

MENTORIA DE
IMPLEMENTAÇÃO
LANÇAMENTO
POSSUÍDO

SCRIPT SLIDE A SLIDE PARA 4 OU 5 AULAS DE LANÇAMENTO POSSUÍDO.



**COPY COMPLETO PARA
LANÇAMENTO POSSUÍDO DE
4 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 "largo 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 1

Slide 0 (Logo da Imersão)

Orientação para o slide:

(slide que aparece enquanto não começa)
A Imersão já vai começar...



Observação dos Professores:

Sem observações pois os professores não entraram ainda

Slide (Logo da Imersão)



JOSÉ VINAGRE E BRUNO GIMENES | LANÇAMENTO POSSUÍDO©

Esse documento é parte integrante do conteúdo entregue na Mentoria de Implementação do Lançamento Possuído©. Proibida a divulgação. Versão Março 2021. Para ter a acesso a versão atualizada, acesse www.lancamentopossuido.com.br

Designer:

Nome da Imersão



Professores:

Apenas boas vindas feliz, recebemos as pessoas com ânimo e interação e fazer a promessa em detalhes já matando objeções:

Objetivo do slide

Quebra gelo inicial animado e rápido

MÚLTIPLOS Slides | (Slide da super Promessa - O QUE VOCÊ GANHA EM PARTICIPAR)

Designer:



JOSÉ VINAGRE E BRUNO GIMENES | LANÇAMENTO POSSUÍDO©

Esse documento é parte integrante do conteúdo entregue na Mentoria de Implementação do Lançamento Possuído©. Proibida a divulgação. Versão Março 2021. Para ter a acesso a versão atualizada, acesse www.lancamentopossuido.com.br

Aqui colocar a lista de promessas para poder ser feita em forma de tópicos. Se você já decorou as promessas do seu produto, pode ficar apenas no slide anterior e anular este.

Gerar vários slides se preciso.

- Destruar sua prosperidade, gerar riqueza e acelerar a sua expansão financeira
- Ter resolução instantânea de problemas e conflitos
- Aumentar instantaneamente sua energia física e disposição
- Etc

Professores:

Falar com ênfase em animação cada promessa dos slides.

Exemplo de um TEXTO completo pra ler na aula 1

(nas outras aulas somos mais objetivos)

Eu sou o Bruno Gimenes e aqui está a Patrícia Cândido

Seja muito bem-vindo a esse workshop que é uma imersão completa com 4 aulas, nós vamos apresentar uma técnica revolucionária de resultados instantâneos, que é fruto dos nossos mais de 18 anos atuando como terapeutas e especialistas em terapias naturais...

Imagina você ser capaz de eliminar de vez, de forma quase imediata, qualquer medo que te impeça de fazer uma tarefa.... colocar em prática um projeto ou ultrapassar um limite pessoal... Já pensou?

Promessa, promessa, promessa, promessa (Forte)

Objetivo do slide



Deixar a audiência com a expectativa nas alturas

.....

Slide (Gratidão)

Designer:

Slide com a palavra gratidão grande. Pode usar a imagem que quiser para ficar lindo



Professores:

Falar da Gratidão aos alunos que pagam pelos cursos, pois sem eles não seria possível fazer essa imersão Gratuita

Objetivo do slide

Suavemente dizer que sem os cursos que eles compram, sem os alunos dos cursos com o nome que vai vender no final, nada disso seria possível.

.....

Slide (Slide de Tangibilização)



Designer:

São aqueles slides com possibilidades de acontecimentos, de benefícios que o aluno pode ter. Ele parece um tabuleiro cheio de pequenos quadrados porque tem que caber tudo em um único slide

Muitas coisas acontecerão		
✓ Tirar um peso das suas costas	✓ Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	✓ Verdades virão à tona
✓ Incrível Redução do Estresse	✓ Ganhos de causas, convites e oportunidades	✓ Aumento de Energia
✓ Limpeza profunda de ressentimentos	✓ "A Cruz do terapeuta"	✓ Destrave geral
✓ Dinheiro e presentes inesperados	✓ Ligações e mensagens impactantes	✓ Ideias e Criatividade

Professores:

Tangibilizar, preparar a pessoa para resultados que ela pode ter. Neste caso citar elementos que tangibilize os benefícios da imersão, Coisas que sejam

possíveis mudar em 2 a 3 dias. Exemplo + energia + criatividade, perder 1 kilo, fazer uma venda, etc

Objetivo do slide

Deixar o público com o radar ligado do que pode acontecer

.....

Slide (Convite para compartilhar)



Designer:

No slide tem que ir somente isso:

Compartilhe seus resultados:

#suafrasedecausa



Professores:

Falar sobre a importância de falar dos resultados que a pessoa vai ter e que ela precisa postar nas redes sociais e no chat das próximas aulas.

Objetivo do slide

Estimular ao coletor automático de provas e uma cultura de compartilhar resultados

.....

Slide (Slide Grátis?)



Designer:

Um slide com isso: **Por quê essa Imersão é Grátis?**



Professores:

Explicar que a imersão é grátis mas é um curso, e motivo e causa sua por ser de graça para quem assiste ao vivo. Preparar a audiência para dar valor.

Objetivo do slide

Nesses slides, você pode dizer que tem cursos, que vai abrir no último dia ou não. Isso depende de cada um. Mas o objetivo é situar a audiência que, se não fosse os clientes pagantes, não seria possível a imersão grátis.

.....

Slide (Escada da Jornada do Avatar)

Designer:



Um slide com a jornada do avatar, como ele caminha de onde ele está até onde ele pode ir.



Professores:

Slide para fazer o seeding para venda. Explicar os degraus e despertar o desejo do próximo passo. Fazer isso com elegância e suavidade.

Objetivo do slide

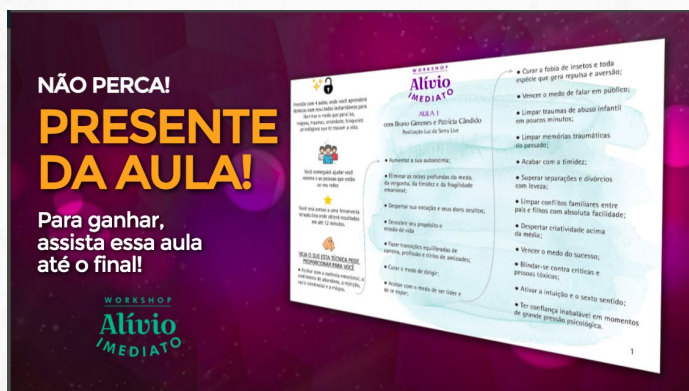
Aqui seu trabalho é despertar o desejo do próximo passo é vender a ideia de que a pessoa está realmente ganhando um curso no meio da sua escada. Fale suavemente do produto do próximo nível.

Slide (Cadastre para pegar o Presente)

Designer:

Slide que mostra o que é o presente e como pegar (citar onde ir e links etc)





Professores:

Falar do valor que tem os presentes, que só vai por email ou telegrama. Explicar o quanto os presentes são bons e dizer dia e hora que o presente será enviado e o nome do email.

Objetivo do slide

Manter a retenção até o final da aula para entrega do presente. Libere link só no fim

Slide (Ponte)

Designer:

Slide que mostra **onde você está** e **onde você quer estar** e, no meio disso, esteja a Imersão. A ideia é que a imersão é a ponte entre onde você está hoje e onde você quer estar no futuro ideal.





Professores:

Slide que tangibiliza onde a pessoa está no estado atual e prepara para o próximo

Objetivo do slide

Situar ela do caminho necessário

Múltiplos Slides (ATRAÇÕES)

Designer:

Esse é um slide lindo, porque deve chamar muita a atenção. A ideia dele é despertar o desejo sobre o que vai ter a seguir, seja nessa aula ou em todas as aulas. **O slide deve ter os tópicos das atrações**

Exemplo 1 com dois slides:



VEJA TUDO QUE ESTA TÉCNICA PODE FAZER POR VOCÊ

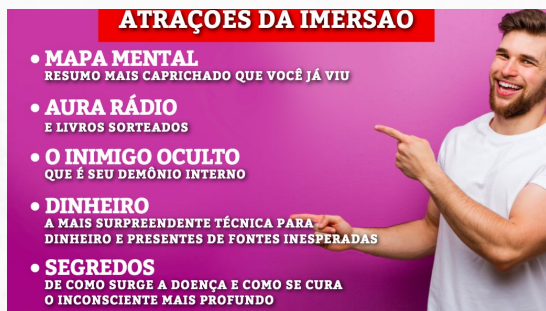
- ✓ Destruar sua prosperidade, gerar riqueza e acelerar a sua expansão financeira
- ✓ Fazer dinheiro extra surgir de fontes inesperadas
- ✓ Ter resolução instantânea de problemas e conflitos
- ✓ Aumentar instantaneamente sua energia física e disposição
- ✓ Aumentar instantaneamente sua motivação e vontade de viver
- ✓ Elevar imediatamente sua vibração
- ✓ Curar e equilibrar relacionamentos conturbados
- ✓ Aproximar as pessoas certas e distanciar as erradas

Exemplo simplificado (clássico do possuído):

O QUE TEREMOS HOJE

- 🌿 Uma verdade inconveniente
- 🌿 Segredos da Fitoenergética
- 🌿 Bioplasmia (Técnica)
- 🌿 O Ciclo da Doença
- 🌿 Estudo de caso





Professores:

Citar que é uma construção e que na aula 4 vamos fazer algo mágico, poderoso e imperdível.

Objetivo do slide

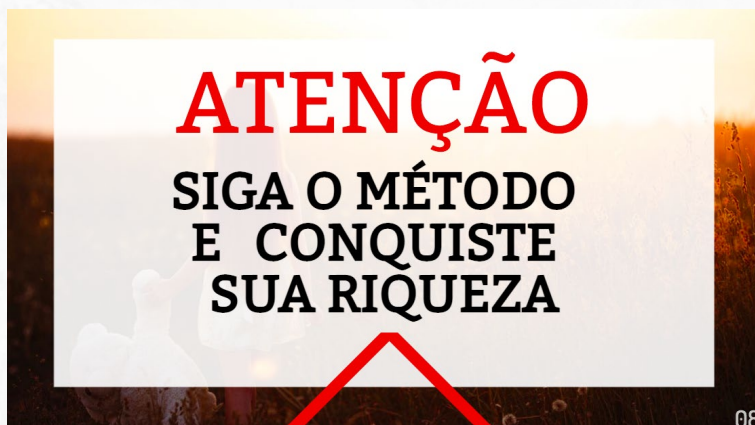
Nesse slide deixar a pessoa babando de vontade de assistir a imersão toda e principalmente pra assistir a aula 4. Tem que ter promessas muito fortes para a aula 4!

Slide (Método)

Designer:

Slide que diz pra confiar no método, exemplo:





Professores:

Slide que fala pra confiar no método, baixar a ansiedade, o curso é em 4 dias... existe uma lógica. Falar por cima que você tem uma técnica única ou se não for única, que é muito poderosa ou diferenciada. Não entrar nos detalhes ainda.

Objetivo do slide

Baixar a ansiedade de usuários do Youtube acostumados com técnica direta. Falar por cima que você tem uma técnica única ou se não for única, que é muito poderosa ou diferenciada. Se quiser pode enfatizar que é um método com o exclusivo sistema xyz, que só você tem, etc.

.....

Slide (Comprometimento)

Designer:

Somente a pergunta: ***Qual é o Seu Nível de Comprometimento?***

Exemplo:



**Qual é o seu
nível de
comprometimento**



Professores:

- Pegar comprometimento
- Falar do nosso comprometimento
- Criar # específica do lançamento que gere formação de tribo e potencialização da causa.
- Se não quiser usar # específica, ao menos peça para os presentes escreverem no chat "Eu me comprometo" e também a nota de 0 a 10.

Objetivo do slide

Pegar o comprometimento da turma

Slide (Coaching Time)

Designer:

Tópicos com dores do avatar, para que ele tangibilize os problemas que tem. Na frente de cada problema tem que ter o número



Exemplo:

- (1) Sofro de transtornos emocionais
- (2) Me importo demais com o que os outros pensam
- (3) Etc

Exemplo em um slide:

Coaching Time **Problemas do mundo atual**
Em qual você se encaixa?

- 1) Problemas de prosperidade;
- 2) Conflitos de relacionamento (conjuge e família);
- 3) Vazio existencial ou solidão;
- 4) Sozinho, falta de apoio, sem vibe própria;
- 5) Insatisfação na vida, trabalho e carreira;
- 6) Dores e doenças crônicas do corpo;
- 7) Não sabe o que fazer para mudar de vida;
- 8) Falta de ânimo, procrastinação, preguiça;
- 9) A vida pode ser muito mais;

Exemplo em múltiplos slides:

COACHING TIME	COACHING TIME
4 ▶ Eu sei que vim no mundo para fazer muito mais do que tenho feito! Me sinto subutilizado.	1 ▶ Me obrigo a trabalhar com algo que não gosto para manter a vida financeira estável.
5 ▶ Já fiz cursos, li livros e tenho bom conhecimento mas não tenho o apoio de ninguém e fico bloqueado.	2 ▶ Minha carreira está travada, as promoções não surgem e as oportunidades não aparecem.
6 ▶ Tive que dar atenção aos filhos/parceiro e acabei esquecendo de mim. Preciso retomar o tempo perdido.	3 ▶ Me sinto soterrado e acabo desanimando para buscar os meus sonhos (cedi à pressão do mundo).
7 ▶ Sinto que já perdi muito tempo na vida. Acho que não tenho mais condições de fazer nada extraordinário.	
8 ▶ Sou empresário no teto da complexidade pois nem com todo esforço e dedicação os negócios decolam.	
9 ▶ Eu venho lutando, lutando, porém mesmo depois de tanto esforço as coisas não deslancham (frustração).	



Professores:

Essa é a parte em que você coloca as dores do avatar em lista e para cada dor um número. A pessoa deve fazer uma análise e dizer quais números ela tem ou sofre. Faça com pelo menos 8 e no máximo 15.

Objetivo do slide

Criar uma maior consciência das dores e problemas do avatar. Você mostra os itens e depois o pessoal comenta no chat quais itens combinam com ela.

.....

Slide (Desafio em família - Opcional)

Designer:

Nosso exemplo #auramasteremfamilia

Seu exemplo: #seupossuidoememfamilia

Ainda não encontramos o slide ideal para isso, mas aqui está o que usamos na última maratona:



Professores:

Falar do concurso de fotos e as regras. Uma campanha para estimular familiares a assistirem juntos. Eles tiram a foto mais curiosa e divertida em família e compartilham no instagram. No final do evento, na aula 4 é feita a revelação, no finalzinho de tudo

Objetivo do slide

A ideia desse slide é movimentar algum tipo de desafio com foto para criar uma energia de evento. Tem possuídos que isso deu muito certo, já outros tiraram um pouco o foco. TESTE

.....

Slide (A Conspiração / O Inimigo em comum)

Designer:

Slide com a imagem que represente o inimigo em comum da maratona.

Aqui só exemplos de slides de capa do conteúdo, pois é normal desenvolvermos em vários slides



Professores:

Desenvolver com calma a sua explicação e a sua prova do que porque isso é uma conspiração ou um inimigo ou um vilão.

Objetivo do slide

Começar a introduzir o vilão

Múltiplos Slides (Agravamento do Problema)

Designer:

Prints de provas importantes que demonstram que estamos patinando sobre o tema. Prints, matérias, provas que confirmam a sua visão sobre o problema. Mais comum usar fatos traumáticos ou problemáticos noticiados

na mídia de massa (exemplo: a Depressão é a doença mais incapacitante do mundo segundo os prints, x,y,z). **Exemplos:**



JOSÉ VINAGRE E BRUNO GIMENES | LANÇAMENTO POSSUÍDO©

Esse documento é parte integrante do conteúdo entregue na Mentoria de Implementação do Lançamento Possuído©. Proibida a divulgação. Versão Março 2021. Para ter a acesso a versão atualizada, acesse www.lancamentopossuido.com.br

Professores:

Agravar o problema, mostrar que existe algo errado e um vilão cruel e começar a mostrar que existe um novo mundo fora dessa conspiração

(Você tem que ser capaz de provar e falar a verdade absolutamente em todos os casos)

Objetivo do slide

Provar que o vilão existe, dar fatos que mostram que é real.

Múltiplos slides se necessário

Slide (As consequências do problema agravadas)

Designer:

Imagens e ilustrações que ajudam. Aqui não temos um slide específico, mas você pode citar as consequências que o inimigo gera, como por exemplo perda de alguma oportunidade, ruptura com algo, danos físicos, espirituais, materiais.

Usamos aqui slides com pesquisas e também feitos por nós com a lista das 10 consequências geradas pelo inimigo

Aqui abaixo vai um slide que usamos, mas recomendo a lista de consequências mesmo. Exemplos de um ou múltiplos slides para fazer isso:



- 1) Problemas de prosperidade;
- 2) Conflitos de relacionamento (cônjuge e família);
- 3) Vazio existencial ou solidão;
- 4) Dores da alma (Depressão, tristeza, etc);
- 5) Insatisfação na vida, trabalho e carreira;
- 6) Dores e doenças crônicas do corpo;
- 7) Não sabe o que fazer para mudar de vida;
- 8) Falta de ânimo, procrastinação, preguiça;
- 9) A vida pode ser muito mais;



Professores:

Manter a energia

Objetivo do slide

Agravar o problema, mostrando as consequências terríveis deste vilão. Começar a mostrar que há um equívoco. E começar a apresentar mais detalhes.

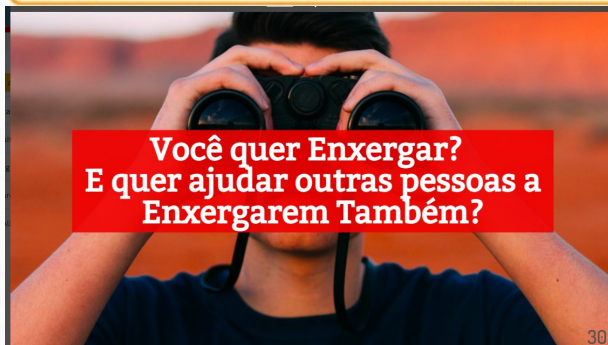
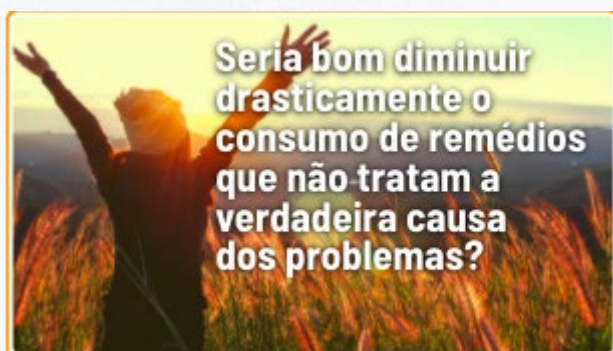
.....

Slide Mudança de Rumo | Você convida o público para ingressar contigo no caminho da transformação

Designer:

Escrever: Você quer mudar? E ajudar outras pessoas a mudar também?

São slides de convocação para uma mudança, exemplos:



Professores:

Aqui a convocação geral para serem agentes de transformação

Objetivo do slide

Ênfase em #suacausa. A ideia aqui é a conclusão de que "sem tratar a causa certa, sem o método correto o público vai ficar patinando"

Múltiplos slides se necessário

Slide (Já que você tomou uma decisão você precisa entender isso)

Designer:

Escrever: Slide que combine com seu método. Como é muito particular não colocamos exemplos justamente para não inspirar errado.

Professores:

Explique o método caso não tenha feito isso no slide acima

Objetivo do slide

Aqui a explicação é sobre como o seu método pode ser único e diferenciado.

E ele é único porque aplica x e Y no caminho da transformação, etc etc. Lembre-se do Air Fryer com o revolucionário sistema Rápido Air que frita sem óleo. Qual é o seu Rápido Air e como ele funciona. Se no slide anterior você já falou bem detalhadamente do seu método, então você pode tirar essa aqui fora.

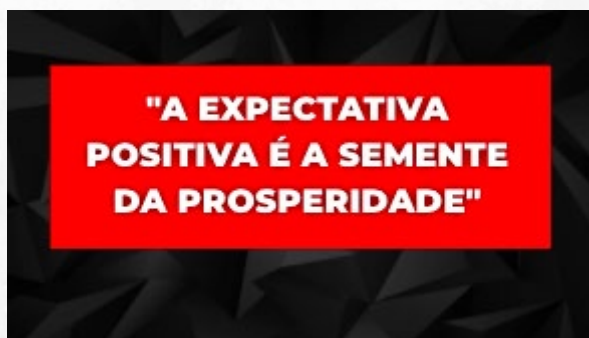


Slide (Frase que eleve o Estado mental do público)

Designer:

Escrever: "frase de impacto no slide"

Exemplo:



Professores:

Energia certa para que a frase de impacto seja assimilada

Objetivo do slide

Para a frase de impacto fazer sentido e ser absorvida pela audiência, as partes anteriores precisam ser bem feitas. Pedir que usem, que postem nas redes sociais e nos marquem.

Que usem sempre que x ou y acontecer, ou que usem sempre que precisem de energia e força. Etc. Dar tanta força para a frase de impacto que ela vai se tornar um mantra do Evento.

"Eu deixo ir o que precisa ir, e tudo que ficar se eleve a matriz original"
(Exemplo do Alívio Imediato que virou uma frase viralizada nas redes sociais)

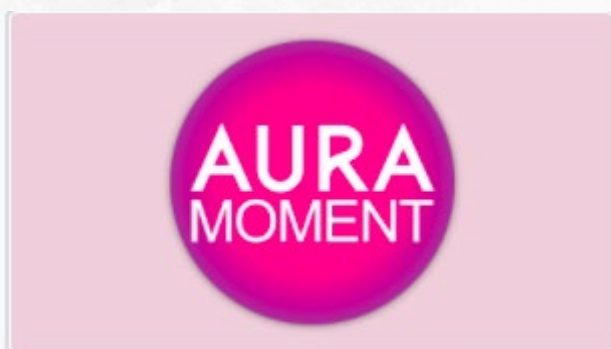
.....



Slide (Antecipação para o Tema)

Designer:

Escrever: Técnica: Técnica do Primeiro Dia
Exemplos do Luz da Serra:



Professores:

Só antecipa, mas não faz, para poder dar recados sem perder a audiência.

Objetivo do slide

Segurar a audiência.



Antecipar o tema. Dizer que amanhã vamos entrar na técnica mais avançada, E que ela é carregada de recursos fabulosos, mas que não temos como cortar caminhos. E que vamos passo a passo afinal temos 4 dias ainda.

Por isso escolhemos uma técnica para irmos aquecendo. Essa técnica é a primeira pelos motivos (x,y,z). E se prepare porque vai acontecer (x,y,z) na sua vida. E vai te preparar para a técnica fabulosa master das aulas a seguir, em especial dá aula 4)

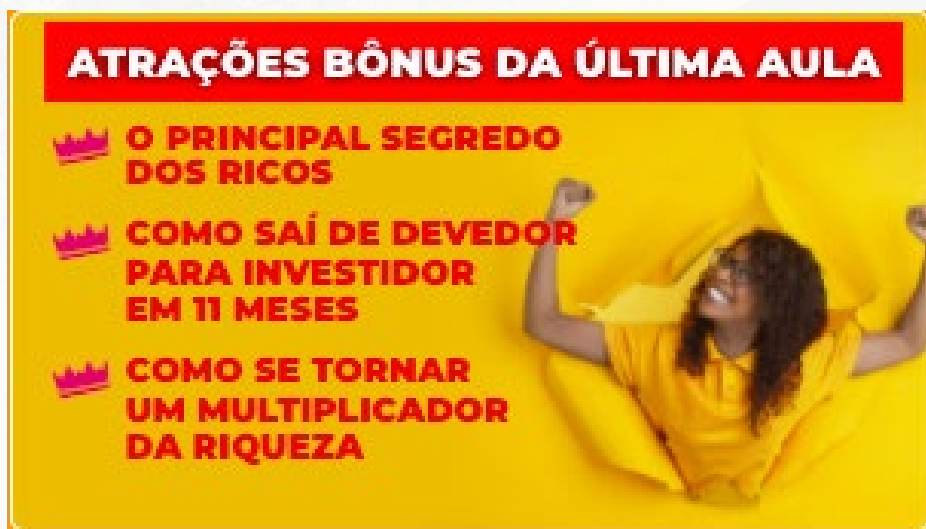
.....

Slide (Preparação para a Próxima Aula)

Designer:

Escrever: Tópicos das Próximas Aulas e Super Antecipação da Aula 4

Exemplo tradicional:



Outro exemplo com marcação do que já foi feito até agora:



Professores:

Dizer que agora estamos prontos para dar o próximo salto.
Que fiquem ai porque teremos um tema poderoso.

Agora que a base está pronta, amanhã vamos começar ir além...

Objetivo do slide

Vender muito bem as atrações da próxima aula.

Slide (Opcional - Antecipação de uma Técnica)

Designer:

Escrever: Logo da Técnica



Exemplo (técnica extra):



Professores:

Se você tiver guardado alguma coisa muito forte para os próximos episódios que ainda não mostrou, aqui você pode dar uma atenção especial. Aí você explica em detalhes o que é que você vai fazer nas próximas aulas, ou em alguma aula específica. Para deixar a audiência muito afim!

Objetivo do slide

Vender muito bem as atrações da próxima aula.

Slide (Técnica 1 da Aula 1)

Designer:

Escrever: Nome da Técnica

É o mesmo slide da técnica antecipada. você simplesmente repete, porém agora você vai realmente fazer pois já deu recados.



Exemplos do Luz da Serra:



Professores:

Enfim fazer a técnica prometida

Objetivo do slide

Explicar o tema: com detalhes antes de fazer.

Revisar bem pra ver se as pessoas entenderam e fazer

O objetivo principal aqui é conseguir ajudar a pessoa a ter resultados logo.

Ou seja, essa prática tem que dar resultados rápidos logo após ser realizada na aula 1 ou 2.

Depois que fizer a prática pedir relatos do que as pessoas sentiram. Ou se for tema de casa, tem que ser algo que ela faça e consiga trazer resultados para o dia posterior. Você vai precisar mostrar que suas técnicas funcionam



Slide (Fechamento da Aula)

Designer:

Escrever:

Tarefas da Aula 1

Dar o caminho para o aluno fazer tudo que precisa. Ideal é mostrar um link de uma página para fazer tudo. Cadastrar no YT + Insta B e P + Telegram + Cadastrar para Pegar presente

Exemplos:



Dica: coloque o link na versão QR code também.

Professores:

- Compartilhar com uma pessoa 3 sacadas que viu do curso;
- Cadastrar para pegar o Presente da Aula 1 e se cadastrar nas nossas redes;
- Preparar o pessoal para práticas, amanhã.
- Dê todos os recados que quiser (aqui a galera já está saindo da aula, a audiência começará a cair, mas você segue confiante dando seus recados)

Objetivo do slide

Garantir que as pessoas continuem nos CTAs que você escolheu

Slide (Lembre-se dos resultados)

Designer:

O Mesmo slide do começo sobre o que esperar do curso (tangibilização)

Muitas coisas acontecerão		
✓ Tirar um peso das suas costas	✓ Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	✓ Verdades virão à tona
✓ Incrível Redução do Estresse	✓ Ganhos de causas, convites e oportunidades	✓ Aumento de Energia
✓ Limpeza profunda de ressentimentos	✓ "A Cruz do terapeuta"	✓ Destrave geral
✓ Dinheiro e presentes inesperados	✓ Ligações e mensagens impactantes	✓ Ideias e Criatividade



Professores:

- Relembrar o que pode acontecer de bom
- Falar de novo item por item do que pode acontecer de bom na vida da pessoa para ela ficar mais consciente que se algo acontecer tem relação com a maratona

Objetivo do slide

Ajudá-los a saber que coisas que aconteceram com eles tem relação com o curso. Deixar sempre muito presente que as coisas estão mudando.

.....

Slide (Slide que reforça a Causa)

Designer:

Ou uma frase de impacto ou a sua #minhacausa
Ou as duas juntas.

Exemplo:



Professores:

Muita energia, vamos mudar o mundo! Somos uma tribo forte, etc.
Convocação Geral



Objetivo do slide

Convide para uma foto final, para marcarem você no instagram, com hashtag do evento.

.....

FIM DA AULA 1

COMEÇO DA AULA 2

Slide 0 (Logo da Imersão)

Orientação para o slide:

(slide que aparece enquanto não começa)
A Imersão já vai começar...

Exemplo:



Observação dos Professores:

Sem observações pois os professores não entraram ainda

Objetivo do slide

Quebra gelo inicial animado e rápido

.....



Slide (Logo da Imersão + Super Promessa)

Designer:

Nome da Imersão. Exemplos:



Professores:

Apenas boas vindas feliz, recebemos as pessoas com ânimo e interação e fazer a promessa em detalhes já matando objeções:

Promessa, promessa, promessa, promessa (Forte)

Objetivo do slide

Deixar a audiência com a expectativa nas alturas

.....



Slide (NÃO PERCA)

Designer:

Resumão. Exemplo:



Professores:

Não perde a aula 4 se você perdeu alguma aula;

Objetivo do slide

Quem perdeu a aula 1 pode estar querendo desistir, aqui você quebra essa objeção e aumenta a vontade de assistir a aula 4.

.....

Slide (Gratidão)

Mesmo da Aula 1 - Passar bem mais rápido

Designer:

Slide com a palavra gratidão grande. Pode usar a imagem que quiser para ficar lindo.



Exemplo:



Professores:

Falar da Gratidão aos alunos que pagam pelos cursos, pois sem eles não seria possível fazer essa imersão Gratuita

Objetivo do slide

Suavemente dizer que sem os cursos que eles compram, sem os alunos dos cursos com o nome que vai vender no final, nada disso seria possível.

.....

Slide (Slide de Tangibilização)

Mesmo da Aula 1 - Passar bem mais rápido

Designer:

Um slide com possibilidades de acontecimentos, de benefícios que o aluno pode ter. Ele parece um tabuleiro cheio de pequenos quadrados porque tem que caber tudo em um único slide.



Exemplo:

Muitas coisas acontecerão		
✓ Tirar um peso das suas costas	✓ Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	✓ Verdades virão à tona
✓ Incrível Redução do Estresse	✓ Ganhos de causas, convites e oportunidades	✓ Aumento de Energia
✓ Limpeza profunda de ressentimentos	✓ "A Cruz do terapeuta"	✓ Destrave geral
✓ Dinheiro e presentes inesperados	✓ Ligações e mensagens impactantes	✓ Ideias e Criatividade

Professores:

Tangibilizar, preparar a pessoa para resultados que ela pode ter. Neste caso citar elementos que tangibilizem os benefícios da imersão, Coisas que sejam possíveis mudar em 2 a 3 dias. Exemplo + energia + criatividade, perder 1 kilo, fazer uma venda, etc.

Objetivo do slide

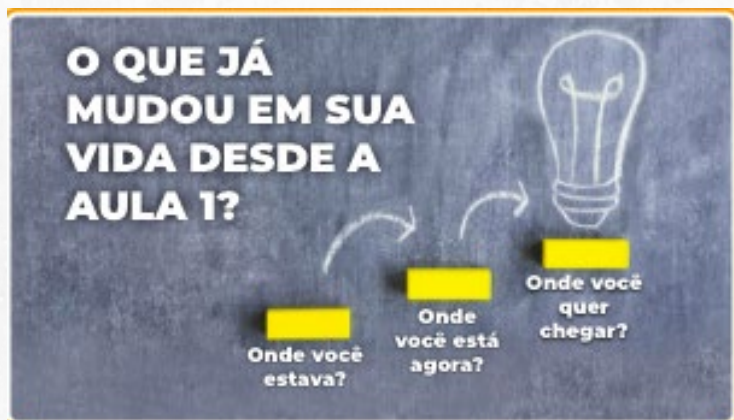
Deixar o público com o radar ligado do que pode acontecer



Slide (Pergunta)

Designer:

No slide tem que ir somente isso: Quais resultados você já teve?



Professores:

Pedir pra postar o que já teve de resultado com a **#alivioimediato**.
Comentar resultados que encontrar no chat ao vivo ou que já tiver colhido anteriormente.

Objetivo do slide

Colher resultados e provar que é forte, que funciona! Gerar movimento!

.....

Slide (Grátis?)

Mesmo da Aula 1 - Passar bem mais rápido

Designer:

Um slide com isso: Por que essa Imersão é Grátis?



Exemplo do Luz da Serra:



Professores:

Explicar que a imersão é grátis, mas é um curso, e motivo e causa sua por ser de graça para quem assiste ao vivo. Preparar a audiência para dar valor.

Objetivo do slide

Nesses slides você pode dizer que tem cursos, que vai abrir no último dia ou não. Isso depende de cada um. Mas o objetivo é situar a audiência que se não fosse os clientes pagantes, não seria possível a imersão grátis.

.....

Slide (Convite para compartilhar)
Mesmo da Aula 1 - Passar bem mais rápido

Designer:

No slide tem que ir somente isso: Compartilhe seus resultados:
#suafrasedecausa



Exemplo do Luz da Serra:



Professores:

Falar sobre a importância de falar dos resultados que a pessoa vai ter e que ela precisa postar nas redes sociais e no chat das próximas aulas.

Objetivo do slide

Estimular ao coletor automático de provas e uma cultura de compartilhar resultados

Slide (Escada da Jornada do Avatar)

Mesmo da Aula 1 - Passar bem mais rápido

Designer:

Um slide com a jornada do avatar, como ele caminha de onde ele está até onde ele pode ir.



Exemplos do Luz da Serra:



Professores:

Slide para fazer o seeding para venda. Explicar os degraus e despertar o desejo do próximo passo. Fazer isso com elegância e suavidade.

Objetivo do slide

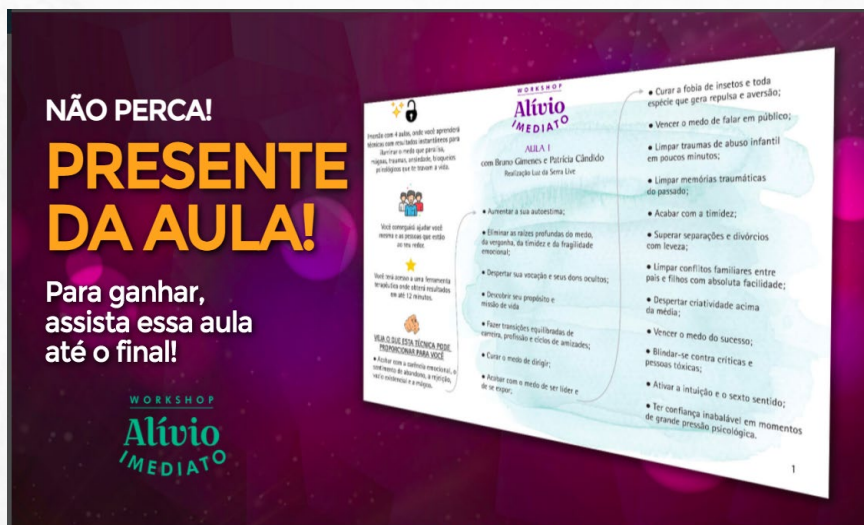
Aqui seu trabalho é despertar o desejo do próximo passo é vender a ideia de que a pessoa está realmente ganhando um curso no meio da sua escada. Fale suavemente do produto do próximo nível.

Slide (Cadastre para pegar o Presente da Aula 2)

Designer:

Slide que mostra o que é o presente e como pegar (citar onde ir e links etc). Exemplo:





Professores:

Falar do valor que tem os presentes, que só vai por email ou telegrama. Explicar o quanto os presentes são bons e dizer dia e hora que o presente será enviado e o nome do email.

Objetivo do slide

Manter a retenção até o final da aula para entrega do presente. Libere link só no fim

Múltiplos Slides (ATRAÇÕES) idem a aula 1

Designer:

ESSE É um slide lindo porque deve chamar muita a atenção. A ideia dele é despertar o desejo sobre o que vai ter a seguir, seja nessa aula ou em todas as aulas.





Professores:

Muito foco na atração do dia e a das aulas seguintes

Citar que é uma construção e que na aula 4 vamos fazer algo mágico, poderoso e imperdível.

Objetivo do slide

Nesse slide deixar a pessoa babando de vontade de assistir a imersão toda e principalmente pra assistir a aula 4. Tem que ter promessas muito fortes para a aula 4!

Slide (Seu comprometimento aumentou?)

Designer:

Somente a pergunta: Qual é o Seu Nível de Comprometimento?
Ele aumentou da aula passada para essa?

Exemplo:



Qual é o seu
nível de
comprometimento



Professores:

- Ponto principal, saber se o comprometimento aumentou de ontem para hoje.

- Pegar comprometimento

- Falar do nosso comprometimento

- Usar # específica do lançamento que gere formação de tribo e potencialização da causa.

- Se não quiser usar # específica, ao menos peça para os presentes escreverem no chat "Eu me comprometo" e também a nota de 0 a 10

Objetivo do slide

Pegar o comprometimento da turma e ver se consegue aumentar ainda mais em relação a aula 1

.....



Slide (Desafio em família - Opcional)

Designer:

#auramasteremfamilia

Exemplo:



Professores:

Falar do concurso de fotos e as regras. Uma campanha para estimular familiares a assistirem juntos. Eles tiram a foto mais curiosa e divertida em família e compartilhar no instagram.

Objetivo do slide

A ideia desse slide é movimentar algum tipo de desafio com foto para criar uma energia de evento. Tem possuídos que isso deu muito certo, já outros tiraram um pouco o foco. Faça seus testes. No final do evento, na aula 4 é feita a revelação, no finalzinho de tudo.

Se você está fazendo algum desafio, lembre-se de reforçar a ação, as regras e o dia que será revelado os ganhadores.

.....

Entrando forte no tema da aula 2



Aqui múltiplos slides com dicas:

- Sobre o que fazer,
- O que é o caminho,
- O que é bom e como é um caminho bom.
- Critérios para a transformação
- Análises
- Testes
- Demonstrações do caminho
- Essa é a parte que você adiciona conteúdos de valor
- As armadilhas abaixo já são exemplos de conteúdo

.....
Slide (Relembrar nossa briga contra o inimigo em comum)

Designer: Vamos acabar com o "XXXX" (inimigo, conspiração)

Exemplo:



Professores:

- Relembrar o inimigo em comum revelado na aula 1 suas artimanhas e erros
- Agora você enxerga;
- 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.

.....

Slide (Frase de Impacto)

Designer:

Frase de impacto nova e que faça sentido. Ideal que seja sua.

Exemplo:



"Todo Grande Salto na Vida
acontece apenas com um Grande
salto de esforço na direção certa"



Professores:

Aqui usar uma frase de impacto que bote fogo na aula. Que incendeie os ânimos

Objetivo do slide

Energizar a causa, o movimento ou manifesto

.....

Slide (ARMADILHAS)

Atenção: *As armadilhas são conteúdos que tem como objetivo mostrar ao público erros que ele comete e que não sabe que comete. Quase sempre coisas que ele acha que é certo, mas não é. Cuide para não ser clichê. Seja caprichoso.*

Designer:

Fuja dessas armadilhas

Esse é o slide capa, você deve fazer um único slide com todas ou um slide para cada armadilha (eu faço um por armadilha).

Exemplo do slide capa:



Professores:

Explicar que você pode cair em armadilhas que façam da sua vida um inferno. Vai perder tempo, dinheiro, oportunidades (por estar bloqueado e dependente),

Objetivo do slide

Mostrar mitos, objeções e crenças equivocadas do público e ir criando uma linha de raciocínio que combine com sua oferta na aula 4.

Dica: Se você preencheu bem a concepção, vai ser fácil essa parte aqui!

.....

(Múltiplos Slides, explique cada uma com calma. Uma armadilha por slide)

Slide (Armadilha 1)

Designer:

Nome da Armadilha 1

Professores:

Descrever a armadilha um em detalhes e explicar com clareza porque é armadilha

Objetivo do slide

Explicar a armadilha e dizer porque ela é um mito, crença equivocada ou armadilha.

SUGESTÃO: NÃO PASSE DE 9 ARMADILHAS, OU SEJA, 9 SLIDES.

.....

Slide (Resumo)

Designer:

Qual dessas armadilhas você caiu?



Lista de todas as armadilhas em um único slide, para ver a citar

Professores:

Colocar todas as armadilhas em um slide só e ver em quais dessas o público está caindo. Explicar que é normal cair pois o grande vilão faz lavagem cerebral no sistema

Objetivo do slide

Tangibilizar que o público está cometendo erros

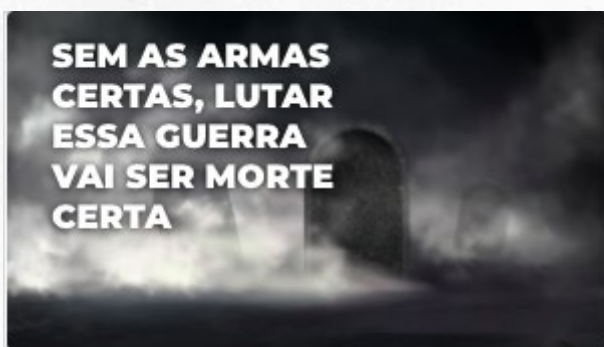
.....

Slide (O NASCIMENTO DO PROBLEMA)

Designer:

Uma imagem impactante que representa o maior problema do avatar

Exemplo:



Professores:

Aprofundar na origem do problema, o porque ele é alimentado, porque ninguém faz nada, o que as pessoas não estão vendo que deveriam fazer, quem alimenta esse ecossistema de erros, etc.

Este slide pode falar um pouco de tudo que já foi falado aqui, porém use a sua expertise para sempre apresentar dados impactantes ao seu público. Ele tem que entender que está de mãos atadas que o vilão é mesmo sério.



Objetivo do slide

Despertar um desejo forte para começar a mudança

Slide (O Mecanismo Único Explicado)

Designer:

O Segredo da.... (sua metodologia)

Exemplo:



Professores:

Aqui você precisa começar a explicar o que é o mecanismo único do seu produto, O que ele é, porque é diferente de tudo, porque é mais poderoso de tudo. Porque ele é o único capaz de lidar com o vilão e com as armadilhas.



Você pode e deve gerar vários slides aqui pra explicar esse mecanismo único.

Use slides de ilustrações, metáforas, exemplos para demonstrar o mecanismo único (Você tem que convencer que o seu "rapid air" é realmente top)

Um slide que representa o seu mecanismo único. Seu sistema diferenciado.

Objetivo do slide

Você tem o único e melhor meio de vencer o vilão e levar a transformação que seu público quer.

Slide (Técnica)

Designer:

Escrever: Slide que Antecipe a Técnica que deixe a pessoa animada.

Exemplos do Luz da Serra:





Professores:

Explicar os poderes da técnica. E dar todos os detalhes de como será feita, mas não fazer. Pedir para esperar.

Dar todo o briefing necessário! "Ao fazer não mude nem uma vírgula". E isso é necessário para colocar o público a noção que ela não pode fazer nada diferente sem um mentor, um orientador. (Você será o mentor dela depois da aula 4)

Objetivo do slide

Deixá-los conectados para você poder continuar a aula, sem perder retenção. Além disso dar a ideia que você é o mentor certo.

.....

Slide Opcional

(Logo da Sua Atração - Exemplo: Rádio onde eles enviam mensagens de áudio dizendo as transformações e você coloca ao vivo)

Designer:

Escrever: Logo da Atração



+

+ telefone para mandar envios (se fora a prática "RADIO")



Professores:

Antes de começar a técnica explicar que tem o rádio , pra pessoa prestar muita atenção no que ela sente pra depois poder mandar o áudio

Preparar ela para analisar os resultados que ela pode ter, antes mesmo de fazer a prática. Alguns experts conseguem resultados na hora e outros precisam que a pessoa faça em casa.

Se você precisar de tempo, então o áudio ou vídeo deve ser enviado até o outro dia antes de começar a aula. A ideia é sempre ter provas de transformação em tempo real. E aqui você só está preparando os alunos para fazer bem feito os envios das provas.



Nós temos como modelo, sempre presentear os 3 áudios mais top escolhidos pelo nosso time interno (você precisa filtrar e não pode colocar qualquer áudio para tocar, eles têm que ser provas reais)

Objetivo do slide

Preparar o terreno para colher provas em grande escala.

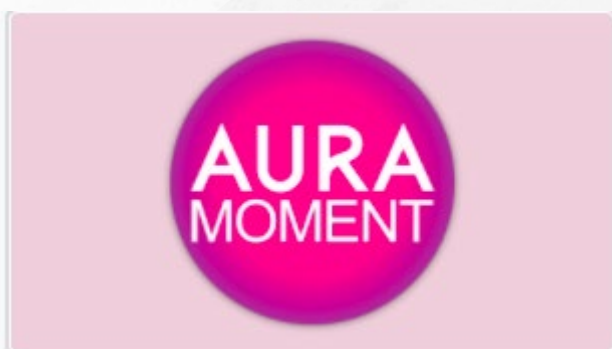
Slide (Fazer a Técnica)

Designer:

Escrever: Nome da técnica

É o mesmo slide da técnica antecipada. você simplesmente repete, porém agora você vai realmente fazer pois já deu recados.

Exemplos do Luz da Serra:



Professores:

Agora que já explicou bem como fazer e como mostrar resultados então faça a técnica ao vivo.

Objetivo do slide

- Explicar o tema: com detalhes antes de fazer.
- Revisar bem pra ver se as pessoas entenderam e fazer
- O objetivo principal aqui é conseguir ajudar a pessoa a ter resultados logo.
- Ou seja, essa prática tem que dar resultados rápidos logo após ser realizada.

Depois que fizer a prática pedir relatos do que as pessoas sentiram. Ou se for tema de casa, tem que ser algo que ela faça e consiga trazer resultados para o dia posterior. Você vai precisar mostrar que suas técnicas funcionam

Importante: Se não tem como fazer ao vivo, combine que seja feita em casa.

.....

Slide (Frase de Impacto)

Designer:

Escrever: Frase de impacto pertinente com o momento
De preferência sua e original. **Exemplo:**



Professores:

Ler e explicar a frase

Objetivo do slide

Botar mais lenha na fogueira

.....

Slide (Relembrar #minhacausa)

Designer:

Escrever #minhacausa

Exemplos:



Professores:

Botar mais lenha na fogueira, refazer a convocação geral para acabar com o inimigo/vilão. Venha comigo mudar o mundo, fazer parte desta causa. Etc



Pedir que usem, que postem nas redes sociais e nos marquem. Que usem sempre que x ou y acontecer, ou que usem sempre que precisem de energia e força. Etc. Dar tanta força para a frase de impacto que ela vai se tornar um mantra do Evento.

Exemplo do Alívio Imediato

"Eu deixo ir o que precisa ir, e tudo que ficar se eleve a matriz original"

Objetivo do slide

Deixar viva a chama da causa. Comentar o movimento nas redes sociais e a conexão da galera (se isso for verdade).

Slide (Coletor de Perguntas)

Designer:

Escrever

Quais são as suas perguntas?

Exemplo:



Professores:



Combinar um local para as pessoas enviarem perguntas, dizer que elas serão usadas para ajustar os últimos detalhes das aulas 3 e 4.

Seu objetivo é detectar como as coisas estão indo, o real interesse do público e também se existem objeções que possam impedir que sua oferta seja perfeita.

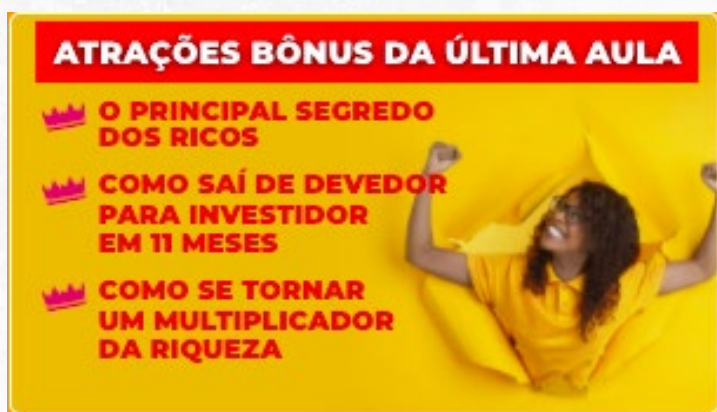
.....

Slide (o que te espera amanhã)

Designer:

(Slide em tópicos de atrações suculentas)

Exemplo:



Professores:

- Foco na antecipação de coisas incríveis que acontecerão
- Foco que a aula 4 será turbo porque teremos sessão completa.
- Falar do Aura Rádio e dos Sorteios de Livros + Mapa mental

"E tudo isso para nosso gran finale na aula 4 ". (escrever algo pra lembrar que a aula 4 é a mais top, essa é a ideia)



(E no mesmo slide terão os tópicos das atrações que despertam desejo forte)

Objetivo do slide

Deixar a pessoa "babando" de vontade de assistir a próxima aula!

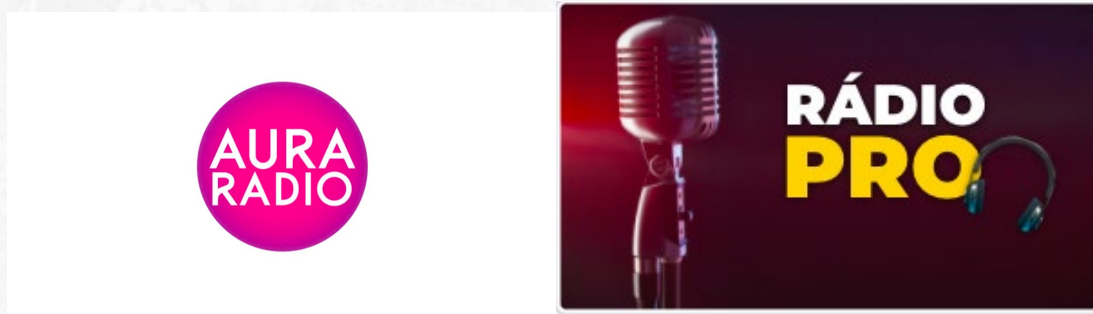
.....

Slide (Logo Rádio - Opcional)

Designer:

Escrever: Sorteados da Noite

Exemplos:



Professores:

Se caso você fez um envio de áudios ou vídeos, essa é a hora de mostrá-los. Explicar que é só uma maneira de criar uma brincadeira, que todos os envios tem valor, agradecer e então mostrar os 3 áudios e anunciar os 3 ganhadores, um a um, à medida em que roda os áudios.

(PS o seu time tem que estar organizado para pegar os contatos dos ganhadores para combinar a entrega dos presentes)

Objetivo do slide

Mostrar que a maratona funciona e dizer "Imagine o próximo nível então?"

.....



Slide (Slide de Tangibilização)

O Mesmo slide do começo sobre o que esperar do curso (tangibilização)

Designer:

É aquele slide com possibilidades de acontecimentos, de benefícios que o aluno pode ter. Ele parece um tabuleiro cheio de pequenos quadrados porque tem que caber tudo em um único slide

Muitas coisas acontecerão		
✓ Tirar um peso das suas costas	✓ Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	✓ Verdades virão à tona
✓ Incrível Redução do Estresse	✓ Ganhos de causas, convites e oportunidades	✓ Aumento de Energia
✓ Limpeza profunda de ressentimentos	✓ "A Cruz do terapeuta"	✓ Destrave geral
✓ Dinheiro e presentes inesperados	✓ Ligações e mensagens impactantes	✓ Ideias e Criatividade

Professores:

Tangibilizar, preparar a pessoa para resultados que ela pode ter. Neste caso citar elementos que tangibilize os benefícios da imersão, Coisas que sejam possíveis mudar em 2 a 3 dias. Exemplo + energia + criatividade, perder 1 kilo, fazer uma venda, etc

Objetivo do slide

Deixar o público com o radar ligado do que pode acontecer

Slide (Slide que reforça a Causa)

Designer:

Causa Forte/Frase de impacto
#minhacausa



Exemplo:



Professores:

Muita energia, vamos mudar o mundo! Somos uma tribo forte, etc
A grande convocação

Objetivo do slide

Gerar motivação e pertencimento. Acima de tudo, desejo de voltar na aula 3

Slide (Fechamento da Aula)

Designer:

Escrever: Tarefas da Aula (para fazer em casa)

+ Dar o caminho para o aluno fazer tudo que precisa
Ideal é mostrar um link de uma página para fazer tudo

Cadastrar no YT + Insta B e P + Telegram + Cadastrar para Pegar presente



Exemplos:



Dica: coloque o link na versão QR code também.

Professores:

- Compartilhar com uma pessoa 3 sacadas que viu do curso
 - Cadastrar para pegar o Presente da Aula 1 e se cadastrar nas nossas redes
 - Preparar o pessoal para práticas Amanhã
 - De todos os recados que quiser
- (aqui a galera já está saindo da aula, a audiência começará a cair, mas você segue confiante dando seus recados)

Objetivo do slide

Garantir que as pessoas continuem nos CTAs que você escolheu

FIM DA AULA 2



COMEÇO DA AULA 3

Slide 0 (Logo da Imersão)

Orientação para o slide:

(slide que aparece enquanto não começa)
A Imersão já vai começar...

Exemplo:



Observação dos Professores:

Sem observações pois os professores não entraram ainda

Objetivo do slide

Quebra gelo inicial animado e rápido

Slide (Logo da Imersão + Super Promessa)

Designer:

Nome da Imersão



Exemplos:



Professores:

Apenas boas vindas feliz, recebemos as pessoas com ânimo e interação e fazer a promessa em detalhes já matando objeções:

Promessa, promessa, promessa, promessa (Forte)

Objetivo do slide

Deixar a audiência com a expectativa nas alturas

Slide (NÃO PERCA)

Designer:

Resumão + Citar as Técnicas xyz do dia





Professores:

Não perde a aula 4 se você perdeu alguma aula

Objetivo do slide

Quem perdeu a aula 1 pode estar querendo desistir, aqui você quebra essa objeção a aumenta a vontade de assistir a aula 4

.....
Slide (Slide de Tangibilização)

Mesmo da Aula 1 - Passar bem mais rápido dizendo para quem tiver vitórias postar nos comentários com a hashtag específica

Designer:

É aqueles slides com possibilidades de acontecimentos, de benefícios que o aluno pode ter. Ele parece um tabuleiro cheio de pequenos quadrados porque tem que caber tudo em um único slide



Muitas coisas acontecerão

✓ Tirar um peso das suas costas	✓ Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	✓ Verdades virão à tona
✓ Incrível Redução do Estresse	✓ Ganhos de causas, convites e oportunidades	✓ Aumento de Energia
✓ Limpeza profunda de ressentimentos	✓ "A Cruz do terapeuta"	✓ Destrave geral
✓ Dinheiro e presentes inesperados	✓ Ligações e mensagens impactantes	✓ Ideias e Criatividade

Professores:

Estimular a resposta dessa pergunta: Quais resultados você já teve?

Objetivo do slide

Deixar o público com o radar ligado do que pode acontecer

Slide (Cadastre para pegar o Presente da aula 3)

Designer:

Slide que mostra o que é o presente e como pegar (citar onde ir e links etc)

Exemplo:



JOSÉ VINAGRE E BRUNO GIMENES | LANÇAMENTO POSSUÍDO®

Esse documento é parte integrante do conteúdo entregue na Mentoria de Implementação do Lançamento Possuído®. Proibida a divulgação. Versão Março 2021. Para ter a acesso a versão atualizada, acesse www.lancamentopossuido.com.br

Professores:

Falar do valor que tem os presentes, que só vai por email ou telegram
Explicar o quanto os presentes são bons e dizer dia e hora que o presente será enviado e o nome do email

Objetivo do slide

Manter a retenção até o final da aula para entrega do presente. Libere link só no fim

Múltiplos Slides (ATRAÇÕES)

Designer:

ESSE É um slide lindo porque deve chamar muita a atenção. A ideia dele é despertar o desejo sobre o que vai ter a seguir, seja nessa aula ou em todas as aulas. O slide deve ter os tópicos das atrações só dá Aula 3 e Aula 4 deixando as pessoas loucas de vontade de ir até o fim

Agora só citar as técnicas que ainda faltam. **Exemplo**



Professores:

O que vai acontecer a partir de agora é uma transformação ainda mais rápida porque o básico já cobrimos agora vamos entrar questões mais rápidas e profundas, parabéns a todos pelo comprometimento!



Objetivo do slide

Nesse slide deixar a pessoa babando de vontade de assistir a imersão toda e principalmente pra assistir a aula 4

Citar que é uma construção e que na aula 4 vamos fazer algo mágico, poderoso e imperdível. Tem que ter promessas muito fortes para a aula 4!

.....

Slide (Desafio em família)

Designer:

#seutemaemremfamilia

Exemplo:



Professores:

Falar do concurso de fotos e as regras. Uma campanha para estimular familiares a assistirem juntos. Eles tiram a foto mais curiosa e divertida em família e compartilhar no instagram.

Objetivo do slide

A ideia desse slide é movimentar algum tipo de desafio com foto para criar uma energia de evento. Tem possuídos que isso deu muito certo, já outros tiraram um pouco o foco. Faça seus testes. No final do evento, na aula 4 é feita a revelação, no finalzinho de tudo.



Se você está fazendo algum desafio, lembre-se de reforçar a ação, as regras e o dia que será revelado os ganhadores.

.....

Entrando forte no tema da aula 3

.....

Aqui múltiplos slides com dicas:

- Sobre o que fazer;
 - O que é o caminho;
 - O que é bom e como é um caminho bom;
 - Critérios para a transformação;
 - Análises;
 - Testes;
 - Demonstrações do caminho;
 - Essa é a parte que você adiciona conteúdo de valor;
-

Slide (Relembrar nossa briga contra o inimigo em comum)
Passar rápido apenas para relembrar

Designer: Vamos acabar com o "XXXX" (inimigo, conspiração). **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;

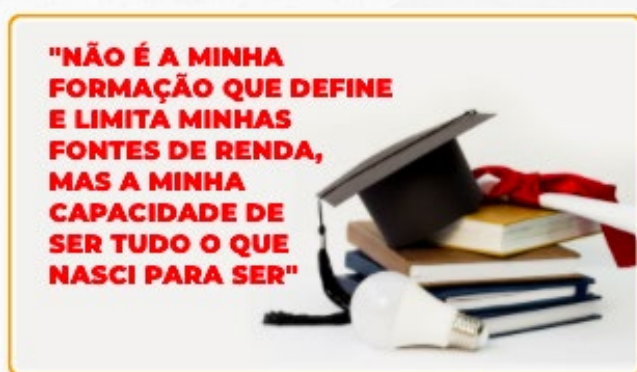
Objetivo do slide

Sempre reconectar ao inimigo para que saiba quem eles têm que combater.

Slide (Frase de Impacto)

Designer:

Escrever: Frase de impacto (não é igual das aulas anteriores, senão não criará impacto). **Exemplo:**



Professores:

Aqui usar uma frase de impacto que bote fogo na aula.
Que incendeie os ânimos.

Objetivo do slide

Energizar a causa, o movimento ou manifesto

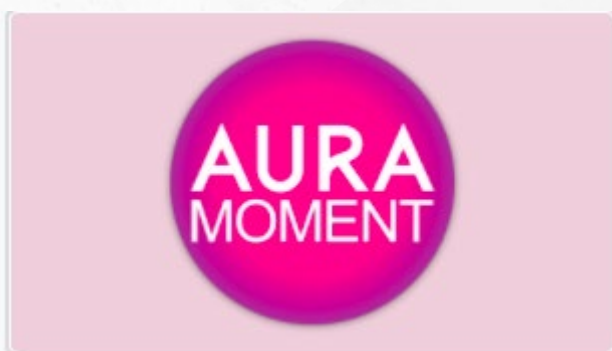
Slide (Técnica)

Designer:

Escrever:

Slide que antecipe a técnica, que deixe a pessoa animada.

Exemplos do Luz da Serra:



Professores:

Explicar os poderes da técnica. E dar todos os detalhes de como será feita, mas não fazer. Pedir para esperar.

Dar todo o briefing necessário! "Ao fazer não mude nem uma vírgula"
E isso é necessário para colocar o público a noção que ela não pode fazer nada diferente sem um mentor, um orientador. (Você será o mentor dela depois da aula 4)

Objetivo do slide

Deixá-los conectados, para você poder continuar a aula, sem perder retenção. Além disso dar a ideia que você é o mentor certo.

Slide (Subir de Nível)

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 primeira vez que você vai usar a escada para convidá-los para subir de nível. É preciso ativar a ganância de subir de nível.

.....

Múltiplos Slides (Apresentar a oferta)

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.

- Ancorar preço
- Ancorar escassez
- Preparar para comprarem na quarta aula.
- Não revelar preço.
- Guardar algum supresa de bônus para aula 4
- Avisar que terá bônus de primeiros inscritos.
- Mostrar tudo que tem com paciência e ter certeza que despertou o desejo de ir para o próximo nível.
- Dizer que vai dar de bônus a gravação da maratona que vale 2 a 4 k.
- Deixar claro quando, como e que horas fazer a inscrição.
- Dar a impressão que vai ser um preço X... Não falar diretamente "vai custar 2 k" . "Olha vocês viram a escada e já sabem o preço do produto, mas eu vou dar um desconto de x reais para quem comprar amanhã. Deixar uma ideia que vai custar um preço. E no dia 4 o preço deve ser um pouco menor do que demonstrado que seria, assim vai gerar uma boa surpresa.
- Não abrir o carrinho.
- Perguntar: quem está dentro? Quem vai ser.....(nome da oferta)



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 (Fazer a Técnica)

Designer:

Escrever: Nome da técnica

Exemplos do Luz da Serra:



Professores:

Agora que já explicou bem como fazer e como mostrar resultados então faça a técnica ao vivo.

Objetivo do slide

Explicar o tema: com detalhes antes de fazer.

Revisar bem pra ver se as pessoas entenderam e fazer

O objetivo principal aqui é conseguir ajudar a pessoa a ter resultados logo.

Ou seja, essa prática tem que dar resultados rápidos logo após ser realizada.

Depois que fizer a prática pedir relatos do que as pessoas sentiram. Ou se for tema de casa, tem que ser algo que ela faça e consiga trazer resultados para o dia posterior. Você vai precisar mostrar que suas técnicas funcionam

Importante: *Se não tem como fazer ao vivo, combine que seja feita em casa. Mas você precisa mostrar que funciona.*

.....

Slide Opcional (Logo da Sua Atração - Exemplo: Rádio onde eles enviam mensagens de áudio dizendo as transformações e você coloca ao vivo)

Designer:

Escrever: Logo da Atração.

+ telefone para mandar envios (se fora a prática "RADIO")

Exemplo:



Professores:

Antes de começar a técnica explicar que tem o rádio, pra pessoa prestar muita atenção no que ela sente pra depois poder mandar o áudio

Preparar ela para analisar os resultados que ela pode ter, antes mesmo de fazer a prática. Alguns experts conseguem resultados na hora e outros precisam que a pessoa faça em casa.

Se você precisar de tempo, então o áudio ou vídeo deve ser enviado até o outro dia antes de começar a aula. A ideia é sempre ter provas de transformação em tempo real.

E aqui você só está preparando os alunos para fazer bem feito os envios das provas.

Nós temos como modelo, sempre presentear os 3 áudios mais top escolhidos pelo nosso time interno (você precisa filtrar e não pode colocar qualquer áudio para tocar, eles têm que ser provas reais)

Objetivo do slide

Preparar o terreno para colher provas em grande escala.

.....

Enquanto seu time coleta os áudios da Rádio, ganhe tempo fazendo algo até que cheguem na sua mão!!!

.....

Slide (Perguntas e Respostas)

Designer:

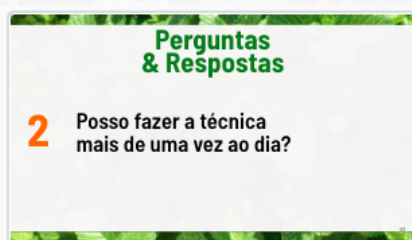
Escrever: Perguntas e Respostas



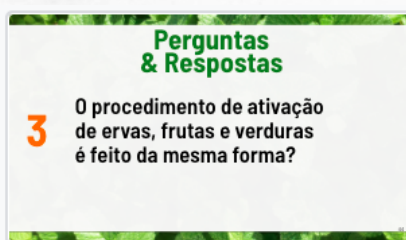
Exemplo:



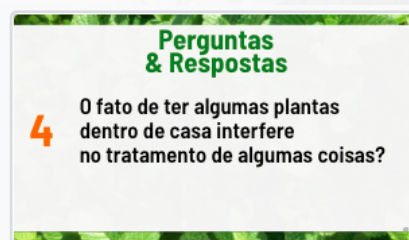
Veja, cada slide uma pergunta:



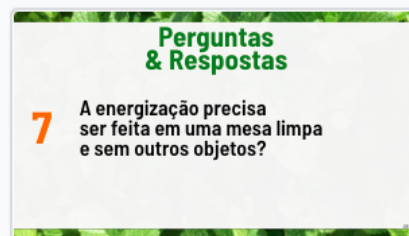
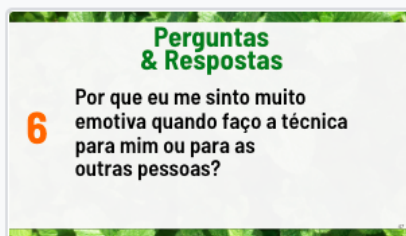
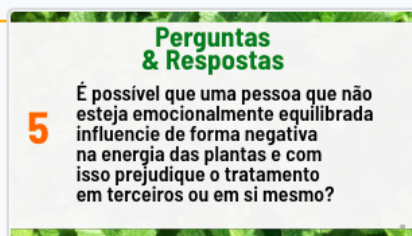
43



44



45



Professores:

Explicam que vão responder perguntas e que será bem rápido porque o tempo é curto e ainda tem muita coisa para cobrir.

Responder perguntas variadas misturadas com perguntas de objeção de compra.



Ideal: Alguém lê em voz alta para o expert que responde bem firme, bem rápido e com muita energia demonstrando que é Senhor do Assunto

Cada Slide uma Pergunta, portanto, use múltiplos Slides;

A gente curte responder várias perguntas (até 30) porém depende da velocidade do Expert. Aqui é legal ser bem frenético;

Caso você não fizer uma atração tipo o RÁDIO, tudo legal fazer perguntas e respostas também

Lembre-se: O Lançamento Possuído significa “**possuído pelo conteúdo de valor**”. Use-as para mostrar autoridade, despertar desejo de entrar no programa no dia posterior e matar possíveis objeções.

.....

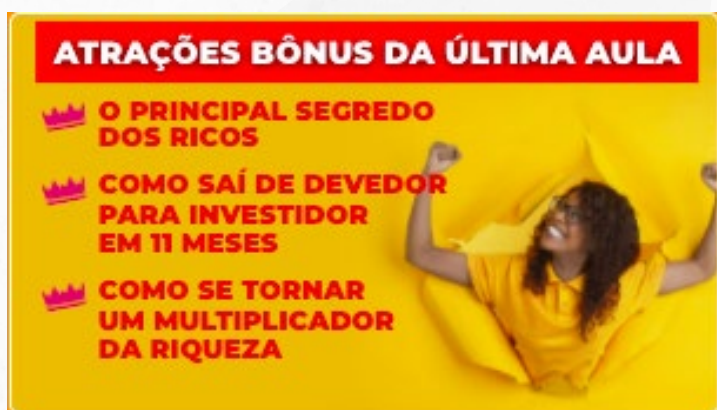
Slide (o Que te espera amanhã)

Designer:

(Slide em tópicos de atrações suculentas)

(E no mesmo slide terão os tópicos das atrações que despertam desejo forte)

Exemplo:



Professores:

- Foco na antecipação de coisas incríveis que acontecerão
 - Foco que a aula 4 será turbo porque teremos sessão completa.
 - Falar do Aura Rádio e dos Sorteios de Livros + Mapa mental
- Citar: "E tudo isso para nosso gran finale na aula 4"
(escrever algo pra lembrar que a aula 4 é a mais top, essa é a ideia)

Objetivo do slide

Despertar muito desejo pela aula 4

.....

Slide (Logo Rádio - Opcional)

Designer:

Escrever: Sorteados da Noite

Exemplo:



Professores:

Se caso você fez um envio de áudios ou vídeos, essa é a hora de mostrá-los. Professores explicam que é só uma maneira de criar uma brincadeira, que todos os envios tem valor, agradecer e então mostrar os 3 áudios e anunciar os 3 ganhadores, um a um, à medida em que roda os áudios.

(PS o seu time tem que estar organizado para pegar os contatos dos ganhadores para combinar a entrega dos presentes)



Objetivo do slide

Mostrar que a maratona funciona e dizer "Imagine o próximo nível então?"

.....

Slide (Fechamento da Aula - Central da maratona)

Designer:

Escrever: Tarefas para próxima aula

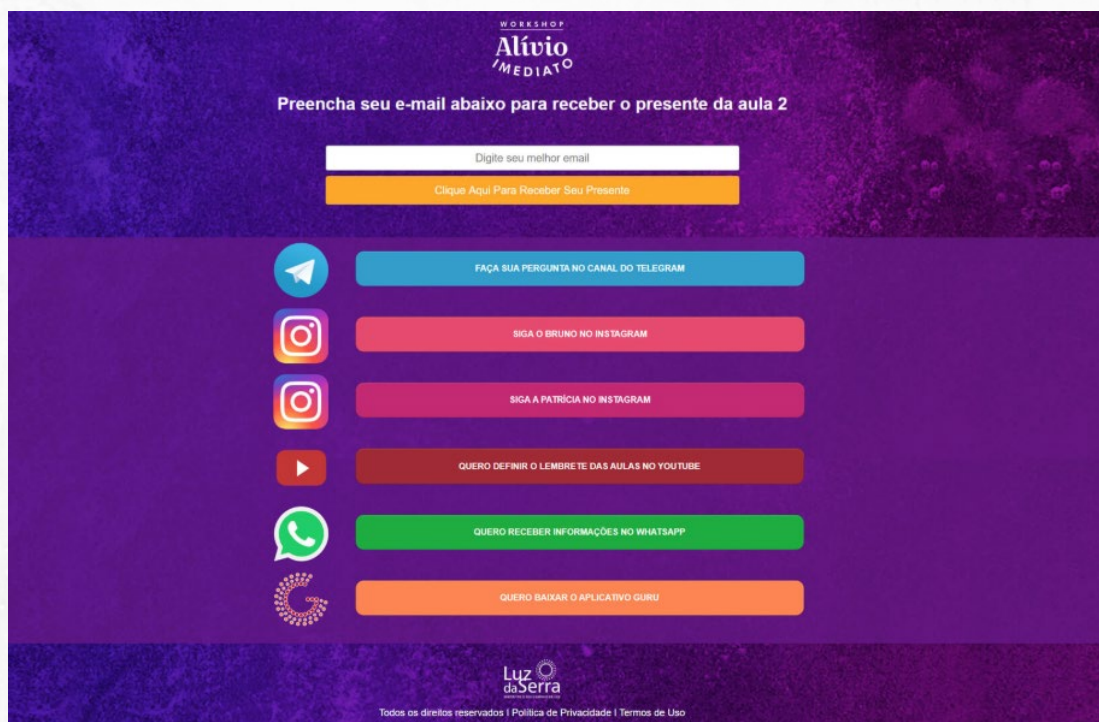
+ Dar o caminho para o aluno fazer tudo que precisa

Ideal é mostrar um link de uma página para fazer tudo

Cadastrar no YT + Insta B e P + Telegram + Cadastrar para Pegar presente

Exemplos:





Dica: coloque o link na versão QR code também.

Professores:

- Compartilhar com uma pessoa 3 sacadas que viu do curso
- Cadastrar para pegar o Presente da Aula 1 e se cadastrar nas nossas redes
- Preparar o pessoal para práticas Amanhã
- De todos os recados que quiser
(aqui a galera já está saindo da aula, a audiência começará a cair, mas você segue confiante dando seus recados)
- Incentivar a se inscrever em tudo e cadastrar para pegar o presente
- Enaltecer tudo, em especial o presente da aula. Dizer que aula 4 não tem presente então é a última oportunidade de pegar.

Objetivo do slide

- Garantir que as pessoas continuem nos CTAs que você escolheu
 - Cadastrar o público em todas as suas redes pertinentes, que façam sentido
-



Slide (Tema de casa)
Caso você esteja rodando o R2X

Designer:

Tema De casa;

Exemplo:



Professores:

R2x ninja. pedir para público ajudar a votar nos alunos da última turma.
Explicar a importância de se inspirar no sucesso de outras pessoas.

NÃO SUBESTIME A FORÇA DESSA TÉCNICA (R2X NINJA)

Objetivo do slide

Fazer o máximo de pessoas possível assistir os vídeos de alunos transformados. Seu desafio é vender a ideia que assistir pessoas transformadas é tema de casa para a aula posterior.

.....

Slide (Slide de Tangibilização)

O Mesmo slide do começo sobre o que esperar do curso (tangibilização)



Designer:

É aqueles slides com possibilidades de acontecimentos, de benefícios que o aluno pode ter. Ele parece um tabuleiro cheio de pequenos quadrados porque tem que caber tudo em um único slide. Exemplo:

Muitas coisas acontecerão		
✓ Tirar um peso das suas costas	✓ Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	✓ Verdades virão à tona
✓ Incrível Redução do Estresse	✓ Ganhos de causas, convites e oportunidades	✓ Aumento de Energia
✓ Limpeza profunda de ressentimentos	✓ "A Cruz do terapeuta"	✓ Destrave geral
✓ Dinheiro e presentes inesperados	✓ Ligações e mensagens impactantes	✓ Ideias e Criatividade

Professores:

Tangibilizar, preparar a pessoa para resultados que ela pode ter. Neste caso citar elementos que tangibilize os benefícios da imersão, Coisas que sejam possíveis mudar em 2 a 3 dias. Exemplo + energia + criatividade, perder 1 kilo, fazer uma venda, etc

Objetivo do slide

Deixar o público com o radar ligado do que pode acontecer E O QUE já aconteceu deve ser sempre lembrado como uma vitória, portanto celebre os alunos que postarem transformações.

.....

Slide (Slide que reforça a Causa)

Designer:

Causa Forte/Frase de impacto
#minhacausa



Exemplo:



Professores:

Muita energia, vamos mudar o mundo! Somos uma tribo forte, etc
A grande convocação. Aqui a frase de impacto pode ser repetida, mas tem
que ser a mais forte do possuído todo.

Objetivo do slide

Gerar motivação e pertencimento. Acima de tudo, desejo de voltar na aula 3

FIM DA AULA 3

.....

COMEÇO DA AULA 4

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...

Exemplo:



Observação dos Professores:

Na aula 4 esse deve ser o slide! Estamos com pressa, vamos vamos, temos muita coisa pra dar hoje... Já vai chegando e compartilhando sem demora!

Objetivo do slide

Quebra gelo inicial animado e rápido, mas dar a impressão que temos muito conteúdo pra dar (e realmente tem) e que temos pressa. Passar a ideia de 100% conteúdo e entrar rápido no tema. "Pressão, ansiedade"

.....

Slide (Atrações finais)

Designer:

ESSE É um slide lindo porque deve chamar muita a atenção. É o grande final
O slide deve ter os tópicos das atrações

- Citar as técnicas
- Citar que vai ter resumo
- Citar "Grande surpresa no final"
- Revelação dos ganhadores do desafio



Exemplos:




Professores:

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

Tem que ter promessas muito fortes.

Objetivo do slide

Aqui você também pode falar (se quiser) que tem uma grande surpresa no final. E que é grande mesmo! A surpresa é anunciar a aula 5 se você não anunciou antes. "Curiosidade e antecipação no ar"



Problemas do mundo atual

Em qual você se encaixa?

- 1) Problemas de prosperidade;
- 2) Conflitos de relacionamento(conjuge e família);
- 3) Vazio existencial ou solidão;
- 4) Sozinho, falta de apoio, sem vibe própria;
- 5) Insatisfação na vida, trabalho e carreira;
- 6) Dores e doenças crônicas do corpo;
- 7) Não sabe o que fazer para mudar de vida;
- 8) Falta de ânimo, procrastinação, preguiça;
- 9) A vida pode ser muito mais;

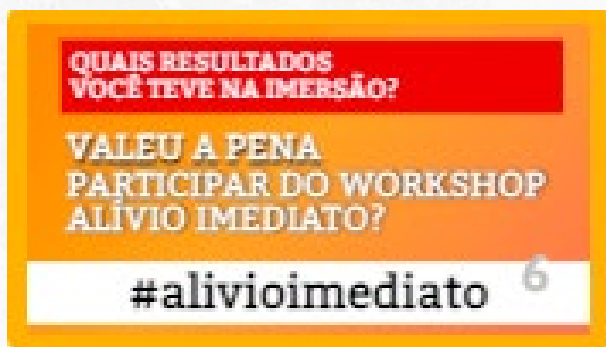
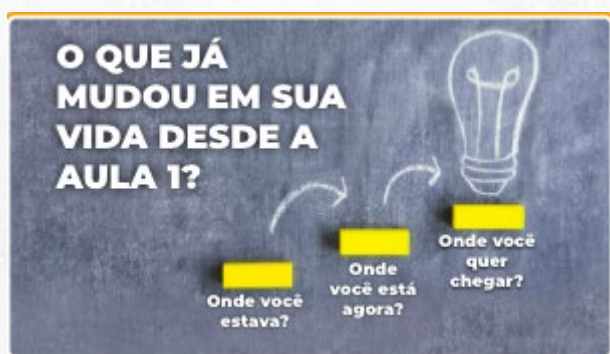


Slide (O que mudou na sua vida?)

Designer:

O que mudou na sua vida?

Exemplos:



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 aproximadamente 10 min, de energia alta.

Objetivo do slide

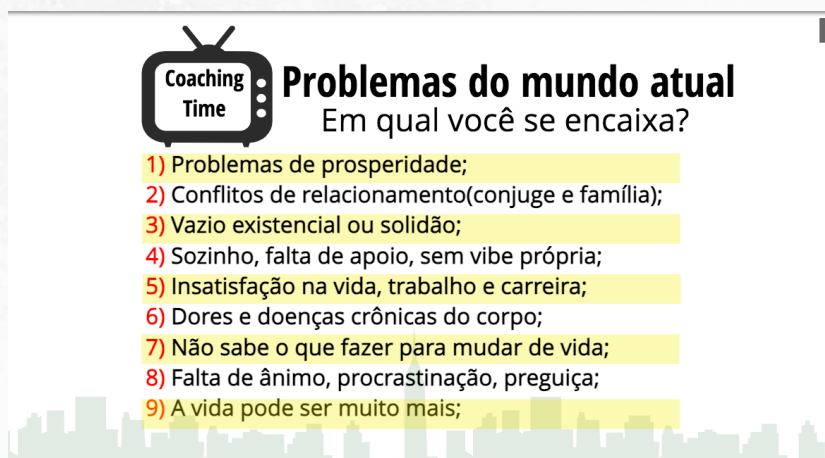
Ler prints de tela que seu time pegou na aula 3. Sim, antecipe e use nos slides ou mesmo mostre ao vivo. Vai criando a energia que funcionou demais, celebre cada caso. Deixar a energia alta

Slide (Coaching Time)

Designer:

Itens do coaching da aula 1 em uma única tela

Exemplo:



Professores:

- Perguntar em quantos eles se encaixam
- Tangibilizar que eles ainda têm um problema e precisam mudar.
- Pedir para eles escreverem no chat seus números.

Importante: Às vezes uso o mesmo da aula 1, às vezes uso um novo teste.



Objetivo do slide

Você tem que lembrar o seu público que ainda falta muito, que ele tem um problema e que é grave. Que sozinho não dá! Nada melhor que um teste sério para colocar ele com consciência de novo que ele ainda não tem a vida que quer e que ainda precisa de ajuda.

.....

Prática (Prática de empoderamento)

Designer:

Nome da técnica/Prática. **Exemplo:**



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)

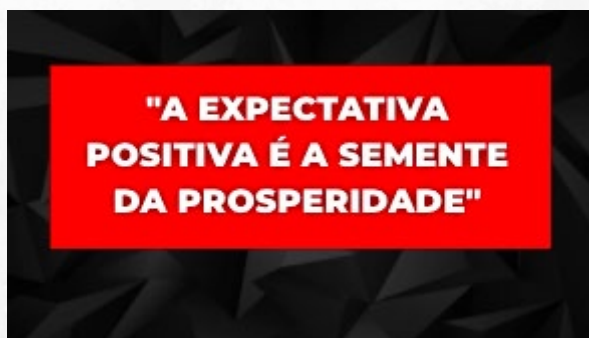
.....



Slide (Frase de Impacto)

Designer:

Frase mais pertinente, de preferência a principal do movimento, exemplo:



Professores:

Botar mais lenha na fogueira

Objetivo do slide

Energizar a causa, o movimento ou manifesto

Slide (Convocação contra o Inimigo)

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)

Designer:

Prints de matérias, relatos científicos, vídeos, etc que provam que o Vilão tá fazendo muito mal. Podem ser os mesmos da aula 1. **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)

Designer:

Escrever: Sua história retratada em quantos slides quiser

Professores:

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)

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)

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?

.....

RETOMADA AO CONTEÚDO FINAL

Falar que já vai entrar no resumo. Ficar antecipando que vai ter as tão esperadas técnicas finais.

Então depois de fazer o pitch bem feito e esperar um pouco para as pessoas comprarem, volte ao resumo e as técnicas que prometeu.

Avise, quem vai sair da aula agora para comprar, não se preocupe que a gravação será bônus para você

.....

Daqui em diante:

1. Apresentar o resumo que é falar muito rápido, numa recapitulação simplificada de tudo que foi falado nas aulas anteriores. Você realmente não precisa aprofundar muito senão quiser.
2. Durante a apresentação dos temas do resumo, fale várias vezes da oferta e convide pra comprar.
3. Use mais frases de impacto, podem ser as mesmas já usadas ou algumas novas.
4. Mantenha a energia elevada.



5. Ensine com maestria as técnicas que prometeu para o último dia, afinal esse conteúdo será bônus da oferta principal e precisa ser muito bem feito.
6. Faça um último CTA.
7. Se ainda estiver vendendo em grande quantidade e você ainda tiver energia, mantenha a live, responda perguntas, desenvolva temas livres, porque isso pode aumentar ainda mais suas vendas
8. Encerre com bastante gratidão convidando as pessoas a relatar a gratidão delas por tudo que conquistaram.
9. Se você programou a aula 5 como aula surpresa, revele no final, assim como também anuncie os ganhadores do desafio de fotos. Se a sua aula 5 não é uma aula surpresa, então você pode simplesmente antecipar no finalzinho para as coisas incríveis que terão.

FIM DA AULA 4

.....

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"

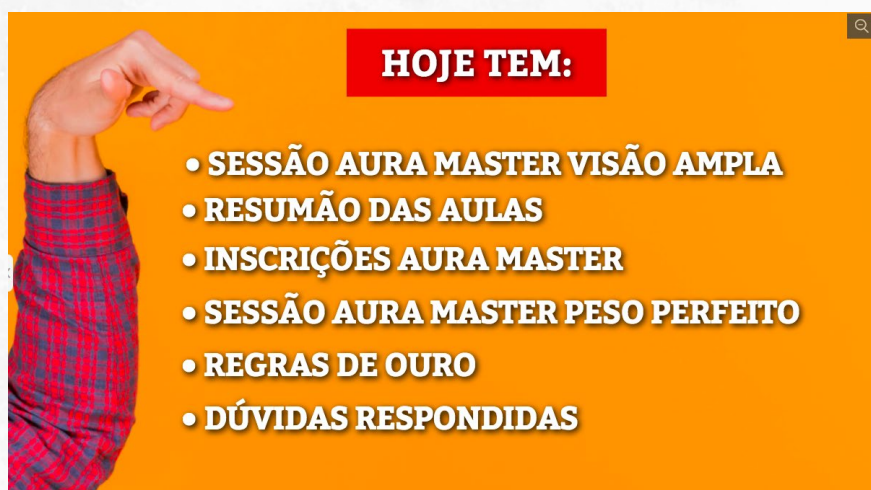
.....

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.

.....

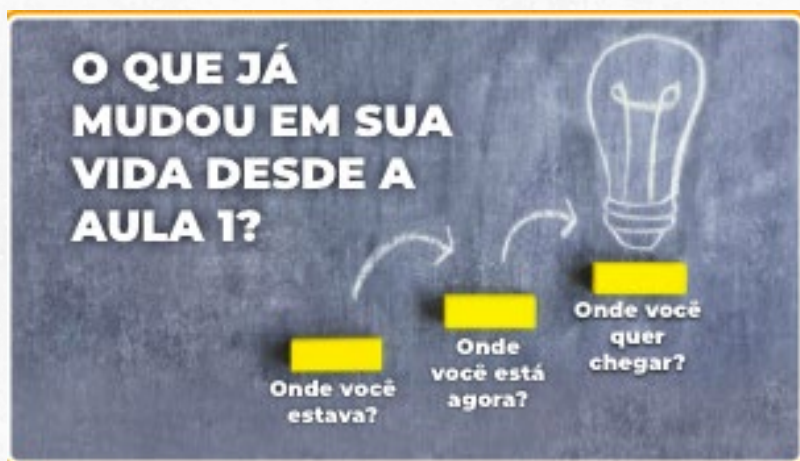


Slide (O que mudou na sua vida?)
Exatamente igual a aula 4

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 fazê-los verem que ainda falta muito



Prática (Prática de empoderamento)

Designer:

Nome da técnica / Prática diferente da aula 4

Exemplo:



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:



"Todo Grande Salto na Vida
acontece apenas com um Grande
salto de esforço na direção certa"

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:**





**Eu acordei
#alivioimediato**

Professores:

- Relembrar o inimigo em comum revelado na aula 1 suas artimanhas e erros;
- Agora você enxerga;
- 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

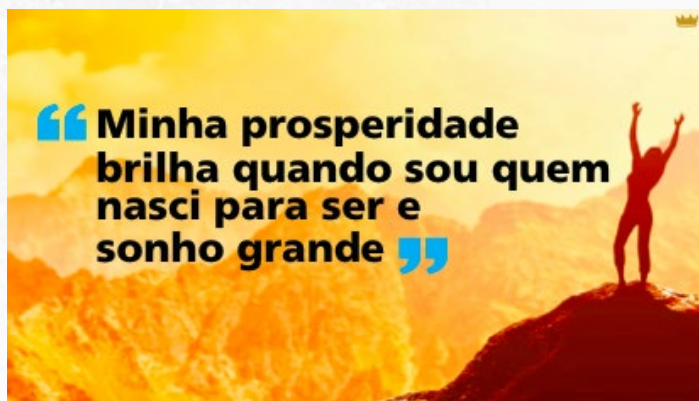
Viagem subliminar, sentir a meta que o produto seu ajuda a conquistar.

.....

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!





ACESSE A VERSÃO ATUALIZADA EM
www.lancamentopossuido.com.br