

**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 #alívioimediato 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 "Granfinale" 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"

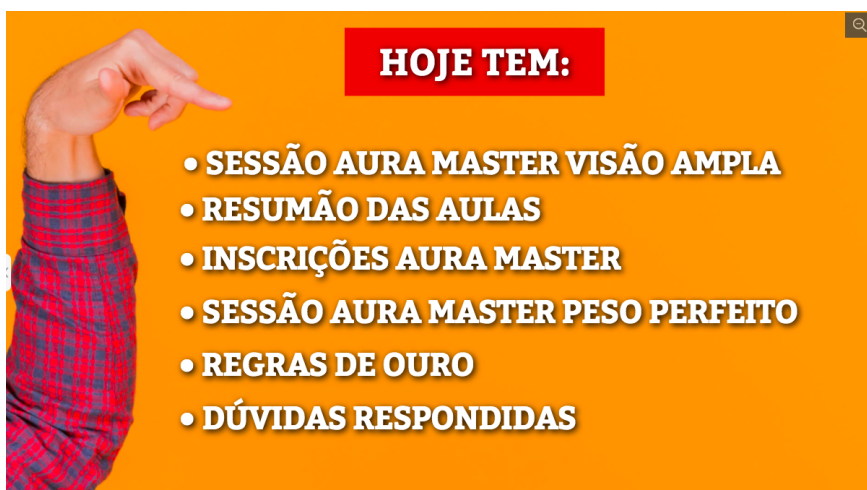
\*\*\*\*\*

## 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.

\*\*\*\*\*

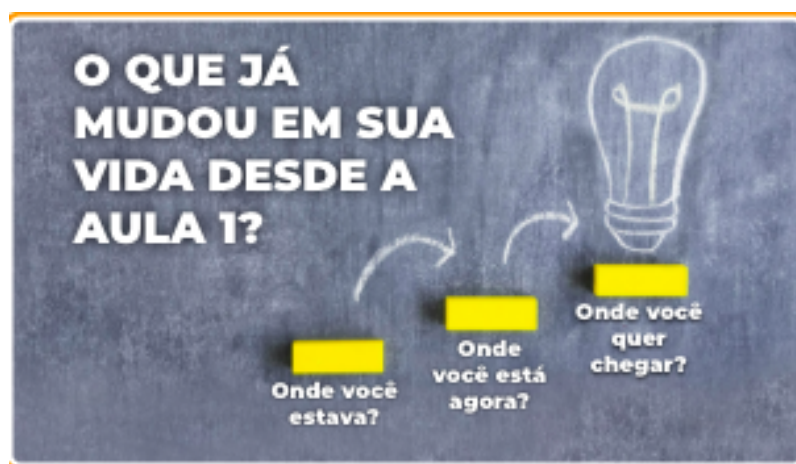
## Slide (O que mudou na sua vida?)

### 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



### 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

Imagem + Frase que resuma sua convocação. Exemplo:



## 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 resumo. 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

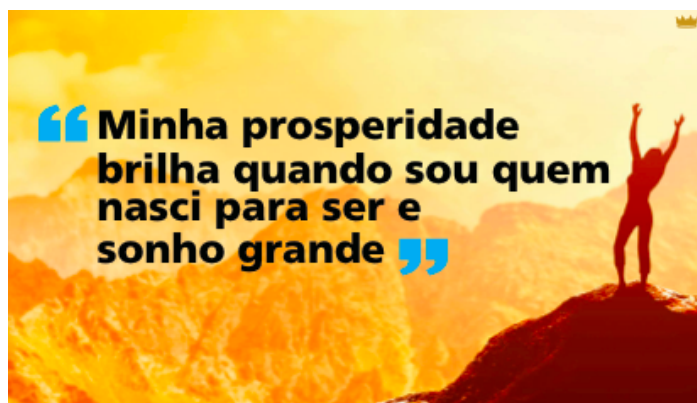
Viagem subliminar, sentir a meta que o produto seu ajuda a conquistar.

\*\*\*\*\*

## 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!