




**FUNIL 30+**

# Como fazer a ODI - Oferta impossível de ser ignorada

- 
- ✓ Não pense como robô. Entenda profundamente cada passo.

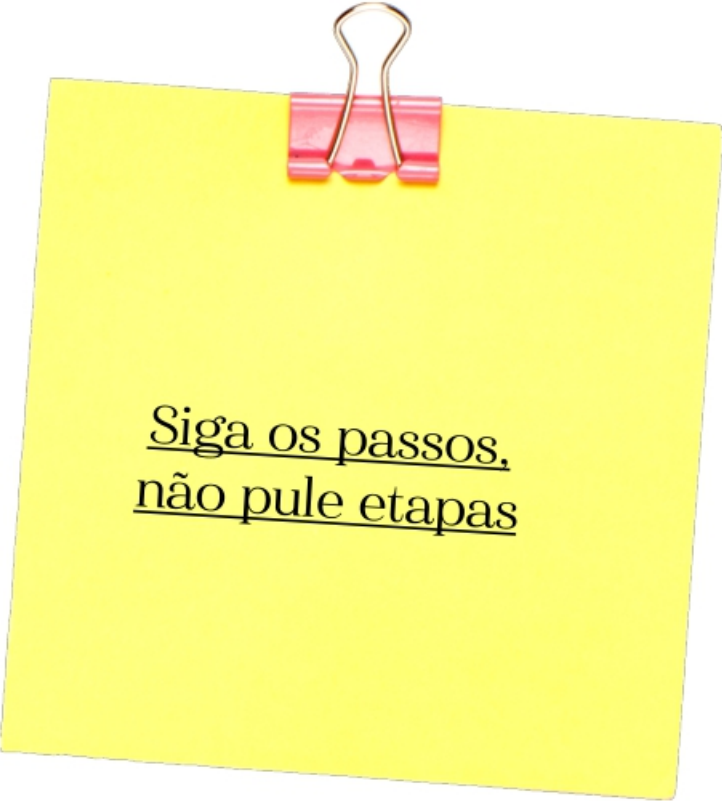
- 
- ✓ Se você não fez a aula anterior de rastreio de necessidades e não cumpriu as etapas, não faça essa aula.

- 
- ✓ Quais são as necessidades?
  - ✓ O que ele precisa?
  - ✓ Não venda isso!


# Onde você fará sua oferta?

1. Você terá uma oferta vendendo todos os dias via webinar + sequência de e-mails
2. Essa oferta será feita por uma aula online automática
3. Vamos construí-la?

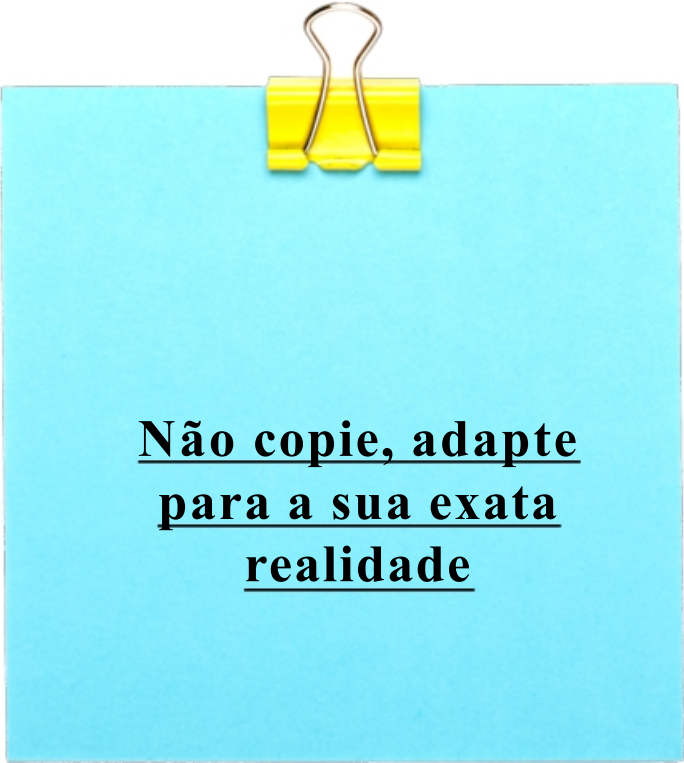
# Como fazer sua aula de venda?



Siga os passos,  
não pule etapas



Treine antes de  
gravar



Não copie, adapte  
para a sua exata  
realidade

# Onde você fará sua oferta e como começar?

- Usaremos serviços de aulas automáticas no futuro.
- Comece fazendo um **TÍTULO com um** resultado desejado direto ao ponto em forma de método (número de passos, estratégias, formas).
- Não colocar muitos passos.
- O adjetivo dá poder.

# 1. Títulos magnéticos

**COMO CONQUISTAR (X)  
EM (Y) DIAS**

**... DE FORMA (XXX)**

**AS X  
FORMAS/MANEIRAS/PASSOS/  
ESTRATÉGIAS/TÁTICAS PARA  
CONQUISTAR Y**

**Seja concreto, use uma  
linguagem simples e use um  
tema congruente com o que  
você vai vender!**

## Exemplos de títulos:

**COMO CONQUISTAR (X)  
EM (Y) DIAS**


**... DE FORMA (XXX)**


**AS X  
FORMAS/MANEIRAS/PASSOS/  
ESTRATÉGIAS/TÁTICAS PARA  
CONQUISTAR Y**


**Seja concreto, use uma  
linguagem simples e use um  
tema congruente com o que  
você vai vender!**



## 2. Dê avisos da aula

- 
- ✓ Quem aqui está comprometido 10 com o objetivo digite "euuuuu" nos comentários!

- 
- ✓ Fique até o final para ganhar...

- 
- ✓ Desligue outras janelas e fica 100% aqui comigo.



### 3. Promessa/Desejo

Você deseja (X) ?

Já pensou em conquistar (W)?

Já imaginou (Y)?

Ou mesmo quer muito (Z)?

## 4. Benefício profundo...

E com isso sentir...

Acordar todos os dias...

Ter ...

Sentindo...

## 4. Benefício profundo...

Deixando de...

Sentindo...

Sem se preocupar...

E com isso conquistando...

## 5. Lupa de objeções

**Mesmo que você não  
tenha...**

Que ache que isso só funciona  
para quem...

Ou que ache que não é possível  
conquistar...

Ou que não vai dar certo  
porque...

## 5. Sua história...

1. Eu já pensei assim...  
Sonhava em ter (x), (y), (z).

2. No ano (x) de eu queria muito,  
mas quando comecei a fazer (...) comecei a ter dificuldade com (...)

3. Eu também pensava que  
(citar as objeções)...

4. E cada vez que eu ia fazer (x)  
sentia (sentimento 1), (sentimento 2), (sentimento 3), (sentimento 4) e (sentimento 5).

5. E isso me deixava num estado  
de (x), (y), (z)... Até que (ponto da virada).

6. E depois de praticar tive o  
resultado X, Y e Z e por isso decidi  
Ser/Fazer (x).

## 5. Sua história...


**7.** Até que me tornei (x), conquistei (y) e hoje ajudo pessoas (x) a conquistar (y).


**9.** Por causa disso que hoje me motivo a dar essa aula e vou compartilhar com você (título da aula).


**8.** Assim como ajudei a fulana a conquistar x e a ciclana a conquistar y.

**10.** Vamos lá?

## 6. Conteúdo da sua aula

- 
- ✓ Não dê uma aula técnica. A aula tem que ser simples e ao mesmo tempo quebrar o padrão e gerar UAU.

- 
- ✓ O conteúdo não pode servir para complicar a vida da pessoa e sim para facilitar.

- 
- ✓ Para cada afirmação, dê uma prova e um benefício!



## 7. Final do conteúdo e transição para a oferta

1. Muito bem esses foram o (Título da aula)! Curtiu? Coloca SIM nos comentários!

2. Que demais pessoal, fico muito feliz que vocês tenha gostado!

3. Agora imagina que esse é só ou começo/ou só a ponta do iceberg e que tenho muito mais para mostrar para você!

4. Você me dá a permissão para falar de um programa com investimento com um passo a passo mais aprofundado? Digita SIM nos comentários para saber mais!

## 8. O porquê/promessa do seu produto

1. Obrigada pessoal! Foi pensando em x, y e z que eu criei o Programa (...)

2. Para fazer com que você conquiste (Promessa específica)

3. E com a missão de (dizer sua missão)

Com ele você vai conquistar:

- Resultado 1
- Resultado 2
- Resultado 3

## 9. Detalhamento da oferta

1. Para quem é para quem não é.

2. O que é e como é entregue

3. Módulos/Cronograma  
(apresente os módulos falando sempre de qual dificuldade ele resolve).

4. Apresente o valor:

- Quanto poderia custar?
- Quanto realmente custa?

## 9. Detalhamento da oferta

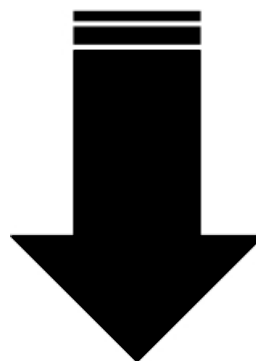
**5. Garantia**

**6. Bônus (explique qual problema o bônus resolve)**

**7. Bônus para quem se inscrever até meia noite**

**7. Chamada para ação direta  
(CLIQUE AGORA NO BOTÃO ABAIXO  
DO VÍDEO E SE INSCREVA)**

Inscreva-se agora  
clikando no botão verde  
abaixo desse vídeo:



## 10. Final

**Depois que fizer a chamada para ação tire dúvidas**

Finalize agradecendo e dizendo o que espera "você na aula, lá no módulo 1"

Mencione quem se inscrever, veja as objeções e as resolva

Mantenha a energia até o final.

## **Tarefas da aula:**

- 1. Monte sua aula em slides**
- 2. Faça slides limpos, claros, sem muito texto, apenas com a ideia central.**
- 3. Preencha o checklist da aula de vendas para garantir que você não deixei de cumprir nenhuma etapa bem feita.**
- 4. Treine sua aula em voz alta pelo menos 5 vezes do início ao fim.**