



## A hora de vender!

O nosso problema final é a oferta que você irá elaborar. Nela, oferecerá não apenas seu produto, mas também bônus que irão ajudar seu lead a decidir pela sua solução.

Lembre-se: você precisa ter feito uma sequência, idealmente, de 3 e-mails com problemas e soluções. Pelo menos!

Iremos rever esta sequência nas aulas que estão por vir. Vamos poder colocar isso em uma lista.

Enquanto isso, lembre-se: este é o começo. Um primeiro passo na sua trajetória como empreendedor digital.

Continue estudando e logo você terá uma visão completa do framework que construímos juntos!