



MENTORIA
A CHAVE

1 - O que compõe a promessa?

- Headline: Frase principal
- Subheadline: Frase de apoio a promessa principal
- Vídeo de Vendas

2 - Qual a estrutura base de uma página de vendas?

- **1a dobra:** Emoção (Headline baseado no que a pessoa deseja alcançar e não necessariamente só no produto)
- **2a dobra:** Lógica (Argumentos lógicos sobre o seu produto, características sobre ele)
- **3a dobra:** CTA (Urgência/Escassez e a chamada para ação para o seu produto).

3 - Qual os maiores erros de quem cria uma promessa fraca?

- **1)** Focar no seu VEÍCULO e não no DESTINO.
 - Veículo é o seu MÉTODO. O que você vai utilizar.
 - DESTINO é onde você vai levar o seu cliente.
- **2)** Criar uma promessa muito confusa, onde você promete MUITA coisa mas acaba não prometendo nada.
 - *Se você me jogar uma bola, eu conseguirei pegar. Se você jogar duas, talvez eu ainda consiga pegar. Se você me jogar três ou quatro eu não conseguirei pegar e ainda derrubarei a que eu tinha nas mãos.*
- **3)** Prometer demais ou prometer de menos.
 - Prometer de menos pode ser um diferença se você usar especificidade.

4 - Como criar uma boa promessa?

- **1)** O framework de duas frases que eu sempre uso para começar a criar meus produtos
 - COMO (Desejo do seu público) SEM (Maior dor ou objeção)
 - COMO (Desejo do seu público) MESMO QUE (Estado atual)

- **2)** Tangibilização de resultados
 - Qual resultado de fato você promete?
 - Como saberei que vou atingir o que você promete?
 - Façam com o que seu produto seja MATERIAL ou FISICO.

- **3)** Especificidade
 - Resultado
 - Tempo
 - Hooks: Ganchos

- **4)** Desenhe quem seria o CLIENTE IDEAL para esse teu produto.

- **5)** Apresentar uma **NOVA OPORTUNIDADE**
 - Você tem sempre que presumir que a maioria dos seus clientes ou já fez algum curso no seu nicho ou já via alguma oferta.
 - Se você prometer a mesma coisa, algumas coisas vão acontecer no seu cliente
 - Ele vai ter que assumir pra ele mesmo que ele já falhou.
 - Ele vai comparar a sua oportunidade com outra oportunidade.
 - Uma boa nova oportunidade ela faz com o que o público pense o seguinte: "AHA! É por isso que eu ainda não consegui ter o resultado que eu quero".
 - Primeiro invalidar o que ela já conhece e dizer que ela não teve resultado porque aprendeu errado e que não é culpa dela. E que o seu método vai dar certo porque foca nesse novo método.

- **6) Frase Mestre | Crença Única**
 - Se eu conseguir fazer com que as pessoas acreditem que **(minha nova oportunidade)** é o veículo para **(o que eles mais desejam)** e que isso só pode ser alcançado através do meu (método único/novo veículo), então todas as outras preocupações e objeções serão irrelevantes e eles irão comprar meu produto.

4 - Como criar um bom roteiro para copy de página ou de vídeo de vendas.

- **Promessa:**
 - Headline
 - Subheadline
- **Prova**
 - Como você consegue alcançar o que você promete?
 - Você tem resultados pra você ou para os seus clientes?
 - Factível ou verificável
- **História**
 - Qual a sua história e o que você fez para conseguir chegar lá.
 - Como a sua história embasa a sua promessa
 - Jornada do Herói
- **Conteúdo**
 - Visão geral do seu método
 - Erros e acertos
- **Oferta**
 - Quais os entregáveis do seu produto
 - Quais os bônus
 - Qual o valor