

O SCRIPT DE

42 passos

1. ATENÇÃO - ABERTURA

(grande promessa, prova, história, colocar uma questão, interrupção de padrão)

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

PROMESSA: VEJA COMO VOCÊ PODE PERDER 4,5 QUILOS
EM 10 DIAS COMENDO APENAS BOLO DE CHOCOLATE ...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

PROVA: AQUI ESTÁ UMA CAPTURA DE TELA DA NOSSA CONTA DO
FACEBOOK. COMO VOCÊ PODE VER, GERAMOS MAIS DE 250 LEADS..

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

COM APENAS R\$ 2,07...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUÇÃO DE PADRÃO)

SÓ PARA FICAR CLARO, ISSO NÃO É R\$ 2,07 POR LEAD ... ESTE É O
VALOR TOTAL QUE GASTAMOS PARA GERAR 250 LEADS, E AGORA VOU
MOSTRAR COMO FIZEMOS ISSO ...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

HISTÓRIA: EU ME LEMBRO COMO SE FOSSE ONTEM. ERA UMA NOITE DE
DOMINGO E EU TINHA ACABADO DE COLOCAR MEUS FILHOS NA CAMA

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

HISTÓRIA: QUANDO O TELEFONE TOCOU. QUANDO ATENDI, FIQUEI SURPRESO
AO OUVIR A VOZ DO MEU CONTADOR DO OUTRO LADO DA LINHA...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

PERGUNTA: VOCÊ JÁ SE PERGUNTOU POR QUE ALGUMAS PESSOAS PODEM
COMER O QUE QUEREM E NUNCA GANHAM **1 QUILO**, E OUTRAS...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

PESSOAS (COMO VOCÊ E EU) ENGORDAM SÓ DE OLHAR PARA A COMIDA? (NOTA: TENHA
CUIDADO COM ESTE EXEMPLO. CERTIFIQUE-SE DE SABER A RESPOSTA A QUALQUER...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

PERGUNTA QUE FIZER E DE QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO UMA PERGUNTA
QUE O SEU PÚBLICO JÁ FAZ A ELE MESMO...

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

PADRÃO-INTERROMPIDO: ESTA É UMA MÁSCARA DE CABEÇA DE
UNICÓRNIO, E NOS PRÓXIMOS 2 MINUTOS VOU MOSTRAR PORQUE ESTE

1. ATENÇÃO - ABERTURA
(GRANDE PROMESSA, PROVA, HISTÓRIA, COLOCAR UMA
QUESTÃO, INTERRUPTÃO DE PADRÃO)

**"BRINQUEDO" RIDÍCULO É A CHAVE PARA
AUMENTAR SUAS VENDAS...**

2. IDENTIFICAR O PROBLEMA

(Estabeleça completamente o problema, apresente o herói)

2. IDENTIFICAR O PROBLEMA
(ESTABELEÇA COMPLETAMENTE O PROBLEMA,
APRESENTE O HERÓI)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

**"VOCÊ ESTÁ CANSADO DE POSTAR NO FACEBOOK DIA
APÓS DIA COM POUCO OU NENHUM RESULTADO?"**

2. IDENTIFICAR O PROBLEMA
(ESTABELEÇA COMPLETAMENTE O PROBLEMA,
APRESENTE O HERÓI)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO/CURSO

**"VOCÊ JÁ EXPERIMENTOU TODAS AS DIETAS SOB O SOL,
MAS O PESO SEMPRE PARECE VOLTAR?"**

3. AGRAVE O PROBLEMA

(fatos, exemplos, demonstração, história, etc)

3. AGRAVE O PROBLEMA (FATOS, EXEMPLOS, DEMONSTRAÇÃO, HISTÓRIA, ETC)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

"A má notícia é que você não está sozinho. De acordo com os próprios dados do Facebook, menos de 1% da sua base de fãs verá suas postagens..."

3. AGRAVE O PROBLEMA
(FATOS, EXEMPLOS, DEMONSTRAÇÃO, HISTÓRIA, ETC)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

**ENTÃO NÃO É SUA IMAGINAÇÃO ... TODO ESSE TRABALHO
REALMENTE FOI PARA NADA.”**

3. AGRAVE O PROBLEMA
(FATOS, EXEMPLOS, DEMONSTRAÇÃO, HISTÓRIA, ETC)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
“VOCÊ PROVAVELMENTE SABE QUE NUMA RODA DE
AMIGOS, AO TENTAREM LEMBRAR DO SEU NOME...

3. AGRAVE O PROBLEMA
(FATOS, EXEMPLOS, DEMONSTRAÇÃO, HISTÓRIA, ETC)

SEMPRE USAM A EXPRESSÃO “AQUELA GORDINHA” COMO UM PUNTO DE REFERÊNCIA A PROVA DE FALHAS PARA SABEREM DE QUEM ESTÃO FALANDO..

3. AGRAVE O PROBLEMA
(FATOS, EXEMPLOS, DEMONSTRAÇÃO, HISTÓRIA, ETC)

**UM DIA, OUVI ISSO DE AMIGOS NUMA MESA DE BAR QUE NÃO
SABIAM QUE EU ESTAVA **NA MESA LOGO AO LADO...**”**

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO

(Apresente seu produto)

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO (APRESENTE SEU PRODUTO)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

É POR ISSO QUE EU DESENVOLVI A MINHA PRÓPRIA
'FERRAMENTA DE ESPIONAGEM' DO FACEBOOK QUE DIZ

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO (APRESENTE SEU PRODUTO)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

EXATAMENTE O QUE VOCÊ PRECISA POSTAR E QUANDO.

CHAMA-SE SPYMASTER 5000 ... ”

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO (APRESENTE SEU PRODUTO)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO

"E É POR ISSO QUE CRIEI UMA DIETA QUE ME PERMITE PERDER
PESO ENQUANTO..."

4. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO (APRESENTE SEU PRODUTO)

**EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
COMO BOLO DE CHOCOLATE! CHAMA-SE DIETA DO BOLO DE
CHOCOLATE ..."**

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE

(quem é você e por que alguém deveria ouvi-lo?)

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(QUEM É VOCÊ E POR QUE ALGUÉM DEVERIA OUVI-LO?)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

**“OLÁ, SOU THIAGO FINCH E, NOS ÚLTIMOS 36 MESES, GASTEI
BEM MAIS DE \$ 6 MILHÕES...”**

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(QUEM É VOCÊ E POR QUE ALGUÉM DEVERIA OUVI-LO?)

EXEMPLO 1 - SOFTWARE

DO MEU PRÓPRIO DINHEIRO EM TESTES DE MARKETING ...”

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(QUEM É VOCÊ E POR QUE ALGUÉM DEVERIA OUVI-LO?)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO

**“MEU NOME É PAM, E EU COSTUMAVA LUTAR COM MEU PESO
[MOSTRAR ANTES DA FOTO]...”**

5. ESTABELEÇA AUTORIDADE
(QUEM É VOCÊ E POR QUE ALGUÉM DEVERIA OUVI-LO?)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
MAS AGORA OLHE COMO ESTOU MAGRA GRAÇAS À DIETA DO
BOLO DE CHOCOLATE ...”

6. LIGANDO A MODÉSTIA

(Você não quer parecer intocável ou inalcançável.
Mostre ser de carne e osso)

6. LIGANDO A MODÉSTIA
(VOCÊ NÃO QUER PARECER INTOCÁVEL OU INALCANÇÁVEL. MOSTRE
SER DE CARNE E OSSO)

EXEMPLO 1

**EU NEM SEMPRE FUI UM GÊNIO DAS VENDAS ONLINE, COMO
DIZEM... NA REALIDADE, LONGE DISSO...**

6. LIGANDO A MODÉSTIA
(VOCÊ NÃO QUER PARECER INTOCÁVEL OU INALCANÇÁVEL. MOSTRE
SER DE CARNE E OSSO)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
SABE O QUE É ENGRAÇADO? EU SEMPRE RECEBO
COMENTÁRIOS COMO, “VOCÊ, PROVAVELMENTE SEMPRE FOI
UMA FALSA MAGRA...

6. LIGANDO A MODÉSTIA
(VOCÊ NÃO QUER PARECER INTOCÁVEL OU INALCANÇÁVEL. MOSTRE
SER DE CARNE E OSSO)

EXEMPLO 2 - LIVRO DE PERDA DE PESO / CURSO
SEMPRE TEVE FACILIDADE PARA EMAGRECER OU PAGOU POR
PROCEDIMENTOS CAROS”, ENQUANTO, NA VERDADE...

7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS

(Como você chegou a grande solução? Comece pelo pesadelo)

**7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS
(COMO VOCÊ CHEGOU A GRANDE SOLUÇÃO? COMECE PELO
PESADELO)**

EXEMPLO

**DEPOIS DE LANÇAR MEU PRIMEIRO PRODUTO DIGITAL, PERCEBI
QUE AS PROFISSÕES "TRADICIONAIS" ESTÃO LONGE DE TER O
POTENCIAL DE LUCRO QUE É POSSÍVEL SE TER NA INTERNET..**

7. CONTE A HISTÓRIA POR TRÁS
(COMO VOCÊ CHEGOU A GRANDE SOLUÇÃO? COMECE PELO
PESADELO)

EXEMPLO

TUDO ISSO GRAÇAS AOS RESULTADOS QUE CONSEGUI ONLINE.

8. TUDO PODE PIORAR

8. TUDO PODE PIORAR

EXEMPLO

"HONESTAMENTE, EU ESTAVA NO PONTO MAIS BAIXO DA MINHA VIDA, ASSIM EU ACHAVA, PORÉM, ISSO ME TROUXE ATÉ ONDE ESTOU HOJE: (SUCESSO ATUAL)..."

8. TUDO PODE PIORAR

EXEMPLO

ISSO É ALGO QUE EU APOSTO QUE VOCÊ TAMBÉM QUER TER..
AINDA, ALGO PRECISOU ACONTECER -- ALGO VERGONHOSO E
PROFUNDO -- PARA REALMENTE ME FAZER..

8. TUDO PODE PIORAR

EXEMPLO

**TOMAR UMA ATITUDE E SAIR DE (ANTES DO SUCESSO) PARA
(DEPOIS DO SUCESSO)..."**

9. TUDO PODE PIORAR AINDA MAIS

9. TUDO PODE PIORAR AINDA MAIS

EXEMPLO

"EU E AS MENINAS RESOLVEMOS FAZER UM COISA MALUCA:
(INSIRA A COISA MALUCA AQUI)! E, ENTÃO, EU FIZ: EU REALMENTE
ROUBEI ALGUNS BISCOITOS DA LOJA, ESCONDENDO ELES..

9. TUDO PODE PIORAR AINDA MAIS

EXEMPLO

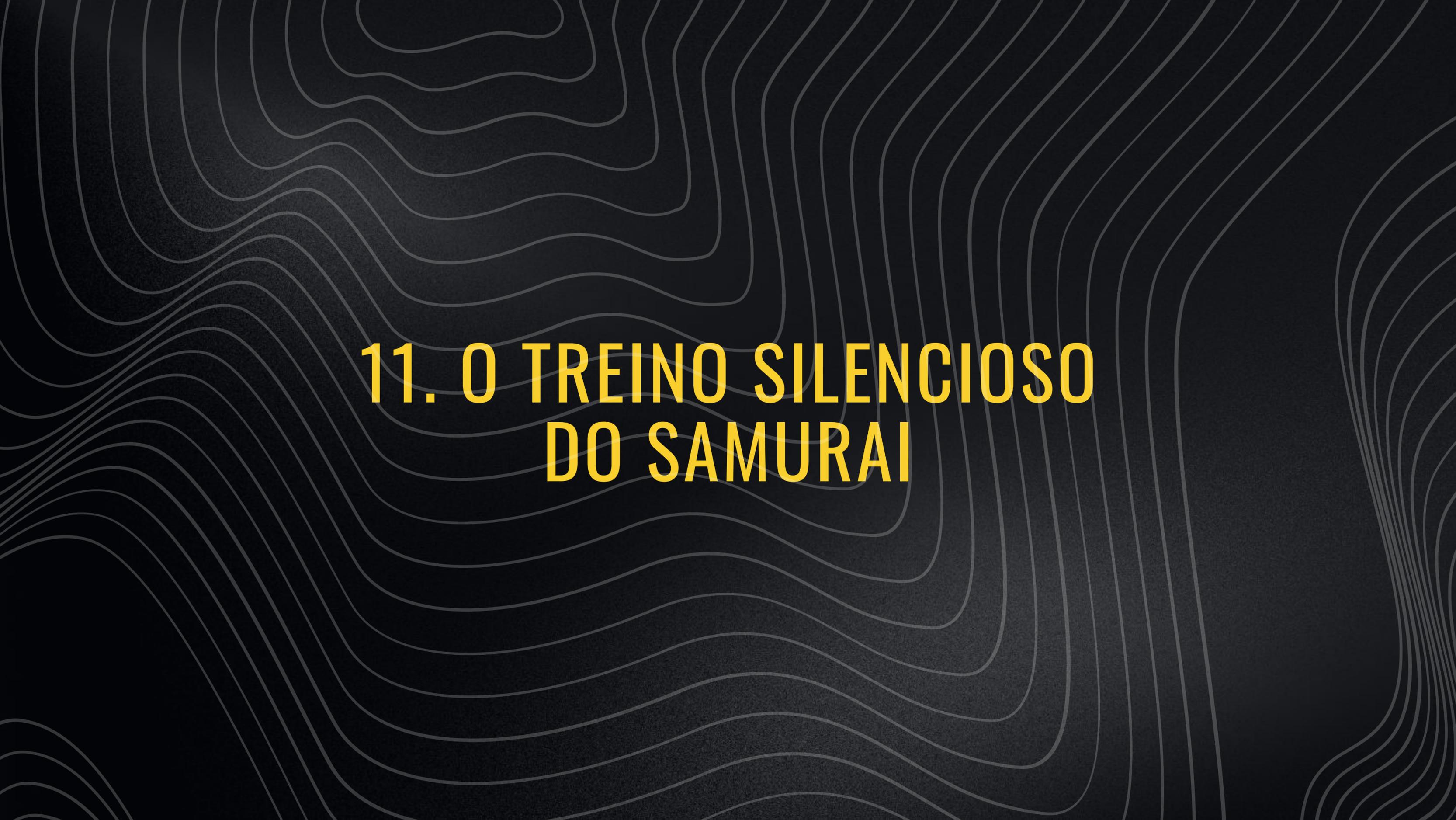
DENTRO DA MINHA JAQUETA EXTRA-GRANDE (POR CAUSA DA MINHA BARRIGA).. EU ME SENTI FORA DO CONTROLE, COMO SE EU TIVESSE CAVANDO MINHA PRÓPRIA COVA COM UMA COLHER.."

10.0 GRANDE BASTA

10. O GRANDE BASTA

EXEMPLO

"EU FIZ UMA PROMESSA PARA MIM MESMO:"EU NUNCA MAIS VOU AGIR OU ME SENTIR DESSA FORMA NOVAMENTE.. E EU VOU SOLUCIONAR ESTE (PROBLEMA) OU VOU MORRER TENTANDO!"



11.0 TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI

11. O TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI

EXEMPLO

"EU PROMETI QUE IRIA SER A PRIMEIRA PESSOA NA MINHA FAMÍLIA À DEIXAR DE VIVER NA PERIFERIA DA CIDADE E MUDAR PARA O CENTRO PARA ESTUDAR (TÓPICO)..."

11. O TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI

EXEMPLO

E ESTAR PERTO DOS MELHORES...EU ACABEI FORMULANDO UM MÉTODO PASSO-A-PASSO QUE ENSINA EXATAMENTE O QUE EU FIZ PARA ATINGIR SUCESSO MASSIVO EM (TÓPICO)..."

12. A DESCOBERTA NADA "ÓBVIA"

12. A DESCOBERTA NADA "ÓBVIA"

EXEMPLO

"A TRISTE VERDADE É QUE ELES TEM MENTIDO PRA VOCÊ POR ANOS
A FIO QUANDO TRATAMOS DE (OBJETIVO)..."

12. A DESCOBERTA NADA "ÓBVIA"

EXEMPLO

E ESTAS MENTIRAS SÃO A RAZÃO PELA QUAL VOCÊ SE FRUSTROU NO PASSADO..."

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

"SABE DE UMA COISA? ISSO NÃO É, NEM DE LONGE, VERDADE.. SE VOCÊ É UMA DAS MILHÕES DE PESSOAS QUE FORAM E SÃO VÍTIMAS DESTA MENTIRA, ENTÃO, VOCÊ.."

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

PRECISA DECIDIR AGORA A ACEITAR A VERDADE, POR QUE SE VOCÊ NÃO FIZER ISSO, VOCÊ IRÁ (RESULTADOS NEGATIVOS)...

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

**ESCUTE: ISSO NÃO É O QUE EU QUERO PRA VOCÊ E EU SEI QUE NÃO É
O QUE VOCÊ DESEJA PRA SI PRÓPRIO...MUITA GENTE ACHA
(MENTIRA) PARA ATINGIR (OBJETIVO)...**

13. LOOP DA GRANDE MENTIRA

EXEMPLO

**E TALVEZ VOCÊ SEJA UMA DESSAS PESSOAS, ASSIM COMO EU
TAMBÉM ERA (EU TAMBÉM ACREDITEI NISSO!), ENTRETANTO"**

14. NÃO É VOCÊ QUEM É BURRO

14. NÃO É VOCÊ QUEM É BURRO

EXEMPLO

"E AGORA QUE VOCÊ SABE DAS VERDADEIRAS RAZÕES PORQUE O SEU (PROBLEMA) NÃO É CULPA SUA, VOCÊ PRECISA PARAR SE SE CULPAR, COMBINADO?..."

14. NÃO É VOCÊ QUEM É BURRO

EXEMPLO

**VAMOS SUBSTITUIR ESSA CULPA POR RESPONSABILIDADE DE AGORA
EM DIANTE..."**

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

"SE VOCÊ REALMENTE QUISE CULPAR ALGO PELO (PROBLEMA),
ENTÃO FAÇA ISSO: CULPE (VILÃO). AFINAL, VOCÊ TEM SIDO
BOMBARDEADO POR ANOS POR...

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

**MENTIRAS DIVULGADAS POR ESTES IRRESPONSÁVEIS... (VILÃO)
DEPENDE DA SUA BOA-VONTADE PARA GANHAR DINHEIRO...**

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

TODAS AS INFORMAÇÕES ERRADAS ESPALHADAS PELO (VILÃO) SÃO SUFICIENTES PARA CONFUNDIR A PESSOA MAIS INTELIGENTE DO MUNDO E ELAS

15. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

TAMBÉM ME CONFUNDIRAM POR ANOS...UM ESTUDO FEITO SOBRE (VILÃO) REVELOU QUE (FATOS SOBRE VILÃO)..."

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

"SE VOCÊ REALMENTE SENTE A VONTADE DE CULPAR ALGO, NÃO CULPE A SI MESMO: COLOQUE TODA A CULPA NO (VILÃO). PENSE O SEGUINTE: POR DÉCADAS, VOCÊ TEM...

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

OUVIDO MENTIRAS DO (VILÃO) E FALSAS ALEGAÇÕES PARA TE
ENGANAR...

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

E ESTES CARAS ESTÃO CONTANDO COM O SEU SOFRIMENTO E CONFUSÃO PARA LUCRAR, ESPERTALHÕES! UM ESTUDO FEITO SOBRE (VILÃO) REVELOU QUE (FATOS SOBRE VILÃO)... AS

16. ESSE SEMPRE FOI O PROBLEMA

EXEMPLO

MENTIRAS QUE (VILÃO) CONTA SÃO TÃO BOAS, TÃO PERSUASIVAS QUE ELES ENGANAM ATÉ OS MAIS INTELIGENTES, INCLUINDO EU MESMO, POIS, EU ME ENGANEI COM ELAS POR ANOS..."

17. A VERDADE

17. A VERDADE

EXEMPLO

"A VERDADE PODE TE CHOCAR: VOCÊ PRECISA (VERDADE) E NUNCA (MENTIRA)...(MENTIRA) FAZ COM QUE VOCÊ (RESULTADOS DA MENTIRA)..."

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

"AGORA QUE VOCÊ SABE DO PROBLEMA... QUE O SEU (OBJETIVO)
TEM SIDO ESCONDIDO DE VOCÊ POR ANOS DEVIDO À ESTES
MITOS...VAMOS COMEÇAR DIRETO COM AS..."

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

(NÚMERO) DICAS QUE EU TENHO PRA VOCÊ HOJE...ESTAS SÃO AS EXATAS MESMAS DICAS E TÁTICAS QUE MILHARES...

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

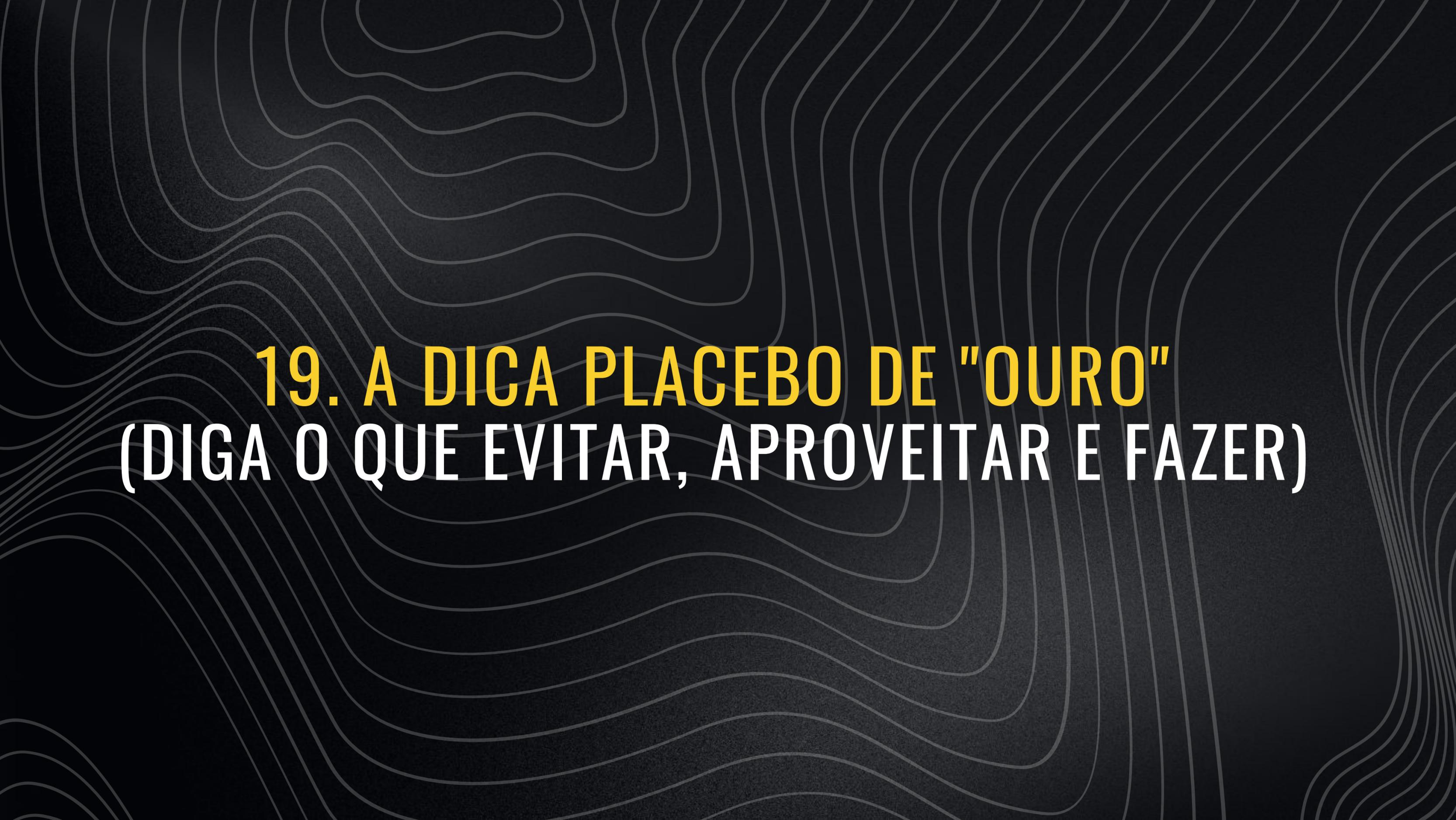
EXEMPLO

**DE OUTRAS PESSOAS QUE ATINGIRAM (OBJETIVO) USARAM PARA
OBTER SUCESSO MASSIVO, SUCESSO ESSE QUE VOCÊ TAMBÉM
MERECE E DESEJA...E DE LONGE, A MINHA**

18. LOOP PARA A SOLUÇÃO

EXEMPLO

DICA MAIS IMPORTANTE É (DICA SOBRE O BENEFÍCIO PRIMÁRIO DA SUA PUV)..."



19. A DICA PLACEBO DE "OURO"
(DIGA O QUE EVITAR, APROVEITAR E FAZER)

19. A DICA PLACEBO DE "OURO" (DIGA O QUE EVITAR, APROVEITAR E FAZER)

EXEMPLO

"PRIMEIRO, VOCÊ COM CERTEZA PRECISA SABER SOBRE (VAGA DESCRIÇÃO DO QUE EVITAR) QUE VOCÊ TEM QUE EVITAR SE VOCÊ QUIZER (OBJETIVO) E ISSO VAI SURPREENDER VOCÊ...

19. A DICA PLACEBO DE "OURO" (DIGA O QUE EVITAR, APROVEITAR E FAZER)

EXEMPLO

**AO INVÉS DISSO, AQUI O QUE VOCÊ DEVE FAZER: (ALTERNATIVA
RELACIONADA AO QUE DEVE SER EVITADO)"**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

(OFERTAS 2 ESCOLHA, OFEREÇA O CAMINHO MAIS FÁCIL, DIGA QUE JÁ FEZ TODO O TRABALHO E REVELE O NOME DO PRODUTO)

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

OK, ISSO FOI BASTANTE INFORMAÇÃO E VOCÊ TALVEZ NÃO TENHA
MUITA CERTEZA POR ONDE COMEÇAR...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

E ISSO É NÃO É PROBLEMA...ISSO TUDO SIGNIFICA QUE VOCÊ TEM 2 ESCOLHAS SIMPLES QUE VOCÊ PODE FAZER AGORA MESMO!

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

1º ESCOLHA: PEGUE TODA ESSA INFORMAÇÃO QUE EU PASSEI PRA VOCÊ E TENHA TENTE FAZER ALGO POR CONTA PRÓPRIA...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**E QUEM SABE? DE REPENTE VOCÊ DÁ SORTE E, UM DIA, TALVEZ
VOCÊ VEJA ALGUM PROGRESSO MAIS VAGAROSO...**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

E PROVAVELMENTE VOCÊ TAMBÉM VAI COMETER DIVERSOS ERROS DOLOROSOS, MAS SIM, VOCÊ PODE FAZER ISSO...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

OU VOCÊ PODE FAZER A ESCOLHA #2, A ESCOLHA MAIS INTELIGENTE QUE A MAIORIA DAS PESSOAS QUE ESTÃO PRONTAS PARA O SUCESSO COM (OBJETIVO) FAZEM...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**ESSE É DISPARADO O MAIS RÁPIDO, SEGURO E INTELIGENTE
CAMINHO POSSÍVEL PARA SE CONQUISTAR (OBJETIVO) SEM
(NEGATIVOS)...**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**POR QUE TENTAR FAZER TUDO ISSO SOZINHO QUANDO EU JÁ FIZ
TODO TRABALHO PRA VOCÊ?**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

EU PASSEI ANOS E ANOS PESQUISANDO E DEPOIS DE TODO ESSE ESFORÇO, FINALMENTE CONSEGUI CRIAR ESSA FÓRMULA PARA VOCÊ CONSEGUIR (OBJETIVO)...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

DA MANEIRA MAIS RÁPIDA POSSÍVEL.. É UM SISTEMA QUE EU TESTEI,
TESTEI E TESTEI COM MILHARES DE HOMENS E MULHERES AO LONGO
DOS ANOS...

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

**E AGORA ELE É UM SISTEMA QUE PRATICAMENTE
FUNCIONA TODA VEZ!**

20. A TRANSIÇÃO PARA O SONHO REALIZADO

EXEMPLO

O MEU SISTEMA SE CHAMA (NOME)

21. APRESENTE SEU PRODUTO

21. APRESENTE SEU PRODUTO

EXEMPLO

“O PROJETO QUE VAI MUDAR SUA VIDA É O NÔMADE MILIONÁRIO”

21. APRESENTE SEU PRODUTO

EXEMPLO 1 - PRODUTO DE PERDA DE PESO

**A FORMA MAIS FÁCIL DE CONSEGUIR TER TUDO ISSO É COM A DIETA
QUETOGÊNICA KETOX30**

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

EXEMPLO

**O PROJETO NÔMADE MILIONÁRIO É UM TREINAMENTO QUE VAI TE
ENSINAR COMO APROVEITAR TODAS AS MARAVILHAS QUE O MUNDO
PODE OFERECER ENQUANTO VOCÊ...**

22. EXPLICANDO OS GRANDES BENEFÍCIOS

EXEMPLO

ESTÁ VENDENDO INFOPRODUTOS DIGITAIS NA INTERNET. VOCÊ VAI APRENDER A CRIAR UM INFOPRODUTO E COMO AUTOMATIZAR SUAS VENDAS PARA QUE VOCÊ POSSA GANHAR...

23. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

23. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

E NÃO... EU NÃO SOU MAIS UM DAQUELES GURUS QUE POUCO FAZ E MUITO FALA. AO LONGO DA MINHA HISTÓRIA, JÁ TIVE MUITO MAIS RESULTADOS DO QUE A MAIORIA DELES...

23. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

MUITA GENTE SABE DISSO, TANTO QUE HA MAIS DE 3 ANOS RECEBO INÚMERAS MENSAGENS PEDINDO PARA QUE EU ENSINASSE A FAZER O QUE EU FAÇO.

24. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

24. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

"ANTES DE EU TE CONTAR O QUE O (PRODUTO/SERVIÇO) É, PRECISO TE CONTAR O QUE ELE NÃO É, ASSIM VOCÊ NÃO TEM FALSAS ESPERANÇAS...
(PRODUTO/SERVIÇO) NÃO É (LISTA DO QUE ELE NÃO É)..."

24. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

ESCUTE: VOCÊ JÁ OUVIU MENTIRAS DEMAIS! É HORA DE TIRAR AS BALELAS SOBRE (TÓPICO) DE LADO E COMEÇAR A USAR A VERDADE A NOSSO FAVOR, COMBINADO?"

25. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

25. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

"AGORA, VOCÊ PODE ACHAR QUE ESTE SISTEMA/FÓRMULA/MÉTODO QUE FAZ TUDO ISSO E MUITO MAIS, CUSTA UMA FORTUNA...E, HONESTAMENTE? REALMENTE DEVERIA CUSTAR. AFINAL..."

25. ELIMINE SUAS MAIORES OBJEÇÕES

EXEMPLO

(PRODUTO) JÁ AJUDOU X PESSOAS À ATINGIREM TOTAL (SUCESSO NO OBJETIVO), DA FORMA MAIS RÁPIDA JÁ VISTA. O PREÇO, JÁ VOU TE DIZER EM UM MOMENTINHO...”

26. ADICIONE BÔNUS (OPCIONAL)

26. ADICIONE BÔNUS (OPCIONAL)

EXEMPLO

**ALÉM DE TUDO ISSO, AO COMPRAR O NÔMADE MILIONÁRIO, VC GANHA
COMO BÔNUS O MÓDULO TÉCNICA DE ESPIONAGEM 3.0...**

26. ADICIONE BÔNUS (OPCIONAL)

EXEMPLO

QUE VAI TE AJUDAR A DESCOBRIR AS MELHORES ESTRATÉGIAS USADAS PELOS MELHORES DIGITAL MARKETERS DO MUNDO.

27. NOVO SPOILER DO PREÇO FALSO

27. NOVO SPOILER DO PREÇO FALSO

EXEMPLO

"AGORA VOCÊ PODE ENTENDER POR QUE (PRODUTO/SERVIÇO) TEM O VALOR DE (PREÇO FALSO)...E, QUANDO VOCÊ INCLUI TODOS OS BÔNUS, O VALOR DO (PRODUTO/SERVIÇO) É (PREÇO FALSO + VALOR DO BÔNUS)..."

27. NOVO SPOILER DO PREÇO FALSO

EXEMPLO

ENTRETANTO, APENAS POR VOCÊ TER ASSISTIDO ESTA APRESENTAÇÃO HOJE, EU TENHO UMA PROPOSTA MUITO MELHOR PRA VOCÊ, ENTÃO, CONTINUE ASSISTINDO POR QUE ELA NÃO VAI DURAR MUITO..."

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

**AH CLARO, VOCÊ PODE ESCOLHER CONTINUAR NO
MESMO CAMINHO QUE VOCÊ ESTÁ AGORA...**

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

E ACABAR GASTANDO 10, 20 OU ATÉ 100 VEZES MAIS DO QUE O INVESTIMENTO QUE VOCÊ IRÁ FAZER HOJE NO (PRODUTO/SERVIÇO), POR NÃO TOMAR UMA ATITUDE...

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

OU, TALVEZ EM (OUTRO CUSTO DE NÃO TOMAR ATITUDE)... E DAÍ
TEM O CUSTO DE (OUTRO CUSTO DE NÃO TOMAR ATITUDE)...

28. VOCÊ NÃO VAI QUERER PERDER ISSO

EXEMPLO

E ISSO NÃO É O QUE EU QUERO PRA VOCÊ. ENTÃO, VAMOS FAZER DISSO TUDO UMA DECISÃO MUITO SIMPLES DE SER TOMADA HOJE, TUDO BEM?"

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

EXEMPLO

"EU FRANCAMENTE PODERIA COBRAR EXATAMENTE QUANTO ISSO VALE, GANHAR MUITO DINHEIRO E TER UMA QUANTIDADE LIMITADAS DE PESSOAS NO PROGRAMA..."

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

EXEMPLO

**MAS SINCERAMENTE, SEM NENHUM PAPO FURADO, PREFERI
ENCONTRAR UM EQUILÍBRIO ENTRE AS DUAS COISAS...**

29. MOTIVO PARA CONDIÇÃO ESPECIAL

EXEMPLO

COMO POSSO GANHAR COM ISSO E AO MESMO TEMPO IMPACTAR O MAIOR NÚMERO DE PESSOAS? A RESPOSTA É: ENCONTRANDO UM PREÇO ACESSÍVEL PARA A GRANDE MAIORIA."

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

"APENAS NESTA PÁGINA, HOJE, O SEU INVESTIMENTO TOTAL NO (PRODUTO/SERVIÇO) NÃO SERÁ (PREÇO FALSO + VALOR DO BONUS).. LONGE DISSO!

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

NÃO SERÁ NEM A METADE DESSE PREÇO... NEM MESMO SERÁ (PREÇO REAL + 25%)! ACREDITE, NÃO SERÁ NEM (PREÇO REAL + 25%)...

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

**SEU INVESTIMENTO TOTAL HOJE, INCLUINDO (PRODUTO/SERVIÇO),
MAIS TODOS OS BÔNUS QUE VOCÊ VÊ NA TELA AGORA:**

30. REVELE SUA OFERTA IRRESISTÍVEL

EXEMPLO

APENAS X PARCELA(S) DE (PREÇO REAL).

31. GARANTIA

31. GARANTIA

EXEMPLO

NÃO DECIDA AGORA... EXPERIMENTE COM RISCO ZERO POR ATÉ (DIAS DE GARANTIA).. NA REALIDADE, TIRE VANTAGEM DA MINHA GARANTIA TRIPLA: (INCLUA IMAGENS AQUI):...

31. GARANTIA

EXEMPLO

TESTE (PRODUTO/SERVIÇO) POR (TEMPO DA GARANTIA)... SE VOCÊ NÃO (VER BENEFÍCIO DO SEU PRODUTO/SERVIÇO)... OU: SE VOCÊ NÃO FICAR TOTAL E...

31. GARANTIA

EXEMPLO

USEI NO LIVRO! NÃO IMPORTA, EU IREI TE REEMBOLSAR 100%... SEM PERGUNTAS, SEM ESTRESSE E SEM RESENTIMENTO.

32. FAÇA UMA CHAMADA PARA AÇÃO (CTA #1: CLIQUE)

32. FAÇA UMA CHAMADA PARA AÇÃO (CTA #1: CLIQUE)

EXEMPLO

PARA MUDAR SUA VIDA DE UMA VEZ POR TODAS, BASTA CLICAR NO BOTÃO QUE ESTÁ LOGO ABAIXO DESSE VÍDEO...

32. FAÇA UMA CHAMADA PARA AÇÃO (CTA #1: CLIQUE)

EXEMPLO

DEPOIS DISSO, VOCÊ NUNCA MAIS SERÁ O MESMO.

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

EXEMPLO

"PENSE ASSIM: A VIDA É MUITO CURTA E VOCÊ JÁ ESTÁ A MUITO TEMPO SOFRENDO TENTANDO CONSEGUIR SEM SUCESSO (OBJETIVO)...E SAIBA QUE HÁ BASTANTE DOR...

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

EXEMPLO

SOFRIMENTO E ANGÚSTIA SE VOCÊ NÃO DECIDIR E TOMAR UMA ATITUDE HOJE...IMAGINE O SENTIMENTO DE FINALMENTE TER ACHADO A RESPOSTA QUE VOCÊ...

33. CRIE O SEU "EU" DO FUTURO

EXEMPLO

TANTO PROCUROU NA MEDIDA QUE VOCÊ VAI DANDO CADA PASSO
EM DIREÇÃO A SUA LIBERDADE (OBJETIVO)..."

34. DÊ UM LEMBRETE

34. DÊ UM LEMBRETE

EXEMPLO

AGORA QUE VOCÊ ESTÁ PRESTES A SE TORNAR UM NÔMADE MILIONÁRIO, CHEGOU A HORA DE RECEBER SUAS CONGRATULAÇÕES. NÃO SÃO TODAS AS PESSOAS...

34. DÊ UM LEMBRETE

EXEMPLO

QUE CHEGAM ATÉ AQUI. SAIBA QUE ESSE SERÁ UM DIA ESPECIAL
NA SUA VIDA.

35. TAPA NAS COSTAS

35. TAPA NAS COSTAS

EXEMPLO

**ALÉM DE TODAS AS CONQUISTAS QUE VOCÊ JÁ TEVE ATÉ AQUI,
ESTA É UMA DE SUAS MAIORES. VÁRIAS OUTRAS PESSOAS
CHEGARAM ATÉ ESSE MOMENTO E INFELIZMENTE...**

35. TAPA NAS COSTAS

EXEMPLO

PERDERAM A OPORTUNIDADE DE TRANSFORMAR SUAS VIDAS. ESSA É A ÚLTIMA CHANCE QUE ELAS VÃO TER DE SE TORNAREM LIVRES DE VERDADE.

36. ESCLARECENDO A ENTREGA

36. ESCLARECENDO A ENTREGA

EXEMPLO

AGORA QUE VOCÊ TOMOU SUA DECISÃO, A ÚNICA COISA QUE TEM QUE FAZER É ESPERAR OS DADOS DE ACESSO CHEGAREM NO SEU EMAIL. COM ELE, ATRAVÉS DESSA PÁGINA (MOSTRAR TELA DE LOGIN DO...

36. ESCLARECENDO A ENTREGA

EXEMPLO

CURSO NO SLIDE) VOCÊ PODERÁ ACESSAR O MATERIAL NA SUA ÁREA DE MEMBROS!

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: LÓGICA)

**(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, LEMBRE-O DE QUE NÃO
PODEM PERDER, DIGA-LHES O QUE FAZER A SEGUIR)**

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: GANHOS)
**(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, ADOÇAR O NEGÓCIO COM
UM BÔNUS, DIZER A ELES O QUE FAZER A SEGUIR)**

EXEMPLO

**VOCÊ VIU OS RESULTADOS. É INEGÁVEL QUE ISSO SIMPLEMENTE
FUNCIONA! E, NÃO IMPORTA O QUE ACONTEÇA...**

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: GANHOS)
**(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, ADOÇAR O NEGÓCIO COM
UM BÔNUS, DIZER A ELES O QUE FAZER A SEGUIR)**

EXEMPLO

**SEU INVESTIMENTO ESTÁ TOTALMENTE GARANTIDO! AGORA É
HORA DE DAR O PRÓXIMO PASSO...**

37. FAÇA A OFERTA (CTA # 2: GANHOS)
**(REAFIRMAR OS BENEFÍCIOS, ADOÇAR O NEGÓCIO COM
UM BÔNUS, DIZER A ELES O QUE FAZER A SEGUIR)**

CLIQUE NO BOTÃO ABAIXO E VAMOS COMEÇAR AGORA MESMO...

38. FAÇA UM AVISO

**(INJETAR ESCASSEZ, PRAZO, LEMBRÁ-LOS DO CUSTO
DE NÃO AGIR, ETC.)**

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 1

“A COISA MAIS IDIOTA QUE VEJO AS PESSOAS FAZENDO É POSTAR NAS REDES SOCIAIS QUANDO NINGUÉM ESTÁ ASSISTIDO. COM O SPYMASTER 5000...”

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 1

É IMPOSSÍVEL COMETER AQUELE ERRO DE NOVATO. VOCÊ REALMENTE NÃO PODE SE DAR AO LUXO DE COMERCIALIZAR ONLINE SEM ESTA FERRAMENTA...”

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 2

AVISO, OS SUPRIMENTOS SÃO MUITO LIMITADOS E MILHARES ESTÃO SENDO REIVINDICADOS TODOS OS DIAS, ENTÃO NÃO ESPERE ...

38. FAÇA UM AVISO

(Injetar escassez, prazo, lembrá-los do custo de não agir, etc.)

EXEMPLO - OPÇÃO 3

ESSES BÔNUS NÃO DURARÃO MUITO, ENTÃO, PARA GARANTIR QUE VOCÊ RECEBA [NOME PREMIUM] GRATUITAMENTE, VOCÊ PRECISA FAZER O PEDIDO AGORA ...

39. PREÇO IRRISÓRIO

(MATE A OBJEÇÃO DO PREÇO RESSALTANDO O VALOR DO SEU PRODUTO)

39. PREÇO IRRISÓRIO

(Mate a objeção do preço ressaltando o valor do seu produto)

EXEMPLO

R\$ 197,00 NAS CONDIÇÕES DE HOJE É O MÁXIMO QUE VOCÊ TERÁ QUE REEMBOLSAR PARA CONSEGUIR DE UMA VEZ POR TODAS SEDUZIR MULHERES LINDAS...

39. PREÇO IRRISÓRIO

(Mate a objeção do preço ressaltando o valor do seu produto)

EXEMPLO

QUE ATÉ ENTÃO, SÓ DÃO BOLA PARA OS CARAS MAIS
DESCOLADOS. VAMOS LÁ, ISSO SÃO 4 PIZZAS POR MÊS...

39. PREÇO IRRISÓRIO

(Mate a objeção do preço ressaltando o valor do seu produto)

EXEMPLO

É MENOS DO QUE VOCÊ TALVEZ GASTA EM UM MÊS NA MESA COM SEUS AMIGOS, E PARA QUE?

39. PREÇO IRRISÓRIO

(Mate a objeção do preço ressaltando o valor do seu produto)

EXEMPLO

CONTINUAR COMO O CARA QUE SEUS AMIGOS NÃO RESPEITA POR NÃO
CONSEGUIR FICAR COM MULHERES BONITAS.

39. PREÇO IRRISÓRIO

(Mate a objeção do preço ressaltando o valor do seu produto)

EXEMPLO

SÃO R\$ 0,53 CENTAVOS POR DIA! ISSO NO FIM DAS CONTAS TE CUSTARÁ
MENOS DO QUE O QUE VOCÊ ACABARÁ GASTANDO...

39. PREÇO IRRISÓRIO

(Mate a objeção do preço ressaltando o valor do seu produto)

EXEMPLO

COM AS CAMISINHAS QUE TERÁ DE COMPRAR DEPOIS QUE COMEÇAR A
APLICAR AS TÉCNICAS DESSE PROGRAMA.

40. FAÇA A ÚLTIMA OFERTA (CTA #3: MEDO)

(ÚTLIMA CHANCE, FOMO, LEMBRETE FINAL, ETC)

40. ÚLTIMA OFERTA (CTA #3: MEDO) **(Última chance, FOMO, Lembre Final, Etc)**

EXEMPLO

AGORA QUE NÃO EXISTE MAIS POSSIBILIDADE DE VOCÊ NÃO QUERER FAZER PARTE DO PROJETO, PARA EMBARCAR NESSA, BASTA CLICAR NO BOTÃO ABAIXO DESSE VÍDEO.

**41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE
SOBRARAM**

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

EXEMPLO

A PARTIR DE AGORA VOCÊ TEM 3 OPÇÕES A PRIMEIRA É SAIR DESSA PÁGINA E ESQUECER TUDO QUE EU DISSE, CONTINUAR FAZENDO AS MESMAS COISAS ESPERANDO TER RESULTADOS DIFERENTES...

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

EXEMPLO

A SEGUNDA COISA É SAIR DESSA PÁGINA E TENTAR FAZER TUDO QUE TE MOSTREI SOZINHO. ERRANDO, PERDENDO SEU TEMPO E DINHEIRO ATÉ DESCOBRIR AQUILO QUE FUNCIONA.

41. ELIMINE TODAS AS OBJEÇÕES QUE SOBRARAM

EXEMPLO

A TERCEIRA... OPÇÃO É ACEITAR ESSA OPORTUNIDADE E SE JUNTAR AO TIME DE PESSOAS QUE PODEM TER O ESTILO DE VIDA QUE QUISEREM, PORQUE TOMARAM A AÇÃO CERTA E APRENDERAM COM QUEM JÁ TEM RESULTADOS.

42. PROVA SOCIAL (OPCIONAL)

(FECHE COM HISTÓRIAS / TESTEMUNHOS DE CLIENTES, INTERCALE AO LONGO DO VÍDEO E INCLUA NA PÁGINA)

42. PROVA SOCIAL

[ESTA SEÇÃO É OPCIONAL E SÓ DEVE SER USADA SE VOCÊ PLANEJA ENCERRAR SEU VÍDEO COM UMA SÉRIE DE DEPOIMENTOS OU HISTÓRIAS DE CLIENTES]

QUANTO TEMPO DEVE TER MEU VÍDEO?

1 A 5 MINUTOS

Vídeos de estilo explicativo projetados para converter avaliações, demonstrações, leads e vendas de baixo custo. (Normalmente, aproveite apenas as etapas 1,2,3,4,5, 21, 22, 32, 33, 36, 37, 38, 39, 40, 41 e 42 .)

12 A 50 MINUTOS

Cartas de vendas de vídeo completas destinadas a fechar uma venda intermediária

30 A 90 MINUTOS

Webinars e demonstrações sob demanda projetados para fazer uma venda consultiva baseada em conteúdo.

REGRA FINAL

Se o vídeo for superior a 25 minutos, certifique-se de Fazer o primeiro CTA (passo 32) vir antes dos 25 minutos.