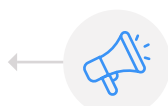




A estrutura VSL de 22 etapas

Uma introdução que chama a atenção

Diga algo que chame a atenção do espectador para que ele preste atenção no restante do vídeo.



Forneça a Solução

Deixe seu espectador saber que você tem a solução para esse problema e pretende compartilhar os detalhes sobre essa solução em seu vídeo.



Conte a história de volta

Dê uma versão rápida de você e da história do seu produto. Isso é feito contando a história real que o levou a criar o produto que você está prestes a vendê-los. Isso os ajuda a confiar ainda mais em você e os ajuda a saber que você sentiu a mesma dor.



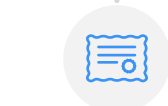
Identifique o Problema

Identifique o problema que seu espectador está tendo e que você pretende resolver. Isso permite que seu espectador saiba que você os entende e os problemas com os quais eles estão lidando.



Mostre suas credenciais

Compartilhe credenciais, como depoimentos de clientes ou realizações, para que seu espectador confie em você.



Explique o “mundo perfeito”

Pinte uma imagem de como seria a vida sem o problema que eles estão enfrentando agora. Faça-os imaginar como a vida seria melhor se tivessem os resultados que seu produto oferece. Isso cria o desejo deles pelo seu produto.



Transição do sonho realizado

Agora eles estão na ponta da cadeira imaginando como a vida seria muito melhor sem esse problema. É aqui que você informa que a solução realmente existe e que existe na forma de seu produto.

Explique os grandes benefícios

Fale detalhadamente sobre os grandes benefícios que seu produto oferece.

Revele sua oferta irresistível

Mostre a eles sua oferta e certifique-se de que eles não possam recusar.

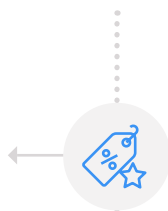
Adicione bônus incríveis

Adicione bônus adicionais para que seja ainda mais difícil para eles dizer não.



Revele sua oferta especial

Torne difícil para eles dizer não, revelando o preço especial que recebem hoje.



Remoção de Risco

Remova todo o risco para que eles não fiquem nervosos em agir (geralmente com algum tipo de garantia).



Faça uma chamada para ação

Faça sua primeira chamada para ação, que é onde você diz exatamente como fazer o pedido passo a passo.



Dê um lembrete

Lembre-os do negócio incrível que eles estão recebendo hoje.



Faça uma chamada para ação

Faça sua segunda chamada para ação.



Faça uma chamada para ação

Faça sua terceira chamada à ação.



Emitir um aviso

Avise-os que este acordo não vai durar para sempre. Acionar FOMO (Medo de perder).



Elimine quaisquer objeções restantes

Remova quaisquer razões restantes que possam ter para não comprar.