

FUNIL 30+

im.

Promessa

- É o resultado final desejado
- Benefício máximo
- O que a persona quer e deseja
- O que a persona está realmente disposta a comprar
- Não é o produto, mas o impacto dele

FUNIL 30+

Como deve ser uma promessa?

- Concreta
- Atraente
- Desejável
- Urgente
- Benéfica
- Simples
- Curta

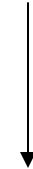
FUNIL 30+



A promessa é como um carvão

Exemplos

Como emagrecer com consciência em 12 semanas

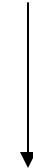


Emagreça sem sofrer em 3 meses

FUNIL 30+

Exemplos

Como mudar sua vida

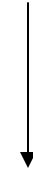


Do fundo do poço às estrelas em 9 semanas

FUNIL 30+

Exemplos

Como ser uma maquiadora de sucesso

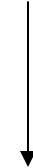


Como faturar 5 mil por mês como maquiadora

FUNIL 30+

Exemplos

Como ser um dentista de elite

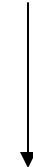


Como ser um dentista com agenda lotada

FUNIL 30+

Exemplos

Como ser um dentista de elite

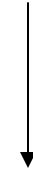


Como faturar 10 mil por mês com consultório

FUNIL 30+

Exemplos

Como conquistar um relacionamento dos sonhos



Como ser a única opção de um homem

FUNIL 30+

Mas e se eu não puder provar?

**Se você for sua prova viva, tudo
bem.**

FUNIL 30+

A promessa é permanente?

**Não. Você pode evoluir sua
promessa de acordo com a
evolução dos seus clientes.**

FUNIL 30+

Como fazer sua promessa?

1. Identifique as promessas do seu mercado
2. Liste 5 possíveis promessas do seu produto
3. Faça uma enquete ou dê uma nota de 0 a 10 para cada uma
4. Chegue em uma promessa final
5. Valide
6. Ps: a promessa é um ingrediente do bolo, e não o bolo todo.

FUNIL 30+