

Roteiro do Ultra Conteúdo

Prova (Plausibilidade)

Sua própria transformação

Alguém que conseguiu o resultado que você prometeu

Provas em imagem

Antes e depois

Foto do bolo feito

Quebra objeções

"não tinha dinheiro mas comprei..."

"eu era clt, não tinha tempo, mas consegui..."

Apresentação

Super Promessa

História

*Jornada do Mentor

Da onde você veio?

Chamado a aventura

Qual conflito se deparou?

O que te incomodava que te fez sair da zona de conforto?

Recusa do chamado

Quais objeções você teve?

Quais medos te paralisavam?

Você comparou a sua zona de conforto com as dificuldades que estavam diante de você?

Resolução do impasse

O que te fez ganhar confiança necessária para resolver o seu conflito/medos/inseguranças internas a ponto de aceitar o chamado?

Filhos

Esposa

Pai

Mãe

Situação em que vivia

Sensação de fracasso

A solução

Conte como encontrou ou o que precisou fazer para chegar NO SEU MÉTODO e resolver o desejo. (aqui você conta a procedência do seu método)

O Resultado

Após encontrar a solução, conte qual resultado surtiu em você, ou em seus alunos.

Abrindo o jogo

Conte porque você vai dividir isso com as pessoas

Eu percebi que outras pessoas poderiam se beneficiar disso

Eu notei que as pessoas fazem de uma forma mais demorada

Ultra Conteúdo

Abrindo a lacuna

Oferta Irresistível

Fechando a Lacuna

Conteúdo rápido.

(*se ao vivo) Perguntas e Respostas

Dar boas vindas a alunos que entrarem

Alternar perguntas entre conteúdo e produto.

Roteiro do Ultra Conteúdo

Link: <https://www.mindmeister.com/map/2203221916>

1. Prova (Plausibilidade)

- 1.1. Sua própria transformação
- 1.2. Alguém que conseguiu o resultado que você prometeu
- 1.3. Provas em imagem
 - 1.3.1. Antes e depois
 - 1.3.2. Foto do bolo feito
- 1.4. Quebra objeções
 - 1.4.1. "não tinha dinheiro mas comprei..."
 - 1.4.2. "eu era clt, não tinha tempo, mas consegui..."

2. Apresentação

3. Super Promessa

- 3.1. Simples
- 3.2. Benefício

4. História

- 4.1. *Jornada do Mentor
 - 4.1.1. Da onde você veio?
 - 4.1.1.1. Qual conflito se deparou?
 - 4.1.1.2. O que te incomodava que te fez sair da zona de conforto?
 - 4.1.2. Chamado a aventura
 - 4.1.2.1. Quais objeções você teve?
 - 4.1.2.2. Quais medos te paralisavam?
 - 4.1.2.3. Você comparou a sua zona de conforto com as dificuldades que estavam diante de você?
 - 4.1.3. Recusa do chamado
 - 4.1.3.1. Quais objeções você teve?
 - 4.1.3.2. Quais medos te paralisavam?
 - 4.1.3.3. Você comparou a sua zona de conforto com as dificuldades que estavam diante de você?
 - 4.1.4. Resolução do impasse
 - 4.1.4.1. O que te fez ganhar confiança necessária para resolver o seu conflito/medos/inseguranças internas a ponto de aceitar o chamado?
 - 4.1.4.1.1. Filhos
 - 4.1.4.1.2. Esposa
 - 4.1.4.1.3. Pai

4.1.4.1.4. Mãe

4.1.4.1.5. Situação em que vivia

4.1.4.1.6. Sensação de fracasso

4.1.5. A solução

4.1.5.1. Conte como encontrou ou o que precisou fazer para chegar NO SEU MÉTODO e resolver o desejo. (aqui você conta a procedência do seu método)

4.1.6. O Resultado

4.1.6.1. Após encontrar a solução, conte qual resultado surtiu em você, ou em seus alunos.

4.1.7. Abrindo o jogo

4.1.7.1. Conte porque você vai dividir isso com as pessoas

4.1.7.1.1. Eu percebi que outras pessoas poderiam se beneficiar disso

4.1.7.1.2. Eu notei que as pessoas fazem de uma forma mais demorada

5. Ultra Conteúdo

5.1. O ultra conteúdo vai mostrar uma OPORTUNIDADE

5.1.1. Mapa do seu método

5.1.1.1. Fazer a pessoa visualizar o caminho até o resultado

5.1.2. Errado x Certo

5.1.2.1. Fazer a pessoa visualizar que o jeito que ela vem fazendo está errado.

6. Abrindo a lacuna

6.1. Uma dica rápida sobre alguma coisa que resolva uma dor latente

7. Oferta Irresistível

7.1. Os entregáveis

7.1.1. Fale o benefício e a dor que cada módulo ou aula resolve

7.2. Bônus

7.2.1. Não pode enxer língua

7.3. Preço

7.4. Garantia

7.4.1. Primeira vez precisa ser uma garantia boa

7.4.1.1. 30 dias

7.4.1.2. Incondicional

7.5. CTA

7.5.1. Direcionar para o link (página de vendas)

7.5.2. Avisar que podem ir comprar que todos os alunos vão receber a gravação dessa aula

8. Fechando a Lacuna

8.1. Conteúdo rápido.

9. (*se ao vivo) Perguntas e Respostas

9.1. Dar boas vindas a alunos que entrarem

9.2. Alternar perguntas entre conteúdo e produto.