

VÍDEO DE VENDAS

* INTRODUÇÃO

* PROMESSA

* LEGITIMIDADE/PROVA

* HISTÓRIA

* CONTEÚDO

* PREÇO/BÔNUS

* GARANTIA

INCONDICIONAL

Devolução do seu dinheiro sem qualquer condição, sem qualquer motivo...

7
15
30

Quanto maior a garantia, mais as pessoas se sentem seguras de comprar

As pessoas podem agir de má fé? Sim

Mas a maioria das pessoas são de boa índole

A quantidade de vendas que você faz aumenta só em dar uma garantia maior, comparado a uma pessoa que não dá garantia.

Exemplo matemático

Não dando garantia
10 vendas.

Dando garantia 20 vendas
2 pedem reembolso
Total 28 vendas

CONDICIONAL

Se em 6 meses, você me mostrar que seguiu o passo a passo que ensino neste curso e mesmo assim não tiver resultado...

Eu faço uma live de 1h com você e te mostro ao vivo o que estou te prometendo aqui...

Ou, se em 6 meses, você me mostrar que seguiu o passo a passo e não teve o resultado que to te prometendo aqui.

Eu devolvo o seu dinheiro + 200 reais do meu bolso

DUPLA (Incondicional + Condicional)

Além de 30 dias de garantia de devolução por qualquer motivo... Eu quero te dar a minha garantia CONDICIONAL...

CALL TO ACTION

Cliques no botão Aqui abaixo e se inscreva agora

Falar das formas de pagamento

cartão - acesso imediato

boleto - de 24 a 48 horas

* ATIVIDADE 1

EXEMPLOS DE MEUS VÍDEOS PARA MODELAR

- MANUAL DO CURSO ONLINE

- YOUTUBETURBO

- EDIÇÃO NO CELULAR

- EDIÇÃO NO COMPUTADOR

LIVES PERSONALIZADAS

* ATIVIDADE 2

Ir no Mercado da Hotmart e procurar vídeos de produtos mais vendidos

VÍDEO DE VENDAS

1. *

1.1. INTRODUÇÃO

1.1.1. O QUE É UM VIDEO DE VENDAS?

1.1.1.1. É você apresentar bem o seu produto

1.1.2. OBJETIVO DO VÍDEO DE VENDAS

1.1.2.1. Simplesmente Vender

1.1.3. 3 FORMAS DE GRAVAR UM VÍDEO DE VENDAS

1.1.3.1. .

1.1.4. AS ETAPAS PARA CONSTUIR UM VÍDEO DE VENDAS

1.1.4.1. FORMA SIMPLES

1.1.4.1.1. SE APRESENTAR E FALAR O QUE A PESSOA VAI RECEBER AO ADQUIRIR O SEU CURSO

1.1.4.1.2. FALAR QUEM VOCÊ É FALAR O QUE A PESSOA VAI RECEBER FALAR O FORMATO DE ENTREGA VALOR DO CURSO GARANTIA BÔNUS

1.1.4.2. FORMA MAIS ESTRUTURADA

1.1.4.2.1. ETAPAS

1.1.5. DURANTE O VÍDEO DE VENDAS

1.1.5.1. INÍCIO / MEIO / FINAL

1.1.5.1.1. *

1.1.5.1.1.1. Usar Gatilhos Mentais

1.1.5.1.1.1.1. Autoridade

1.1.5.1.1.1.1.1. É quando confiamos em alguém. Exemplo do Médico (Confiança). Tem a ver com conhecimento também... Quanto mais autoridade, mais fácil vender. Como Criar autoridade? Criando Conteúdo (vídeos) nas redes sociais

1.1.5.1.1.1.1.2. Tem a ver com confiança.

1.1.5.1.1.1.2. Especificidade

1.1.5.1.1.1.2.1. 6 Etapas para Criar um Curso Online e 3 Etapas para Vender este Curso nas Redes Sociais

1.1.5.1.1.1.3. Prova

1.1.5.1.1.1.3.1. Você mostrar que funciona. Mostrar Seus Resultados Mostrar Resultados de Seus Alunos

1.1.5.1.1.1.4. Prova Social

1.1.5.1.1.1.4.1. Número de Seguidores Número de Depoimentos Número de comentários Exemplo do Restaurante Cheio, Restaurante Vazio

1.1.5.1.1.1.5. Escassez

1.1.5.1.1.1.5.1. Vagas Limitadas. Poucas vagas com este valor promocional. O valor vai reajustar assim que preencher a turma

1.1.5.1.1.1.6. Urgência

1.1.5.1.1.1.6.1. Último dia, Últimas horas para aproveitar o desconto

1.1.5.1.1.1.7. Reciprocidade

1.1.5.1.1.1.7.1. Quanto mais valor você der no seu conteúdo, mais as pessoas serão gratas e com isso vão retribuir a você seja comprando seu curso, seja compartilhando, indicando etc

1.1.5.1.1.1.8. Afeição

1.1.5.1.1.1.8.1. As pessoas gostam mais de pessoas parecidas com elas. A gente prefere fazer negócios com conhecidos que desconhecidos. Quando você contar sua HISTÓRIA, tende acontecer esta conexão. As pessoas vão ver que você passou pelo mesmo problema dela, e com isso, cria este laço de afeição.

1.1.5.1.2. *

1.1.5.1.2.1. Matar Objeções

1.1.5.1.2.1.1. Conhecer as principais dúvidas ou crenças limitantes de sua audiência e ir matando estas dúvidas.

1.1.5.1.2.1.1.1. Exemplo 1 Muita gente acha que para fazer vídeos incríveis precisa ter equipamentos de última geração, câmeras importadas etc. Mas isso não é verdade, ta vendo este vídeo que você está vendo aqui, ele foi gravado com o meu celular. Exemplo 2 Quando eu comecei a gravar vídeos eu achava não que levava jeito para isso. E por muitas vezes eu cheguei a desistir... Mas eu descobri que era possível gravar vídeos simplesmente lendo, conforme os apresentadores de tv que falalm de diversos assuntos, eles utilizam esta forma para gravar... E se você acha também que não leva jeito para gravar vídeos, que é uma pessoa tímida, insegura, eu vou te motrar neste treinamento que você também será capaz de gravar vídeos como eu gravo, você só precisa na verdade saber ler, pois é desta forma que você vai aprender.

1.1.5.1.2.1.2. EXERCÍCIO

1.1.5.1.2.1.2.1. Faz uma lista com as principais dúvidas, ou crenças que impedem a pessoa de comprar o seu produto e depois é só ir encaixando durante o vídeo.

2. *

2.1. PROMESSA

2.1.1. CHAMAR A ATENÇÃO

2.1.1.1. - Os segundo iniciais são muito importantes - Fazer algo diferente - Quebrar um padrão - Novidade - Fazer uma promessa forte que vá direto na dor ou no desejo da pessoa

2.1.2. VEÍCULO

2.1.2.1. É o meio que te leva para o final da sua jornada

2.1.3. O NORMAL A FAZER É

2.1.3.1. VEÍCULO

2.1.3.1.1. Curso de Investimentos

2.1.3.1.1.1. O QUE AS PESSOAS QUEREM/DESEJO?

2.1.3.1.1.1.1. Ganhar Dinheiro

2.1.3.1.1.1.1.1. Neste vídeo vou te mostrar como você pode receber de 30 a 100 reais todos os dias através do método de investimento DS365 e assim poder alcançar a liberdade financeira que menos de 1% da população sabe como é. Se você prestar atenção nos próximos 7 minutos deste vídeo, sua vida pode ser transformada a partir de hoje. Mesmo que você não tenha conhecimento em investimentos, que não sabe as taxas de juros, quanto rende, quanto tempo precisa investir. Nada disso.

2.1.3.1.1.2. O QUE ELAS TEM MEDO/DOR?

2.1.3.1.1.2.1. Não ter aposentadoria

2.1.3.1.1.2.1.1. Neste vídeo vou te mostrar uma forma de você não depender do governo quando for se aposentar. Você que não quer ficar na mão do governo dizendo quanto você vai ter que ganhar na aposentadoria, acompanha este vídeo até o final. O que vou te explicar neste vídeo é a melhor forma de você garantir a sua aposentadoria de forma segura e planejada...

2.1.3.2. VEÍCULO

2.1.3.2.1. Curso de Edição de Vídeos

2.1.3.2.1.1. O QUE AS PESSOAS QUEREM/DESEJO?

2.1.3.2.1.1.1. Ter mais Clientes

2.1.3.2.1.1.1.1. Neste vídeo vou te explicar como você pode ter clientes todos os dias para o seu negócio, transformando um vídeo simples em um vídeo profissional utilizando o método de edição através do seu celular. Se você aplicar este método de edição nos seus vídeos já nos primeiros dias, você vai começar a perceber esta diferença que só os grandes nomes do mercado digital sabem e que agora vou compartilhar com você nos próximos 5 minutos de vídeo...

2.1.3.2.1.2. O QUE ELAS TEM MEDO/DOR?

2.1.3.2.1.2.1. Ficar para trás comparado a concorrência

2.1.3.2.1.2.1.1. Sabia que se você não fizer vídeos nas redes sociais, você corre um sério risco de quebrar o seu negócio. Pode reparar que os seus concorrentes que estão tendo melhores resultados, todos eles utilizam dos vídeos para vender mais. Então se você não quer ficar para trás e quer ter resultados diferentes dos que você está tendo hoje, assista os próximos 7 minutos deste vídeo que vou te mostrar uma forma simples de fazer vídeos incríveis utilizando apenas o seu celular...

3. *

3.1. LEGITIMIDADE/PROVA

3.1.1. Um dado estatístico, uma referência na mídia

3.1.1.1. Exemplo do Manual do Curso Online

3.1.2. Seus Resultados

3.1.2.1. ISSO PARECE BOM DEMAIS PARA SER VERDADE,
MAS SE EU NÃO TIVESSE FEITO ISSO NO MEU
NEGÓCIO.....

3.1.3. Resultados de Alunos

3.1.3.1. SE UM DE MEUS ALUNOS NÃO TIVESSEM
CONSEGUIDO, EU TAMBÉM NÃO ACREDITARIA, VEJA O QUE
ELE FALOU SOBRE ISSO.....

4. *

4.1. HISTÓRIA

4.1.1. *

4.1.1.1. Na promessa - Prender a Atenção Legitimidade
Prova - Acreditar que a promessa é verdadeira Na História
agora fica mais fácil para falar de você....

4.1.2. *

4.1.2.1. ABRIR UM LOOP

4.1.2.1.1. Para entrar na história fazer um loop. Ex. Mas
antes de (Reforçar a promessa ou falar algo parecido),
deixa eu te falar como eu cheguei a este método... Isso é
uma abertura para a pessoa querer saber mais da
promessa e aí você entra na história... Gerar curiosidade.
Ex. Preciso te contar uma coisa, mas converso com você
em outra hora.... A pessoa vai querer saber na hora e vai
ficar maluca de ansiedade rsrsrs

4.1.3. *

4.1.3.1. Objetivo da História

4.1.3.1.1. Criar Empatia

4.1.3.1.1.1. Fazer com que a pessoa tenha o mesmo sentimento, ou que esteja passando com o que você ta dizendo Exemplo. Nossa, ele ta falando o que eu sinto. Eu sinto a mesma coisa, ou ja passei a mesma coisa que ele passou.

4.1.4. *

4.1.4.1. Personagens

4.1.4.1.1. Você se Transformou ou Você transformou outra pessoa

4.1.5. *

4.1.5.1. Se apresente e fale como você conseguiu chegar até aquele resultado que você vai oferecer. Fale das dificuldades de quem ta começando para se conectar com a pessoa que ta assistindo.

4.1.6. *

4.1.6.1. Estrutura

4.1.6.1.1. APRESENTAÇÃO Meu nome é Daniel Smiderli e hoje eu posso falar que consegui xxxxxx mas nem sempre foi assim....

4.1.6.1.2. O problema

4.1.6.1.3. Contar como você se sentia

4.1.6.1.4. Você pensou em desistir e abandonar esta missão

4.1.6.1.5. Se você se deu mal, conte como foi

4.1.6.1.6. Continuou mesmo com dificuldade

4.1.6.1.7. E aí você conseguiu, mostrar que passou por tudo e que vale a pena, que é vitória, hoje é outra realidade etc

4.1.7. *

4.1.7.1. Minhas Histórias

4.1.7.1.1. Curso Manual do Curso Online

4.1.7.1.1.1. Meu nome é Daniel Smiderli... Sou Empreendedor Queria ter outros negócios Abri 1 negócio físico, faliu Abri outro negócio físico e faliu Pensei em desistir, afinal eu já tinha um negócio, não precisava de mais Surgiu nova oportunidade, criei meu curso online, hoje ganho mais com cursos online comparado a minha empresa Resolvi ensinar

4.1.7.1.1.1.1. Pode Usar Gatilhos Mentais

4.1.7.1.1.1.2. Pode Quebrar objeções

4.1.7.1.2. YoutubeTurbo

4.1.7.1.2.1. Meus videos ficavam esquecidos, sem visualizações Eu fazia de tudo e nada, eu me sentia fazendo um trabalho em vão. Pensei em não ter mais um canal no youtube, desistir O video que passei um dia inteiro editando, coloquei uma música famosa, sem conhecer isso que não podia, e o vídeo foi bloqueado. Por eu saber da importancia do youtube para um negócio eu continuei mesmo assim. Descobri uma forma de fazer isso, analisei o que os grandes nomes do mercado digital faziam, modelei e descobri um método. Hoje tenho vários videos com milhares de visualizações E aí vou compartilhar o que eu descobri com você agora... Aí entra o conteúdo...

4.1.7.1.3. Lives Personalizadas

4.1.7.1.4. Curso Edição no Celular

5. *

5.1. CONTEÚDO

5.1.1. CLAREZA CLAREZA CLAREZA

5.1.1.1. É o seu momento de explicar tudo do seu produto. Quanto melhor sua explicação, maiores chances de vendas. As pessoas compram o que elas entendem.

5.1.2. MOTIVO PARA APRESENTAR O SEU CURSO

5.1.2.1. Ter um motivo para entrar na apresentação do seu produto. 1 - E por ter passado por tudo que já passei, eu resolvi criar este curso... 2 - E se você quer ter os mesmos resultados que eu tive-----> 3 - E se você quiser dar um passo a mais neste negócio ----->

5.1.2.1.1. Quero te apresentar o (nome do seu Curso)

5.1.3. COMO VOCÊ VAI ENTREGAR

5.1.3.1. O (nome do Curso) é

5.1.3.1.1. Vídeu Aulas Gravadas? E-book? Aulas Ao vivo Consultoria Etc

5.1.4. RESUMO

5.1.4.1. O (nome do curso) é "um (treinamento/curso online/mentoria/ebook) completo de como você (Falar da Transformação do seu curso)

5.1.4.1.1. Após o Resumo, você vai apresentar cada etapa, ou cada módulo, ou uma sequencia de aprendizado etc

5.1.4.1.2. E para que você possa entender o que você vai receber ao entrar neste curso, deixa eu te mostrar com detalhes o que é o (nome do curso).

5.1.5. ETAPAS/MÓDULOS

5.1.5.1. Apresentar as (Etapas, Módulos) do Seu Curso

5.1.5.1.1. Etapa 1 O benefício que a pessoa vai ter nesta etapa do seu curso. Ou a Dor que ela será capaz de resolver

5.1.5.1.1.1. Aqui você vai aprender a xxxx E no final deste módulo você será capaz de xxxxxxxx

5.1.5.1.2. Etapa 2

5.1.5.1.2.1. modelo acima

5.1.5.1.3. Etapa 3

5.1.5.1.3.1. modelo acima

5.1.5.1.4. Etapa 4

5.1.5.1.4.1. modelo acima

5.1.5.1.5. Se tiver 20 módulos, você não vai falar os 20 módulos ok? Pega os pontos mais importantes.

5.1.6. COMO VAI SER O CURSO?

5.1.6.1. COMO SERÁ A ENTREGA? Vídeu Aulas Gravadas? E-book? Aulas Ao vivo Consultoria Etc

5.1.6.1.1. Se For em Vídeu Aulas

5.1.6.1.1.1. Benefícios

5.1.6.1.1.1.1. Você vai poder fazer o seu curso de onde estiver, quando quiser e da maneira que quiser, no seu computador, no celular, tablet etc. Basta ter acesso a internet que é possível assistir as aulas

5.1.6.1.1.2. Resolver uma Dor

5.1.6.1.1.2.1. O bom disso é que você não fica preso a horários, não precisa se locomover para um endereço físico, a falta de tempo não vai ser o problema

5.1.7. QUANDO COMEÇA ?

5.1.7.1. Assim que a compra é aprovada, você já recebe o acesso no seu e-mail... Ou as aulas vão ser liberadas por semana, quinzena, mês etc

5.1.8. TEMPO DE ACESSO

5.1.8.1. Este curso vai ficar disponível por xxx anos, ou vitalício etc..

6. *

6.1. PREÇO/BÔNUS

6.1.1. DEPOIS DO CONTEÚDO, VOCÊ ESCOLHE A SEQUÊNCIA

6.1.1.1. 1 - PREÇO / BÔNUS / CTA

6.1.1.1.1. Script - E para você ter acesso ao (nome do curso) hoje é de 12 x (valor parcelado), ou a vista xxxx. E para que você possa ter mais resultados ainda neste treinamento, eu preparei xxx bonus pra você... E aí começar a Explicar o bônus E para fazer a sua inscrição, clique no botão abaixo...

6.1.1.2. 2 - BÔNUS / PREÇO / CTA

6.1.1.2.1. E antes de te falar quanto você vai precisar investir neste treinamento, deixa eu te mostrar o que você vai receber de presente/bônus ao entrar hoje nesta turma... Explicar o bônus CTA - Para se inscrever, clique no botão abaixo xxxxx

7. *

7.1. GARANTIA

7.1.1. INCONDICIONAL

7.1.1.1. Devolução do seu dinheiro sem qualquer condição, sem qualquer motivo...

7.1.1.2. 7 15 30

7.1.1.2.1. Quanto maior a garantia, mais as pessoas se sentem seguras de comprar

7.1.1.2.1.1. As pessoas podem agir de má fé? Sim Mas a maioria das pessoas são de boa índole

7.1.1.2.1.1.1. A quantidade de vendas que você faz aumenta só em dar uma garantia maior, comparado a uma pessoa que não dá garantia. Exemplo matemático Não dando garantia 10 vendas. Dando garantia 20 vendas 2 pedem reembolso Total 28 vendas

7.1.2. CONDICIONAL

7.1.2.1. Se em 6 meses, você me mostrar que seguiu o passo a passo que ensino neste curso e mesmo assim não tiver resultado... Eu faço uma live de 1h com você e te mostro ao vivo o que estou te prometendo aqui... Ou, se em 6 meses, você me mostrar que seguiu o passo a passo e não teve o resultado que to te prometendo aqui. Eu devolvo o seu dinheiro + 200 reais do meu bolso

7.1.3. DUPLA (Incondicional + Condicional)

7.1.3.1. Além de 30 dias de garantia de devolução por qualquer motivo... Eu quero te dar a minha garantia CONDICIONAL...

7.2. CALL TO ACTION

7.2.1. Cliqua no botão Aqui abaixo e se inscreva agora

7.2.1.1. Falar das formas de pagamento

7.2.1.1.1. cartão - acesso imediato

7.2.1.1.2. boleto - de 24 a 48 horas

8. *

8.1. ATIVIDADE 1

8.1.1. EXEMPLOS DE MEUS VÍDEOS PARA MODELAR

8.1.1.1. - MANUAL DO CURSO ONLINE

8.1.1.2. - YOUTUBETURBO

8.1.1.3. - EDIÇÃO NO CELULAR

8.1.1.4. - EDIÇÃO NO COMPUTADOR

8.1.1.5. LIVES PERSONALIZADAS

9. *

9.1. ATIVIDADE 2

9.1.1. Ir no Mercado da Hotmart e procurar vídeos de produtos mais vendidos