

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 #alívioimediato 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 "Granfinale" 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 4

Atenção

Aula sem presente
Aula sem atração como rádio
Não tire o foco do seu
único objetivo: vender

Slide 0 (Logo da Imersão)

Orientação para o slide:

(slide que aparece enquanto não começa)
A Imersão já vai começar...

Exemplo:



Observação dos Professores:

Na aula 4 esse deve ser o slide! Estamos com pressa, vamos vamos, temos muita coisa pra dar hoje... Já vai chegando e compartilhando sem demora!

Objetivo do slide

Quebra gelo inicial animado e rápido, mas dar a impressão que temos muito conteúdo pra dar (e realmente tem) e que temos pressa. Passar a ideia de 100% conteúdo e entrar rápido no tema. "Pressão, ansiedade"

Slide (Atrações finais)

Designer:

ESSE É um slide lindo porque deve chamar muita a atenção. É o grande final
O slide deve ter os tópicos das atrações

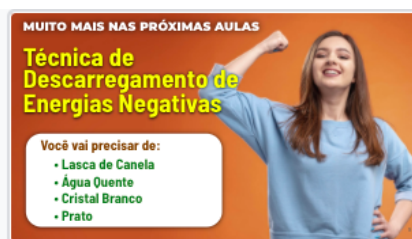
Citar as técnicas

Citar que vai ter resumo

Citar "Grande surpresa no final"

Revelação dos ganhadores do desafio

Exemplos:



Professores:

Nesse slide deixar a pessoa babando de vontade de assistir até o fim
Tem que ter promessas muito fortes

Objetivo do slide

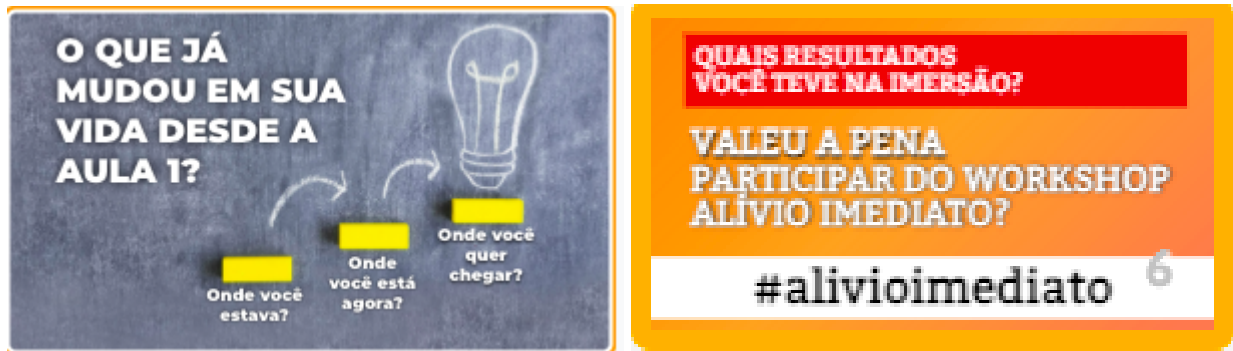
Aqui você também pode falar (se quiser) que tem uma grande surpresa no final. E que é grande mesmo! A surpresa é anunciar a aula 5 se você não anunciou antes. "Curiosidade e antecipação no ar"

Slide (O que mudou na sua vida?)

Designer:

O que mudou na sua vida?

Exemplos:



Professores:

Colocar áudios que as pessoas enviaram que ainda não tinham sido mostrados. Um atrás do outro para provar que a maratona funcionou.

De preferência procurar áudios que provem cada um dos itens do slide de tangibilização.

Aqui recomendo você cruzar as transformações da galera com o slide de tangibilização com as promessas de possíveis mudanças, e então você vai provando. "Viu, eu disse que você iria ter surpresas sobre dinheiro, a Ana, o Pedro e o João conseguiram, ouçam o áudio (ou print)"

E vai confrontando cada promessa da maratona com a prova.

É um momento de uns 10 min de energia alta.

Objetivo do slide

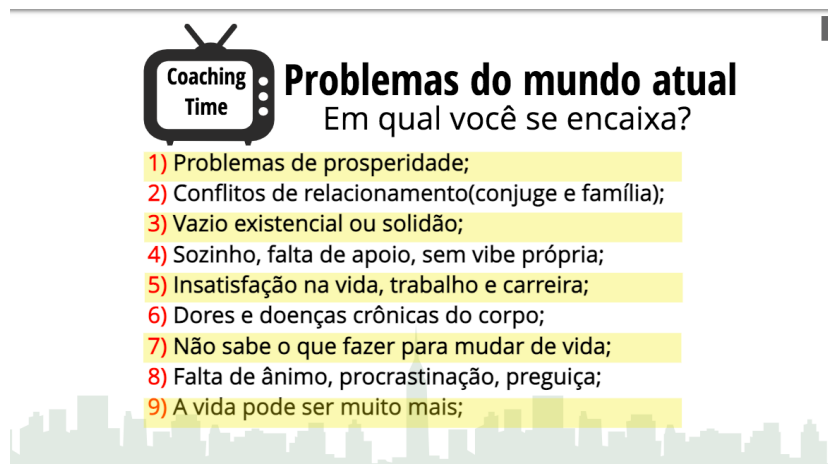
Ler prints de tela que seu time pegou na aula 3. Sim, antecipe e use nos slides ou mesmo mostre ao vivo. Vai criando a energia que funcionou demais, celebre cada caso. Deixar a energia alta

Slide (Coaching Time)

Designer:

Itens do coaching da aula 1 em uma única tela

Exemplo:



Professores:

Perguntar em quantos eles se encaixam

Tangibilizar que eles ainda tem um problema e precisam mudar.

Pedir para eles escreverem no chat seus números.

Importante: Às vezes uso o mesmo da aula 1, às vezes uso um novo teste.

Objetivo do slide

Você tem que lembrar o seu público que ainda falta muito, que ele tem um problema e que é grave. Que sozinho não dá! Nada melhor que um teste sério para colocar ele com consciência de novo que ele ainda não tem a vida que quer e que ainda precisa de ajuda.

Prática(Prática de empoderamento)

Designer:

Nome da técnica/Prática

Exemplo:



Professores:

Fique longe de técnicas que acalmam

Você precisa motivar, incendiar, antes de continuar a aula

Não demore mais do que 12 min.

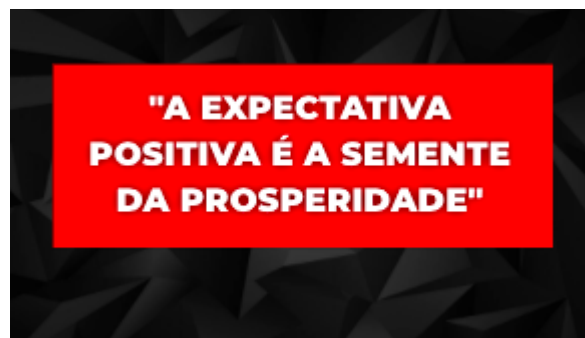
Objetivo do slide

Subir a energia mas sem ser idiota e sem fazer algo que não combina com você. Pode contar história emocionante também, seja sua ou de alguém(de preferência de aluno transformado do curso que quer vender)

Slide (Frase de Impacto)

Designer:

Frase mais pertinente, de preferência a principal do movimento, exemplo:



Professores:

Botar mais lenha na fogueira

Objetivo do slide

Energizar a causa, o movimento ou manifesto

Slide (Convocação contra o Inimigo)

Designer:

Escrever

Imagem + Frase que resuma sua convocação. 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.
Lembrar que agora ele foi revelado e eles podem enfrentar!

Slide (Provas que o inimigo é cruel)

Designer:

Prints de matérias, relatos científicos, vídeos, etc que provam que o Vilão tá fazendo muito mal. Podem ser os mesmos da aula 1. Exemplo:



Professores:

Agravar o problema, mostrar que estamos perdendo para o vilão que estamos fracassando e precisamos fazer algo para mudar.

Objetivo do slide

Rapidamente trazer para a razão que o inimigo não foi combatido e que precisa de ação!

Transição Clara para o Pitch

Slide (Sua história - Herói)

Designer:

Escrever

Sua história retratada em quantos slides quiser

Professores:

A histórias tem que ser simples e emocionante, impactante e não pode demorar muito. Só conte a sua história relacionada ao produto que quer vender.

Fale do seu chamado, das suas descobertas, dos seus investimentos e sofrimentos.

Fale da grande virada até o nascimento do método

Apresente provas de autoridade que hoje você evolui e o método é um dos responsáveis por isso.

Objetivo do slide

Conectar tudo que você fez desde a aula 1 com a emoção certa para o cliente dizer sim para sua oferta

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.

Aguardar a resposta e então começar a falar da oferta nos próximos slides

Objetivo do slide

Aqui é a segunda vez que você vai usar a escada para convidá-los para subir de nível. É preciso ativar a ganância de subir de nível e o poder do pertencimento e da exclusividade de quem vai conseguir fazer parte.

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.

Normalmente fazemos o exato pitch da aula 3 com inclusão de alguma surpresa como desconto maior e um bônus extra.

IMPORTANTE DEMAIS:

Enquanto vai desenvolvendo o tema lembrar que tem a técnica xyz e que já vai fazer logo. Depois em outro momento lembrar que vai haver resumo. Ou seja, durante o pitch você os lembra dos conteúdos da aula para que a retenção não baixe.

- Apresentar o programa
- Apresentar as promessas e benefícios
- Explicar tudo que a pessoa vai receber (detalhes do que tem)
- Revelar bônus
- Revelar top bônus
- Revelar bônus de primeiros inscritos
- Ancorar com a soma do Bônus
- Somar ao preço cheio do Produto

- Primeira quebra de preço
- Segunda quebra de preço
- Oferta final
- Take away (desatachamento, compra quem quer, não é pra todos)
- Mostrar garantias
- Urgência (escassez da oferta bem clara)
- Dar detalhes de como comprar, como pedir ajudar, dar segurança na forma de pagamento, dar contatos do suporte
- Dar link amigável na tela, no chat e na descrição, não apenas em um dos lugares.

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?

RETOMADA AO CONTEÚDO FINAL

Falar que já vai entrar no resumo. Ficar antecipando que vai ter as tão esperadas técnicas finais.

Então depois de fazer o pitch bem feito e esperar um pouco para as pessoas comprarem, volte ao resumo e as técnicas que prometeu.

Avisar, quem vai sair da aula agora para comprar, não se preocupe que a gravação será bônus para você

Daqui em diante:

1. Apresentar o resumo que é falar muito rápido, numa recapitulação simplificada de tudo que foi falado nas aulas anteriores. Você realmente não precisa aprofundar muito senão quiser.
2. Durante a apresentação dos temas do resumo, fale várias vezes da oferta e convide pra comprar.
3. Use mais frases de impacto, podem ser as mesmas já usadas ou algumas novas.
4. Mantenha a energia elevada.

5. Ensine com maestria as técnicas que prometeu para o último dia, afinal esse conteúdo será bônus da oferta principal e precisa ser muito bem feito.
6. Faça um último CTA.
7. Se ainda estiver vendendo em grande quantidade e você ainda tiver energia, mantenha a live, responda perguntas, desenvolva temas livres, porque isso pode aumentar ainda mais suas vendas
8. Encerre com bastante gratidão convidando as pessoas a relatar a gratidão delas por tudo que conquistaram.
9. Se você programou a aula 5 como aula surpresa, revele no final, assim como também anuncie os ganhadores do desafio de fotos. Se a sua aula 5 não é uma aula surpresa, então você pode simplesmente antecipar no finalzinho para as coisas incríveis que terão.

FIM DA AULA 4