

MANUAL: LANÇAMENTO METEÓRICO

- **Estratégia Principal:**

Trazer os usuários para grupos do Whatsapp e fazer uma oferta especial, com escassez real.

Se você ainda não sabe, o Lançamento Meteórico é uma estratégia de vendas pelo Whatsapp, criada pelo Talles Quinderé.

Dessa forma, é preciso criar vários grupos e dividir os usuários entre eles.

Você precisa criar uma página para que as pessoas interessadas entrem no grupo.

Feito isso, é preciso organizar as regras do grupo, pois nele o foco é trabalhar alguns gatilhos mentais e no final, realizar as vendas.

Por isso, você deve criar uma descrição e nela deixar tudo muito bem explicado, como por exemplo:

“Esse grupo é exclusivo para falar sobre a **CONDIÇÃO ESPECIAL** de pré venda do [PRODUTO] que vai acontecer durante [TEMPO], começando no dia [DATA]. Estamos aqui para tirar todas as suas dúvidas.

É PROIBIDO Spam, Grupos paralelos, Fotos e Linguagem ofensiva.

✓ [DATA] vamos revelar a oferta especial e inédita junto com os os bônus para participar da próxima turma do [Produto].

✓ [DATA] iremos abrir as inscrições das [HORA INICIAL] até as [HORA FINAL]."

Veja que esse é um exemplo e você pode alterá-lo de acordo com o seu produto e estratégia.

A metodologia da estratégia do Lançamento Meteórico está dividida em 5 fases que chamamos de:

- **Fase 0 – Antecipação**
- **Fase 1 – Preenchimento dos Grupos**
- **Fase 2 – Interações**
- **Fase 3 – Pré-Abertura**
- **Fase 4 – Abertura**

• **Fase 0 – Antecipação**

Período da fase de antecipação: cerca de duas semanas.

Essa é a fase que antecede o lançamento meteórico.

O foco dela é utilizar o gatilho mental da antecipação, ele é um dos mais fortes gatilhos e produz o estado de expectativa nas pessoas que amplifica a atenção no assunto.

Não é por acaso que a indústria de Hollywood é multibilionária, pois todos os seus lançamentos se baseiam em trailers, ou seja, antecipação de um filme que vai chegar nas telonas do cinema.

Aqui você deve fazer a antecipação em todas os canais de comunicação, além de apresentar o preço do produto sem o desconto.

Esse é o momento de publicar depoimentos, fotos e resultados do treinamentos, cursos ou projetos anteriores.

Caso seja a primeira turma, é preciso focar no benefício de adquirir o produto, focar no branding e na divulgação do projeto.

Todos os dias durante esse período é preciso realizar alguma ação de divulgação, essa é uma fase decisiva para o sucesso do lançamento.

Quanto melhor for a divulgação e criação de expectativa, melhor serão as próximas fases.

• Fase 1 – Preenchimento dos Grupos

Período da fase de Preenchimento dos grupos: 3 a 7 dias.

Neste momento o gatilho mental utilizado, que também tem uma grande força na mente das pessoas, é o gatilho do pertencimento.

E esse gatilho é muito poderoso porque está enraizado no ser humano. Basta pensar na história da humanidade.

A espécie humana só prosperou porque aprendeu a se agrupar, nós nos agrupamos para nos defender dos predadores, para conquistar territórios, para ser mais fortes. Por isso, o lançamento meteórico acontece em grupos e não em listas.

Em toda essa fase, o grupo deve permanecer fechado para administradores. Nas redes sociais, a divulgação deve ser em massa em todos os canais.

A copy deve ser focada na curiosidade e no benefício único e exclusivo para os participantes do grupo.

O expert deve fazer o chamado para participar do grupo nas suas redes sociais, além de focar nos gatilhos mentais da antecipação, curiosidade e também focar no benefício exclusivo que somente quem estiver no grupo do Whatsapp vai receber.

PS: aqui você deve alterar os links da BIO e das outras redes sociais para o link do Grupo.

Agora você precisa pensar muito bem na mensagem de boas vindas ao grupo, para que as pessoas continuem nele e que a sua taxa de saída seja a menor possível.

Vale lembrar que essa é a fase de população dos grupos, em todos eles quando um novo número de pessoas entrar, é preciso mandar a mensagem de boas vindas:

“Na próxima quinta acontecerá uma condição ÚNICA e EXCLUSIVA para a nova turma do [PRODUTO].

FIQUE ATENTO ÀS REGRAS DO GRUPO

Este grupo tem o propósito de disponibilizar com exclusividade a condição especial do [PRODUTO].

Vamos também tirar todas as dúvidas referentes ao conteúdo do desafio e também sobre o processo de inscrição com um GRANDE DIFERENCIAL!

IMPORTANTE!

😊 Pedimos a gentileza de manter a conversa aqui no grupo restrita a este assunto pontual. SPAM, correntes, links externos ou linguagem ofensiva não será permitido. Se acontecer, vamos excluir o membro que fizer.

Fique de olho porque a condição especial só vai acontecer aqui! Um grande abraço!

Ah, e esse é o link para você convidar alguém para participar:

[ADICIONAR LINK]"

Portanto, durante todo esse período, o grupo se mantém fechado para administradores e sempre que um grupo novo de pessoas entrar essa mensagem deve ser enviada.

• Fase 2 – Tirar Dúvidas e Interação Controlada

Período para tirar dúvidas: 1 ou 2 dias.

Nesta fase, o grupo deverá ficar aberto para dúvidas e gerar interações no período da manhã e da tarde em horários preestabelecido.

Por exemplo, das 9 até as 12 horas da manhã e na parte da tarde, das 14 horas até as 18 horas.

Aqui, todas as dúvidas deverão ser respondidas, quanto mais aquecido e movimentado o grupo estiver, melhor tendem a ser as vendas.

Dúvidas

Diversas dúvidas irão surgir sobre o programa, sobre as datas, formas de pagamento, etc.

Elas precisam ser respondidas o mais rápido possível.

A dúvida mais importante de todas, e que **PRECISA** surgir, nem que seja por alguém da sua equipe infiltrada no grupo, é a dúvida do valor do treinamento.

A resposta pode ser parecida com essa:

"Atualmente o [PRODUTO] custa [VALOR]."

Em seguida responder:

"Pessoa X (quem perguntou), atualmente o valor do programa é de [VALOR], mas quinta-feira vamos abrir uma oferta especial para vocês do grupo."

Se perguntarem mais da condição especial, dizer que não tem como informar que somente na quarta-feira a oferta será revelada.

Na parte da manhã os conteúdos que serão enviados devem seguir essa estrutura, em diferentes horários.

Vídeo 1

Enviar um vídeo do expert respondendo as principais dúvidas .Deixar claro o valor do curso sem o desconto.

Vídeo 2

Gravar um vídeo sobre os benefícios do produto.

Depoimento 1

Enviar um vídeo de depoimento Após a reabertura do almoço enviar um depoimento, pode ser um vídeo de alguma aluna, se não tiver uma mensagem imagem.

Depoimento 2

Fechar o grupo no primeiro dia.

• Fase 3 Pré Abertura

Período de pré abertura: 1 dia.

Este é o dia que você vai revelar a sua oferta.
Você deve abrir o grupo no horário estabelecida e enviar o vídeo da Oferta Revelada.

Vídeo 3

Feito isso, altere o nome de todos os grupos para Oferta Revelada.

Script do vídeo de oferta revelada:

“Olá tudo bom? Hoje vim aqui falar a respeito da condição única e especial que preparamos para você.

Estou gravando esse vídeo para revelar como vai funcionar a condição especial para você que faz parte desse grupo exclusivo.

Então, ela vai começar amanhã 9h da manhã e até as 19h essa condição vai estar no ar. E a hora que encerrar, encerrou.

E como vai funcionar essa condição?

No vídeo anterior a gente informou que o valor do desafio é de [VALOR]. Só que para você que está aqui nesse grupo a gente vai liberar um link exclusivo com algo muito melhor do que isso.

É o seguinte, revelando agora!

Amanhã as [HORAS] em ponto você não vai pagar [VALOR], você vai pagar [VALOR COM DESCONTO] em 12x de... em um link especial que vai ficar ativo das [HORAS DE PROMOÇÃO].

É mais de [PORCENTAGEM]% de desconto.

Vão ser [REAIS] de economia em um desconto único e exclusivo para você que está aqui neste grupo.

E após as [HORAS] o valor voltará ao normal.

Então é amanhã as [HORAS] você vai ficar ligado no seu celular, ficar ligado no grupo, vai receber o link, vai fazer sua inscrição e vai pagar somente [VALOR COM DESCONTO] reais dividido em 12x se você quiser.

E lembre-se que são pouquíssimas vagas nessa condição, e durante o dia nós vamos informando quem já se inscreveu e o número de vagas que ainda restam.

Então fica ligado aqui para receber esse link e se inscrever assim que ele for liberado.

Marque na sua agenda, amanhã as [HORAS], te vejo aqui, um grande abraço."

Ainda na parte da manhã, você deve enviar o segundo vídeo do dia, focado para quem é o produto.

Encerrar a manhã com uma mensagem:

"Vamos fechar a conversa no grupo para o almoço e abriremos as 14 horas.

Hoje cedo liberamos uma condição especial que vai acontecer amanhã, olha só o resumo dela:

Além de economizar [VALOR] reais e garantir a sua vaga de [VALOR COM DESCONTO] ou em 12x de [VALOR DA PARCELA].

Você vai aprender [O QUE A PESSOA APRENDERÁ] e também receberá os seguintes bônus:

- Bônus X,
- Bônus Y,
- Bônus Z

Reabrir o grupo as 14:00 horas com um depoimento.

Vídeo 4

Encerrar o grupo as 18:00 horas com um vídeo de agradecimento do expert.

Script:

“Olá, muito obrigado por terem passado o dia aqui com a gente. Vamos fechar o grupo e voltaremos amanhã as [HORAS] com um link para a inscrição no [PRODUTO].”

• Fase 4 – Abertura

Período de Abertura (vendas): 1 dia.

Abrir o grupo com o vídeo de abertura e também com a mensagem de abertura.

Exemplo de mensagem de abertura:

“ INSCRIÇÕES ABERTAS!

Hoje é o único dia para garantir sua vaga no [PRODUTO] aproveitando a CHANCE EXCLUSIVA de obter ULTRA DESCONTO DE [DESCONTO]%

De R\$ [VALOR] por R\$ [VALOR COM DESCONTO] (em até 12X no cartão) Somente neste link ↓

➡ [link página de vendas]

Após realizar sua inscrição, informe aqui no grupo e nós vamos te promover para o novo grupo de boas vindas, nele te ajudaremos com as dúvidas iniciais e a liberação de outros bônus exclusivos!”

Vídeo 5

Script:

“Olá seja muito bem vinda (o).

Chegou o grande dia!

Hoje você vai ter acesso ao link especial e ao invés de entrar no [PRODUTO] por [VALOR] você vai ter um desconto de [VALOR DO DESCONTO] reais e vai pagar [VALOR COM DESCONTO] ou 12x de XX.

Nós preparamos um link especial com todas as informações do [PRODUTO], está aqui embaixo desse vídeo.

É só clicar nesse link para ter todas informações, os bônus especiais para você, o preço e todas as informações para juntar ao nosso grupo.

Além disso você vai ter acesso aos bônus X, Y, Z.

Enquanto existirem vagas para o [PRODUTO], essa oferta estará no ar.

Faça a sua compra agora e garanta já sua participação, pois essa oferta é válida somente até as [HORAS] de hoje!

E se você tiver qualquer tipo de dúvida temos nossa equipe aqui no grupo para te ajudar.

Ao longo do dia iremos postar aqui no grupo a lista com os nomes dos compradores.

E olha o que é importante, dentro do desafio iremos fazer com que você [OBJETIVO FINAL DO PRODUTO].

Vamos nos dedicar a entregar o melhor para você, [O QUE VOCÊ VAI ENTREGAR].

Garanta já sua inscrição e venha fazer parte da nova fase da sua vida."

Ao longo do dia, você e a sua equipe devem responder todas as dúvidas e também divulgar a lista de compradores.

A ideia é despertar o sentimento de pertencimento de grupo e também a escassez.

O gatilho mental da escassez é o mais poderoso de todos.

Ela é capaz de aniquilar a procrastinação, pois quando o seu cliente sabe que vai perder algo que passou a desejar fortemente, ele vai agir e toma uma decisão.

Conclusão

A metodologia e estrutura do lançamento meteórico é basicamente essa.

Juntar os 3 gatilhos mentais mais poderosos:

- Antecipação,
- Pertencimento,
- Escassez.

Criar um fluxo estruturado que comece convidando leads para grupos do Whatsapp, depois submeter esses leads a uma sequência lógica e exata de estímulos mentais fortíssimos em textos, vídeos e abordagens pessoais e por fim, concluir com uma janela de oportunidade de compra extremamente pequena que faz com que as pessoas ajam o mais rápido possível.