

CÓDIGO DOS EXPERTS MILIONÁRIOS

VVS - Vídeo de Vendas Simples

1) O que é um VVS?

VSL = Video Sales Letter

Máquina Automática de Vendas (20/80)
Jon Benson

2 à 5 minutos = Vídeo “ao vivo”
> VVS tempo que precisar

Na média 40 à 60 minutos

2) Por que ter um VVS?

Simples: *converte mais.*

Carta < Vídeo < Webinários < *Lançamentos*

Desvantagens:

- Dá mais trabalho criar;
- Dá mais trabalho editar;
- A copy tem que ser melhor pra prender a atenção da pessoa por mais tempo.
- Demora mais pra testar.

Não recomendo começar direto com um VVS.

3) A base começa no Formulário de Planejamento

É o mesmo formulário que você usou pra criar a sua Carta de Vendas.

4) Como criar um VVS

1. Preencher o Formulário de Planejamento.
2. Entender os 5 Passos da Máquina Automática de Vendas
3. Não mexer nos 5 passos e seguir eles a risca
4. Criar o seu script conforme modelo e slides
5. Importar esse texto para seu aplicativo de slides (Powerpoint / Keynote)
6. Gravar a apresentação
7. Exporta isso como um vídeo
8. Edita no seu aplicativo preferido e salva
9. Faz upload no YouTube / Vimeo
10. Publica e promove.

5) Os 5 Passos de um VVS de Alta Conversão

1. A Sugestão Snap: uma interrupção de padrão seguido de uma sugestão (promessa) >> abrir um *loop* (lacuna) na mente da pessoa que agora ela quer a resposta.

2. A Conexão Vital: aqui é onde você se apresenta e cria autoridade e empatia (História de Origem).

3. O Grande Problema: nós vamos tirar a carga de responsabilidade da pessoa e jogar em outro lugar. Por quê? Para

dar uma *nova esperança*.

4. A Grande Solução: é a parte de conteúdo em si. O objetivo não é entrar em “modo professor”. São dicas que são mais *pinceladas* do seu conteúdo. Úteis mas incompletas. O Que, Por Que, Quando, Provas, Depoimentos ...mas o Como só dentro do seu curso.

> “*se isso aqui que é tão bom foi de graça, imagina o pago!*”

5. A Grande Oferta: que é quando você apresenta o seu produto, a sua garantia, bônus, etc. Basicamente é a venda em si.

O botão aparece logo após falarmos do preço e é geralmente entre 18 à 35 mins. Depois desse tempo, o vídeo pode durar quanto você quiser.

Não existe vídeo longo. O que existe é vídeo chato.

Através do copywriting, a gente pode prender a atenção da pessoa.

Vender *demais* pode sair pela culatra.

6. Perguntas & Respostas

