

FUNIL 30+

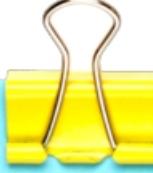
Como fazer a OIDI - Oferta impossível de ser ignorada



- ✓ 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 webinário + 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 100% 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...

Sem se preocupar...

Sentindo...

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).

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

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

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

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

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

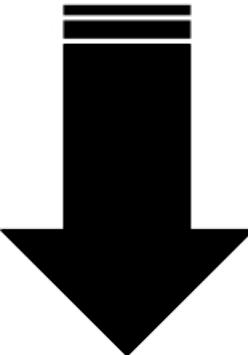
5. Garantia

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
clicando no botão verde
abaixo desse vídeo:



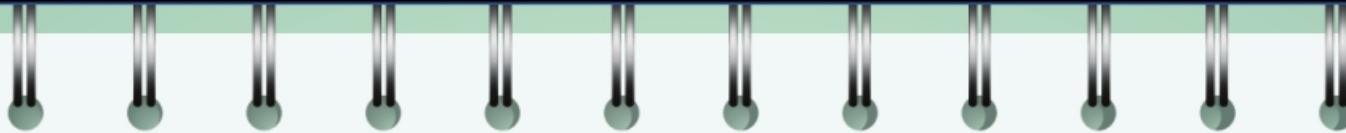
10. Final

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

Mencione quem se inscrever,
veja as objeções e as resolva

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

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.**