

Promessa principal

Um objetivo desejado

O que a pessoa vai aprender quebrando objeções

Apresente-se

FOTO

Fale as principais coisas sobre você

Lead de problema/sonho

CHAMADA DE ATENÇÃO 1

Para o resultado que a pessoa quer, o que ela precisa?

- 1
- 2
- 3

O resultado que será atingido.

O que você ensina/benefícios?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

CHAMADA DE ATENÇÃO 2

O que a pessoa vai alcançar? PONTO B

- 1
- 2
- 3
- 4

- 5

É nessa hora que você deve estar pensando “ah, muito legal isso tudo, mas...”

Eu conheço bem as 3 maiores desculpas que as pessoas dão para não iniciarem um processo de transformação.

1

Maior objeção

Quebre-a

2

Segunda maior objeção

Quebre-a

3

TERCEIRA MAIOR OBJEÇÃO

Quebre-a

CHAMADA DE ATENÇÃO 3

Curva para a venda

DEPOIMENTOS

fotos e vídeos

TOMADA DE AÇÃO

Explique as duas opções que a pessoa tem.

APRESENTE SEU PRODUTO

Apresentação do produto

O que você ensina:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

Como o produto funciona

Explique seu método e seus diferenciais

Apresente seus bônus

Bônus 1 - Preço

Explicação do que é o bônus

Bônus 2 - Preço

Explicação do que é o bônus

Bônus 3 - Preço

Explicação do que é o bônus

Bônus 4 - Preço

Explicação do que é o bônus

Lista dos preços do bônus + soma

R\$ 197,00

R\$ 397,00

R\$ 297,00

R\$ 297,00

R\$ 597,00

R\$ 297,00

R\$ 2.082,00

EXPLIQUE EM LETRAS GARRAFAIS QUE A PESSOA ESTÁ GANHANDO ESSE DINHEIRO

CHAMADA FINAL

NOME DO PRODUTO

BENEFÍCIOS E INFORMAÇÕES

~~De: PREÇO ALTO = PRODUTOS + BÔNUS~~

Por: PREÇO REAL

F.A.Q (Perguntas Frequentes)

1. Maior dúvida 1

Responda-a

2. Maior dúvida 2

Responda-a

3. Maior dúvida 3

Responda-a