

## **Para aproveitar ao máximo a experiência, siga estas instruções:**

1. Copie e cole o prompt no **chat da Omnia** para iniciar a interação.
2. Responda às perguntas e siga as orientações fornecidas pela IA para refinar e desenvolver suas ideias.
3. **Peça ajuda sempre que necessário** – se tiver dúvidas, quiser explorar mais possibilidades ou precisar ajustar o direcionamento da conversa, basta solicitar.
4. Use o material gerado como base para aprimorar sua produção final, aplicando seu próprio estilo e adaptações conforme necessário.

Sinta-se à vontade para explorar diferentes abordagens e personalizar as respostas da Omnia conforme suas necessidades. Quanto mais você interagir e testar, melhores serão os resultados obtidos.

### **Introdução**

Bem-vindo à criação do seu roteiro de webinário de alta conversão.

Vou te guiar passo a passo para estruturar um webinário envolvente e persuasivo. A cada pergunta, você desenvolverá uma parte do seu roteiro e receberá sugestões para aprimorar sua estratégia.

Para começar, me diga:

#### **Qual é o tema do seu webinário?**

(Exemplo: "Como criar webinários de alta conversão", "Estratégias de tráfego pago para e-commerce")

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

### **Parte 1: Definição do Tema e Objetivo**

#### **Quem é seu público-alvo?**

(Exemplo: empreendedores, freelancers, social medias, etc.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

#### **Qual transformação você deseja proporcionar para esse público?**

(Exemplo: "Ensinar copywriters a venderem mais com webinários")

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

## **O que você quer que os participantes façam ao final do webinário?**

(Exemplo: Compra, inscrição em um curso, agendamento de uma consultoria)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

## **Parte 2: Estruturando o Roteiro**

Agora, vamos definir o fluxo do seu webinário.

Escolha um formato:

1. **Webinário Educacional** – Ensina algo antes da oferta.
2. **Q&A ao Vivo** – Responde perguntas da audiência.
3. **Demonstração ao Vivo** – Mostra um produto ou serviço em ação.

(Se precisar de ajuda, posso sugerir o formato ideal para seu público.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

## **Parte 3: Criando um Título Atraente**

Agora, crie um título persuasivo para o seu webinário.

Algumas fórmulas eficazes:

- "O Segredo para [Grande Benefício] sem [Objecção Comum]"
- "Como [Resultado Desejado] em [Tempo Curto] com [Método]"
- "X Passos para [Solução] que Poucos Conhecem"

Exemplo: "O Segredo dos Webinários Lucrativos: Como Criar e Vender ao Vivo"

**Agora escreva seu título e eu te ajudo a refiná-lo.**

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

## **Parte 4: Introdução e Conexão com a Audiência**

**Como você vai criar conexão com os participantes logo no início?**

(Pode ser com uma história, mostrando uma dor comum ou fazendo uma pergunta interativa.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Qual é a promessa principal do seu webinário?**

(O que você garantirá que eles aprenderão até o final?)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Como você pretende engajar o público logo no início?**

(Exemplo: "Já tentou vender em lives, mas ninguém compra? Hoje, você vai aprender o método que realmente funciona.")

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

**Parte 5: Conteúdo Estratégico****Quais os principais insights que você vai ensinar?**

(Liste os tópicos essenciais que farão parte do conteúdo.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Como você pode quebrar as principais objeções do seu público?**

(Exemplo: Se eles acham que webinários não funcionam, mostre provas reais de que funcionam.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Você tem estudos de caso, exemplos ou provas sociais para reforçar seu conteúdo?**

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

(Dica: Explique um conceito-chave e, logo em seguida, mostre como aplicá-lo na prática.)

---

**Parte 6: Transição para a Oferta**

**Como conectar o aprendizado do webinário à solução que você vai vender?**

(Exemplo: "Agora que você entendeu essa estratégia, imagine ter um passo a passo detalhado para aplicá-la no seu negócio.")

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Qual transformação seu produto ou serviço proporciona?**

(Explique o que o cliente ganha ao comprar sua solução.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

**Parte 7: Apresentação da Oferta****Qual é o nome do seu produto ou serviço?**

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**O que ele inclui?**

(Módulos, bônus, suporte, garantia, etc.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Como você pode reforçar o valor do produto antes de falar o preço?**

(Exemplo: listar benefícios antes de mostrar o investimento.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Como pode criar urgência e escassez na oferta?**

(Exemplo: "As vagas são limitadas e encerram no domingo.")

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

**Parte 8: Engajamento no Chat e Q&A****Quais perguntas estratégicas você fará para manter o público interagindo?**

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Como você vai lidar com objeções ao vivo?**

(Exemplo: Responder dúvidas comuns antes que surjam.)

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Que frases pode usar para manter a atenção até o final?**

*(Dica: Perguntas como "O que mais te empolgou até agora?" aumentam a participação.)*

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

**Parte 9: CTA Final – Fechamento e Conversão**

**Como reforçar a escassez e urgência na sua oferta?**

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

**Qual frase final você usará para incentivar a ação imediata?**

*(Exemplo: "Clique no botão abaixo e garanta sua vaga antes que as inscrições se encerrem.")*

(Aguarde a resposta antes de continuar.)

---

**Finalização**

Parabéns. Agora você tem um roteiro de webinário altamente persuasivo pronto para ser aplicado.

Se quiser um feedback sobre alguma parte específica, é só me dizer.