. Cases Reais

4.4. Quebra de Ideias e Crenças

4.4.1. Inimigo em Comum

4.4.2. Porque o outro "jeito" é errado e o seu "jeito" é o certo

## 5. Conteúdo de Aquecimento e Antecipação

5.1. Seeding

5.1.1. algo vai acontecer em breve

5.1.2. quando?

5.1.2.1. 1 semana antes de começar a captação

5.2. Antecipação

5.2.1. convite evento de lançamento

5.2.1.1. convite direto

5.2.1.2. manifesto

5.2.1.2.1. causa

5.2.1.3. X motivos para participar

5.2.1.4. X erros que você está cometendo

5.2.1.5. contagem regressiva

5.2.1.6. quando?

5.2.1.6.1. durante a captação

5.2.2. antecipação lives

5.2.2.1. quando?

5.2.2.1.1. durante o PL

5.3. PL

5.3.1. depoimentos

5.3.2. comentários sobre o evento

5.3.3. antecipação da abertura de inscrições

5.3.4. parede com postits

5.4. Carrinho Aberto

5.4.1. principais dúvidas

5.4.2. bônus extra

5.4.3. boleto liberado

5.4.4. garantia

5.4.5. escassez