

Script slide a slide

Copy completo para Lançamento Possuído de 4 (OU 5) Aulas(tradicional)

Slide por slide, copy completa e detalhada

Detalhes fundamentais para criação dos Slides:

- Tempo de criação dos slides aproximadamente 70% do seu tempo total de preparação do conteúdo.Tempo de revisão aproximadamente 30% do seu tempo total de preparação do conteúdo.
- Recomendamos que numa primeira vez a aula 5 seja uma surpresa anunciada apenas na aula 4.Então se no seu caso a aula 5 encaixar bem, depois disso você passa a anunciar como possuído de 5 dias, sem mudar nada o pitch no quarto dia.
- O Ideal é entrar uma vinheta antes de começar a exibição oficial com as sugestões de ações que o público precisa fazer (curtir, baixar o presente, participar do desafio) com isso a hora que entrar a aula o pessoal está mais aquecido. Isso para que se possa entrar de uma vez no assunto e não ficar pedindo CTA durante a aula. Essa entrada precisa ter um contador regressivo
- Trabalhe muito sobre duas ou três frases de impacto o tempo todo. No começo desenvolver o sentido e a razão e então convencer os alunos a replicar. Frases de impacto sem contexto costumam perder a força, porém as que fazem sentido com o tema, normalmente explodem. Peça para que o público cite nas redes sociais. Exemplos nosso do Luz da Serra: A Expectativa Positiva é a Semente da Prosperidade, criada para a Maratona da Riqueza.
- Cuidado para não criar uma frase que a pessoa acha que já ouviu antes. Precisa ser forte e conectada com a maratona. Como as frases precisam ser fortes, se perceber que não conectaram, então as abandone sem medo e parta para outras.
- Trabalhar sobre uma #hashtag forte que as pessoas gostem de replicar, que elas se sintam representadas, exemplo #souhortelã usada na Fitoenergética .

- E também podemos usar #hashtags de celebração que indicam que deu resultado que veio do Possuído, exemplo #alívioimediado da Maratona Aura Master. Usar o N.2 e N.3 com bastante dedicação pode fazer a diferença.
- O tempo todo desperte o desejo para a aula 4 que deve ser o "Granfinalle" e o despertar do desejo do próximo passo acontece suavemente na demonstração da escada com todos os níveis de cursos.
- Garanta que o começo da aula não seja só de recados, que tenha dinâmica. Muitas vezes os experts demoram 40 minutos para entrar no tema e isso é terrível. Por isso revise muito o script depois de pronto, ainda antes de fazer os slides. E depois dos slides prontos, revise mais uma vez. Se for preciso, dê recados no meio do tema no formato conta gotas, aos poucos, para não perder o engajamento e para não perder o efeito "lango lango"
- As orientações abaixo foram feitas para que o expert possa anotar livremente o que tem que ter nos slides e que possa fazer marcações pessoas sobre o que não pode esquecer de falar naquele slider. Há também o campo para orientação à pessoa que for fazer o slide, sobre qual é texto, imagem ou elementos que devem ser usados.
- Lembre-se da revisão. Se você perceber que algum slide em excesso deixou sua aula truncada, delete! Ou em última instância pule ele na hora da aula sem qualquer culpa. Lembre-se que "possuído" é sinônimo de intensidade e dinâmica.

Importante:

Se você fez a concepção, pode comemorar porque vai ser muito mais fácil .

COMEÇO DA AULA 5

Atenção

Aula sem presente

Aula sem atração como rádio

Não tire o foco do seu
único objetivo: vender

Slide 0 (Logo da Imersão)

Orientação para o slide:

(slide que aparece enquanto não começa)

A Imersão já vai começar...

Exemplos:



Observação dos Professores:

Bem vindos (alunos do curso que está aberto)

Boas vindas animada fazendo com quem comprou se sinta foda

Objetivo do slide

Quebra gelo inicial animado e rápido,

Usar uma #doaluno #nomedocurso . Pedir para quem entrou colocar a hashtag e elogiar todos. Tratar como família. Se tiver muitos alunos já, peça muitas vezes para eles comentarem assim, muitos vão ver que é um grande grupo e que estão de fora. "Pertencimento, escassez"

Slide (Atrações Especiais)

Designer:

Atrações Especiais

Exemplo:



Professores:

Nesse slide deixar a pessoa babando de vontade de assistir até o fim

Tem que ter promessas muito fortes. Um conteúdo que mostre que valeu a pena esperar.

Objetivo do slide

Mostrar que tem muita coisa ainda pra ver. Que a turma do novo nível tá se formando mas o nível atual ainda tem que encerrar.

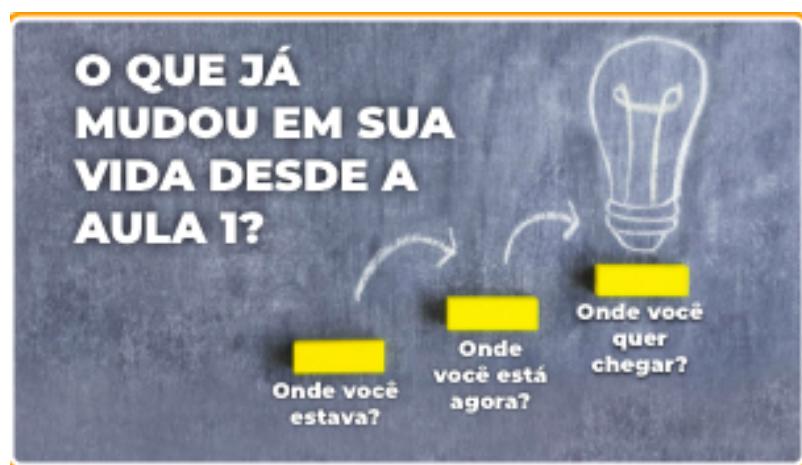
Slide (O que mudou na sua vida?)

Exatamente igual a aula 4

Designer:

O que mudou na sua vida?

Exemplo:



Professores:

Colocar áudios que as pessoas enviaram que ainda não tinham sido mostrados. Um atrás do outro para provar que a maratona funcionou.

De preferência procurar áudios que provem cada um dos itens do slide de tangibilização.

Aqui recomendo você cruzar as transformações da galera com o slide de tangibilização com as promessas de possíveis mudanças, e então você vai provando. "Viu, eu disse que você iria ter surpresas sobre dinheiro, a Ana, o Pedro e o João conseguiram, ouçam o áudio (ou print)"

E vai confrontando cada promessa da maratona com a prova.

É um momento de uns 10 min de energia alta.

Objetivo do slide

Ler prints de tela que seu time pegou na aula 3. Sim, antecipe e use nos slides ou mesmo mostre ao vivo. Vai criando a energia que funcionou demais, celebre cada caso. Deixar a energia alta

Slide (A ponte)

Designer:

Mostrar a ponte:

Exemplo:



Professores:

Situar o aluno para ele saber onde ele estava , quanto que ele avançou com a imersão, mas fazer ele dizer quanto ainda falta.

Objetivo do slide

Mostrar progresso causado pelo possuído, mas fazer eles verem que ainda falta muito

Prática(Prática de empoderamento)

Designer:

Nome da técnica/Prática diferente da aula 4

Exemplo:

TÉCNICA
ALÍVIO IMEDIATO DO
EU PERSONAGEM



32

Professores:

Fique longe de técnicas que acalmam

Você precisa motivar, incendiar, antes de continuar a aula

Não demore mais do que 12 min.

Objetivo do slide

Subir a energia mas sem ser idiota e sem fazer algo que não combina com você. Pode contar história emocionante também, seja sua ou de alguém(de preferência de aluno transformado do curso que quer vender)

Slide (Frase de Impacto)

Designer:

Escrever

Frase de impacto pertinente com o momento

Exemplo:



Professores:

Botar mais lenha na fogueira

Objetivo do slide

Energizar a causa, o movimento ou manifesto

Slide (Convocação contra o Inimigo)

Sim, igual a aula 4

Designer:

Escrever

Imagen + Frase que resuma sua convocação. Exemplo:



30

Professores:

Relembrar o inimigo em comum revelado na aula 1 suas artimanhas e erros
Agora você enxergar
Agora você vê e entende que tem algo errado
Alguém tá lucrando muito em cima de nosso sofrimento e de nossa ignorância
Temos que assumir parte da culpa e dizer que isso também foi negligência
nossa e agora é hora de mudar

Objetivo do slide

Sempre reconectar ao inimigo para que saiba quem eles têm que combater.
Lembrar que agora ele foi revelado e eles podem enfrentar!

Slide (Provas que o inimigo é cruel)

Sim, igual a aula 4

Designer:

Escrever

Prints de matérias, relatos científicos, vídeos, etc que provam que o Vilão tá fazendo muito mal. Exemplo:



Professores:

Agravar o problema, mostrar que estamos perdendo para o vilão que estamos fracassando e precisamos fazer algo para mudar.

Objetivo do slide

Rapidamente trazer para a razão que o inimigo não foi combatido e que precisa de ação!

Transição Clara para o Pitch

Slide (Sua história - Herói)

Tudo igual ao pitch da aula 4

Designer:

Escrever

Sua história retratada em quantos slides quiser
Mas como é aula 5 é bem mais curto...

Professores:

Bem mais rápido por ser aula 5

A histórias tem que ser simples e emocionante, impactante e não pode demorar muito. Só conte a sua história relacionada ao produto que quer vender.

Fale do seu chamado, das suas descobertas, dos seus investimentos e sofrimentos.

Fale da grande virada até o nascimento do método

Apresente provas de autoridade que hoje você evolui e o método é um dos responsáveis por isso.

Objetivo do slide

Conectar tudo que você fez desde a aula 1 com a emoção certa para o cliente dizer sim para sua oferta

Slide (Subir de Nível)

Bem mais rápido por ser aula 5 mas ainda sim bem feito

Designer:

Escrever

Quem quer subir de nível comigo?

Exemplo:



Professores:

Mostrar a escada do avatar e explicar as vantagens de ir para o próximo nível, e então perguntar quem gostaria de ir com você.

Aguardar a resposta e então começar a falar da oferta nos próximos slides

Objetivo do slide

Aqui é a segunda vez que você vai usar a escada para convidá-los para subir de nível. É preciso ativar a ganância de subir de nível e o poder do pertencimento e da exclusividade de quem vai conseguir fazer parte.

Múltiplos Slides (Apresentar a oferta)

Bem mais rápido por ser aula 5 mas ainda sim bem feito

Designer:

Escrever

Logo do produto ou curso no slide 1

Professores:

Apresentar a oportunidade e as promessas em vários slides. Tudo que tem, tudo que a pessoa vai ganhar, bônus, etc.

Normalmente fazemos o exato pitch da aula 3 com inclusão de alguma surpresa como desconto maior e um bônus extra.

IMPORTANTE DEMAIS:

Enquanto vai desenvolvendo o tema lembrar que tem a técnica xyz e que já vai fazer logo. Depois em outro momento lembrar que vai haver resumão. Ou seja, durante o pitch você os lembra dos conteúdos da aula para que a retenção não baixe.

- Apresentar o programa
- Apresentar as promessas e benefícios
- Explicar tudo que a pessoa vai receber (detalhes do que tem)
- Revelar bônus
- REvelar top bônus
- REvelar bônus de primeiros inscritos
- Ancorar com a soma do Bônus
- Somar ao preço cheio do Produto

- Primeira quebra de preço
- Segunda quebra de preço
- Oferta final
- Take away (desatachamento, compra quem quer, não é pra todos)
- Mostrar garantias
- Urgência (escassez da oferta bem clara)
- Dar detalhes de como comprar, como pedir ajudar, dar segurança na forma de pagamento, dar contatos do suporte
- Dar link amigável na tela, no chat e na descrição, não apenas em um dos lugares.

Sobre o Pitch

Para o pitch reduzido responda essas perguntas detalhadamente:

1-Por que eu preciso disso?

2-Por que eu preciso disso agora?

3-Por que vou me dar mal (eu vou perder) se não aproveitar essa oportunidade?

4-Por que eu devo confiar em você? (todos os elementos de segurança, autoridade e garantia)

5-Porque essa é uma oferta que vale a pena? (mostrar que vale muito mais do que estamos oferecendo e que no empilhamento da oferta ela ficou irresistível)

Para o pitch mais completo, frequentemente no Luz da Serra, usamos a referência do Livro "A Carta de Vendas de 16 Palavras" de Evaldo Albuquerque.

Nesse caso respondemos às seguintes perguntas:

1- Como isso é diferente de tudo que eu já vi?

2-Por que devo me importar?

3-Como sei que isso é verdade?

4-Por que não estou tendo sucesso?

5-Quem ou o que é culpado?

6-Por que agora?

7-Por que eu deveria confiar em você?

8-Como funciona?

9-Como posso começar?

10-O que eu tenho a perder?

Slide (X Motivos)

Designer:

X Motivos pelo qual você deveria se concentrar em (conquistar o benefício do produto) ainda esse ano ou nos próximos anos, próximos meses

Exemplo: 5 motivos escancarados que provam que você deveria estar com o ImC em x% nos próximos 3 meses

7 Motivos Brutais que provam que você está mosqueando ao não falar inglês ainda este ano

ATENÇÃO:

1 slide com o título e depois faça um slide para cada motivo. Trabalhe bem cada razão ou benefício apresentando argumentos fortes, alternando entre racionais(científicos) e emocionais.

Professores:

Fazer o público sentir como seria se a meta fosse realizada.

Objetivo do slide

Viagem subliminar, sentir a meta que o produto seu ajuda a conquistar.

Slide (Técnica ou Dica Final)

Designer:

Nome de uma prática, técnica ou dica final.

Exemplo:



ATENÇÃO:

1 slide com o título e depois faça um slide para cada motivo. Trabalhe bem cada razão ou benefício apresentando argumentos fortes, alternando entre racionais(científicos) e emocionais.

Professores:

Fazer o público sentir como seria se a meta fosse realizada.

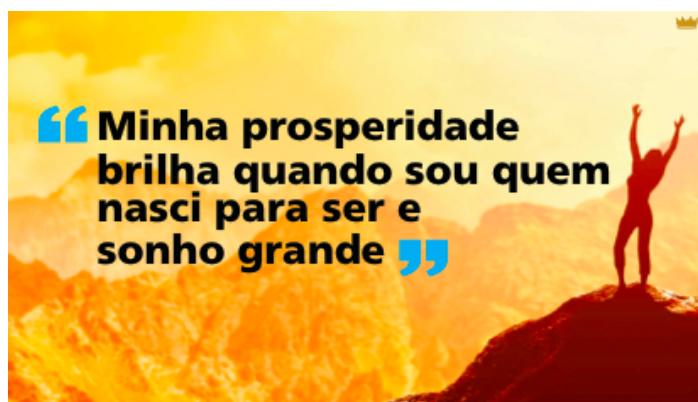
Objetivo do slide

Viagem subliminar, sentir a meta que o produto seu ajuda a conquistar.

Slide (Fim)

Designer:

Sua Causa! Exemplo:



Professores:

Mais uma vez boas vindas aos alunos

Escassez: não perca a oferta ou bônus

Avisar que muitas perguntas ficaram sem resposta e que provavelmente faremos uma aula extra porque o público estava muito comprometido. E que vamos avisar pelo whatsapp. Se já tiver a data certa, já avisa o dia e hora.

Objetivo do slide

Não terminar

Lembrar da escassez para gerar urgência de se inscrever na hora.

Acolher quem é aluno e tratá-los especialmente para quem não entrou sinta que vão perder você!