

Script slide a slide

Copy completo para Lançamento Possuído de 4 (OU 5) 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 #alívioimediado 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 "Granfinalle" 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 "lango 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 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 aquele 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

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

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 (Cadastro 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:



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 há múltiplos slides com dicas. Exemplos:

- 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 á parte que você adiciona conteúdos de valor

Slide (Relembrar nossa briga contra o inimigo em comum)

Passar rápido apenas para relembrar

Designer:

Vamos acabar com o.....(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

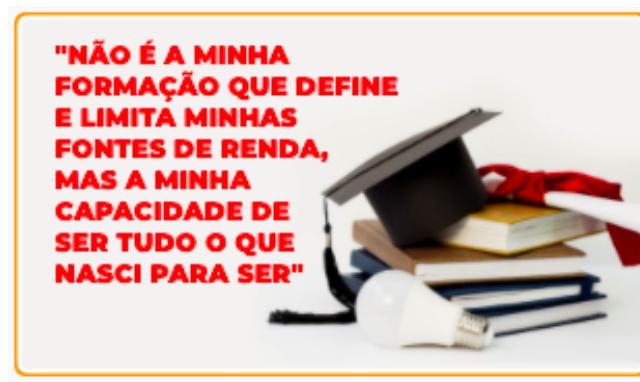
Sempre reconectar ao inimigo para que saiba quem eles têm que combater.

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 o 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

Deixar eles 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.

Auardar 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 for a prática "RÁDIO")

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:

<p>Perguntas & Respostas</p> <p>2 Posso fazer a técnica mais de uma vez ao dia?</p>	<p>Perguntas & Respostas</p> <p>3 O procedimento de ativação de ervas, frutas e verduras é feito da mesma forma?</p>	<p>Perguntas & Respostas</p> <p>4 O fato de ter algumas plantas dentro de casa interfere no tratamento de algumas coisas?</p>
<p>43 </p>	<p>44 </p>	<p>45 </p>
<p>Perguntas & Respostas</p> <p>5 É possível que uma pessoa que não esteja emocionalmente equilibrada influence de forma negativa na energia das plantas e com isso prejudique o tratamento em terceiros ou em si mesmo?</p>	<p>Perguntas & Respostas</p> <p>6 Por que eu me sinto muito emotiva quando faço a técnica para mim ou para as outras pessoas?</p>	<p>Perguntas & Respostas</p> <p>7 A energização precisa ser feita em uma mesa limpa e sem outros objetos?</p>

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.

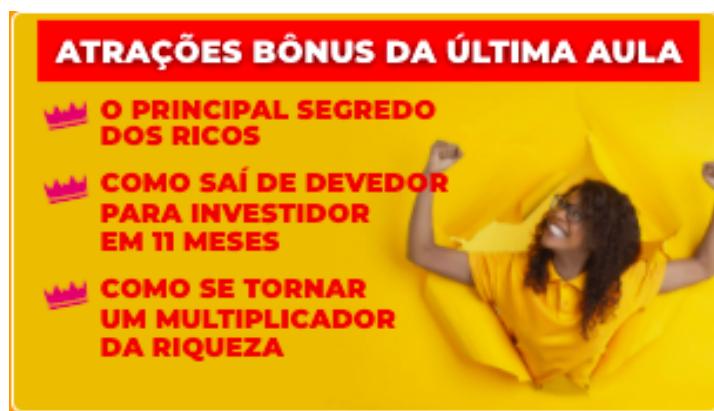
Slide (o Que te espera amanhã)

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:

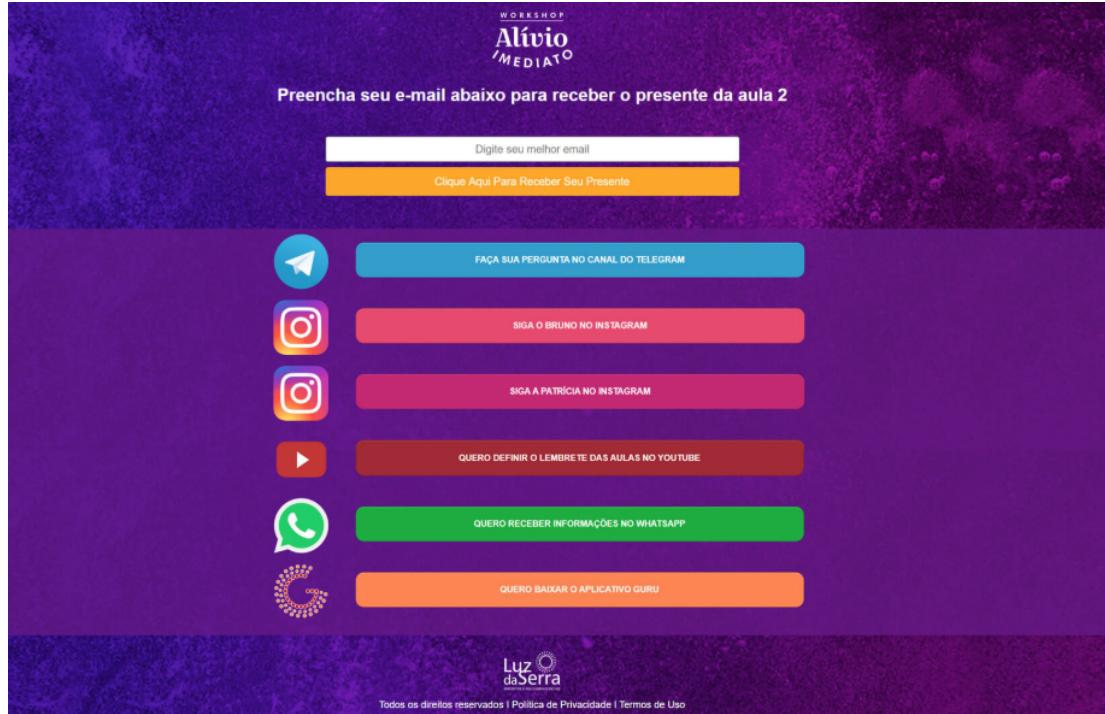
Tarefas para próxima aula

+ 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 aquele 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

<input checked="" type="checkbox"/> Tirar um peso das suas costas	<input checked="" type="checkbox"/> Curas e Alívios imediatos de dores e doenças	<input checked="" type="checkbox"/> Verdades virão à tona
<input checked="" type="checkbox"/> Incrível Redução do Estresse	<input checked="" type="checkbox"/> Ganhos de causas, convites e oportunidades	<input checked="" type="checkbox"/> Aumento de Energia
<input checked="" type="checkbox"/> Limpeza profunda de ressentimentos	<input checked="" type="checkbox"/> "A Cruz do terapeuta"	<input checked="" type="checkbox"/> Destrave geral
<input checked="" type="checkbox"/> Dinheiro e presentes inesperados	<input checked="" type="checkbox"/> Ligações e mensagens impactantes	<input checked="" type="checkbox"/> 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