

Campanha GLF (Gain, Logic Fear)

Mensagem #1 (Gain)

Fala pessoal, tudo bem? Tenho um recado rápido...

Recentemente você entrou no meu canal do Telegram com o intuito de (transformação que a pessoa quer) e eu tenho te enviado vários conteúdos que vão acelerar e facilitar a sua vida...

Mas agora surgiu uma oportunidade que pode (benefício como relacionado à solução do produto: acelerar, facilitar, cortar caminho, etc...) e eu quero ter certeza que você não vai perder...

Clique no link abaixo para ver o que preparei pra você...
[Link com bit.ly ou outro encurtador]

Se você está realmente sério em relação a [resultados desejados pela pessoa que entra no seu canal], então esse é seu próximo passo ideal.

Não estou falando apenas de algo que realmente funciona, também estou falando que [colocar valor do produto (opcional)] é o menor investimento que você pode fazer e ainda sim ter resultados reais!

Então aproveite enquanto ainda dá tempo:

[Link com bit.ly ou outro encurtador]

Esse valor não vai ficar disponível por muito tempo, então garanta sua vaga agora mesmo enquanto essas informações estão frescas na sua mente.

[Sua despedida]

Mensagem #2 (Logic)

Pode me chamar de louco, mas eu estou um pouco surpreso por você ainda não ter dado o próximo passo...

[Link com bit.ly ou outro encurtador]

Se você realmente quer [resultado esperado] (e eu imagino que você quer, ou você não teria entrado no meu canal), então acredito que esse seja seu próximo passo ideal.

Preste atenção: você não vai apenas [benefício óbvio do seu produto], mas você também vai poder [benefícios não tão óbvios, porém até mais importantes que o primeiro].

Então... Dê esse passo importante agora, faça isso por você :)

[Sua despedida]

Ex. de benefício óbvio: Emagrecer sem fazer dieta

Ex. de benefício não tão óbvio: Ter mais disposição, passar mais tempo com a família, impressionar as amigas no trabalho, chamar mais atenção das mulheres na balada, entrar naquele biquíni...

Mensagem #3 (Fear)

Opção 1 - Baseado na Escassez

É isso aí, essa é realmente última vez que você me verá falando do [nome do produto] por esse valor:

Clique abaixo para garantir sua vaga por apenas [valor do produto]

[Link com bit.ly ou outro encurtador]

No dia [colocar dia] o [o valor vai subir para R\$XX - ou - essa oferta vai sair do ar], então minha recomendação é que você garanta sua vaga agora...

Porque há GRANDES chances de você não ver essa oferta novamente [ou esse valor] por um bom tempo...

Boa sorte...

[Sua despedida]

PS.: Você não vai apenas [benefício óbvio do seu produto], mas você também vai poder [benefícios não tão óbvios, porém até mais importantes que o primeiro].

Saia da sua zona de conforto e faça isso por você... Agora...

[Link com bit.ly ou outro encurtador]

Opção 2 - Sem Escassez

É isso, eu vou parar de falar com você sobre isso:

Garanta sua vaga no [nome do produto] por apenas [valor]

Nos últimos dias eu tenho te encorajado a dar esse próximo passo enquanto você pode, mas agora chegamos no momento final. Depois de hoje, você não vai mais me escutar falando sobre isso.

Então agora é a sua última chance.

Garanta sua vaga agora ou corra o risco de perder pra sempre:

[Link com bit.ly ou outro encurtador]

[Sua despedida]

PS.: Você não vai apenas [benefício óbvio do seu produto], mas você também vai poder [benefícios não tão óbvios, porém até mais importantes que o primeiro].

Saia da sua zona de conforto e faça isso por você... Agora...

[Link com bit.ly ou outro encurtador]

Material escrito por Nikolas Sasso