

## Os 5 Passos para uma VSL:

### Step 1: The Snap Suggestion:

#### 1 - The Pattern Interrupt

- A quebra do padrão; serve para desconectar a atenção das pessoas de toda e qualquer coisa que não seja a VSL.
- “Pense em termos que irão fazer as pessoas prestarem atenção no que você tem a dizer.”
- Uma maneira de quebrar o padrão é **pegar algo relevante de uma história que será contada depois**.
  - “**Essa caneta** que você está vendo agora é **mágica**. Ela foi a virada de chave na minha vida, depois de ter ela eu me tornei **milionário** e conquistei a **vida dos meus sonhos**”
  - *Nesse caso seria necessário criar uma história depois que houvesse essa caneta relacionada, por exemplo, ela foi a caneta que assinou um contrato milionário, etc.*

#### 2 - Your Big Promise

- Nesse momento você irá utilizar da curiosidade gerada no primeiro passo para fazer a pessoa continuar assistindo, é parecido com uma **CTA**:
  - “*Fique comigo pelos próximos 5 minutos e eu te explicarei melhor*”
- **FÓRMULA DA PROMESSA**: I’m gonna show you “X” that will get you “Y”
- “*Fique comigo pelos próximos 5 minutos, e eu vou te mostrar o segredo que fará você ficar rico e conquistar a vida dos seus sonhos!*”
- **OUTRA FÓRMULA**: I’m gonna show **HOW TO** “X” **WITHOUT** “Y”
- “Fique aqui pelos próximos minutos e eu vou te mostrar **COMO** emagrecer **SEM** precisar deixar de comer o que deseja”

#### 3 - Vídeo Scarcity

*“Crie **escassez** depois de fazer a CTA mostrando a promessa do vídeo.”*

**Exemplo 1**: “Esse vídeo será deletado **A QUALQUER MOMENTO**, então assista **AGORA** antes que seja tarde demais.”

**Exemplo 2**: “Esse vídeo vem sido escondido de você, o Facebook e o Youtube não querem que você assista nisso, então assista agora, antes que não consiga mais”

## 4 – Something Completely Different

É necessário fazer com que o que você vai falar seja **diferente de tudo que as pessoas já escutaram**. As pessoas gostam de coisas novas, e é isso que você deve entregar.

**IMPORTANTE:** *Você não precisa entregar algo INOVADOR, mas na copy precisa PARECER que é.*

**Exemplo:** “Eu sei que você já assistiu diversos vídeos sobre emagrecimento, testou diversas receitas, mas ISSO que eu vou te falar você NUNCA viu em lugar nenhum”

## 5 – Let's Make a Deal Transition

Nesse passo você irá **ABRIR UM LOOP!**

**Abrir Loop:** Começar uma história porém não irá finalizar.

Exemplo: “Eu sei que você já assistiu vários vídeos sobre receitas de emagrecimento, mas o que eu vou te mostrar aqui você nunca viu em LUGAR NENHUM! **Essa receita foi o que me salvou quando eu estava na pior fase da minha vida pesando mais de 200 quilos. Ficou curioso ou curiosa para saber mais sobre? Então fique comigo até o final**”

- Eu abri um Loop aqui, citando a tal “pior fase da minha vida”, porém não contei como ela foi, **eu comecei a história, porém não a finalizei.**

## Step 2: The Vital Connection:

### 1 – Modest Introduction

- Para começar a se conectar com a pessoa você precisa ser modesto, ninguém liga para o quão incrível você é ou quanto dinheiro tem, as pessoas querem ver elas em você, e por isso a modéstia é tão importante.
- Você deve fazer as pessoas terem a sensação de que são iguais você, porém a única diferença é que você está apenas um pouco mais avançado do que ela.

- **Exemplo:** *“Olha, na verdade eu não sou diferente de você, e já estive exatamente onde você está agora. Eu comecei do 0, não tinha dinheiro nem mesmo para investir e comprar um curso para aprender. Naquela época eu não tinha conhecimento nenhum, e como todas as pessoas, eu comecei do 0 também. A nossa única diferença é que eu sei um segredo que transformou a minha vida, e esse segredo eu vou te revelar nos próximos minutos.”*

## 2 – Nightmare Story

- *“The nightmare story is your worst possible day ever in relationship to what you are selling”*
- **Steps:**
  - 1 – Overview
    - *A história que eu vou te contar agora foi uma das piores experiências da minha vida, e eu me lembro como se fosse ontem quando estava chorando por estar no fundo do poço.*
  - 2 – Introduction
    - *Depois que descobri o mundo dos investimentos tudo na minha vida mudou, hoje consigo fazer dinheiro até mesmo quando estou dormindo, mas nem sempre foi assim. Eu vim de uma família simples, a nossa vida nem sempre foi fácil. Não eram todos os dias que tínhamos comida na mesa.*
  - 3 – Bad Part
    - *Sendo bem sincero, eu na época me via no fundo do poço, e que não tinha chance nenhuma de melhorar da vida. Já me via sem chance de conseguir crescer na vida. Todos os anos era a mesma coisa, na virada de ano eu começava animado, empolgado para enriquecer, determinado em mudar de vida, mas parecia que era tudo um ciclo, eu começava bem, mas depois de 1 mês as coisas começavam a desandar. Parecia que eu não tinha resultado de jeito nenhum. O último ano novo que tive em específico algo diferente aconteceu. Eu me lembro como se fosse ontem, eu no meu quarto de 10 metros quadrados, deitado na cama olhando para cima me perguntando se era realmente capaz de conquistar a vida que eu tanto desejava. Eu estava com uma camiseta branca naquela noite, e o que era pra significar*

*prosperidade parecia apenas me trazer infelicidade, no fim das contas eu não estava feliz com a minha situação financeira, parecia um pesadelo. Nessa virada de ano eu me lembro que passei sozinho enquanto todas as outras pessoas que conhecia estavam festejando. Do lado da minha cama em que estava deitado eu ouvia os fogos de artifícios estourando, abri a janela para olhar e eles pareciam tão lindos, mas eu não estava festejando como as outras pessoas, estava no meu quarto, sem esperança de um ano novo e de uma vida nova. Abria o meu celular e via fotos de diversas pessoas felizes, vestidas com roupas brancas com fogos de artifícios no fundo, sorridentes e comemorando o ano novo na praia ou em outros lugares incríveis, eu sabia que aquela era a vida que eu queria, quando na verdade nem mesmo dinheiro para comer algo eu tinha. Foi terrível pra mim, nada estava como eu queria. Sabia que não merecia nada daquilo que eu estava vivenciando, e então foi aí que eu decidi mudar de vida.*

○ 4 – Declaration of Independence

- *Mas dessa vez era diferente, não era apenas um “Vou tentar mudar a minha vida”, não, era algo diferente, naquela noite próximo de 00:10, eu fui até o meu banheiro, e enquanto ainda escutava os fogos de fundo, olhei para mim mesmo no espelho e disse em voz alta: “A partir de hoje tudo será diferente. Não tem mais opção de eu não mudar de vida. A partir de hoje eu irei buscar a vida que verdadeiramente mereço. Eu não mereço isso que estou vivendo, eu não mereço passar a virada de ano sem conseguir comer, sem conseguir festejar. Hoje eu irei estudar, e não só hoje, todos os dias, até que eu fique rico. Ou eu irei ficar rico, ou irei morrer tentando”. Eu estava determinado. O meu plano A era transformar a minha vida, e o meu plano B era fazer o Plano A funcionar, não havia outra opção para mim.*

○ 5 – The practice (O TREINO SILENCIOSO DO SAMURAI DO FINCH)

- *Foi então que eu comecei toda a minha jornada. Me lembro de todos os dias de quando eu estudava, mas ninguém sabiaa disso. As pessoas me chamavam para sair, mas eu*

*recusava, dizia que não estava com vontade, quando na verdade era porque eu estava estudando e buscando como enriquecer. Todos os dias o meu pai ia ver o que eu estava fazendo, e sempre que me perguntava dizia com uma voz de deboche: “Já está rico?”. Eu me lembro de todas as vezes que ele me perguntava isso, e eu sempre dava uma risada para ele como resposta, quando na verdade pensava comigo mesmo “Ainda não pai, mas estou mais perto do que nunca”. Eu estava trabalhando todos os fins de semanas e feriados, eu já sabia o porquê estava fazendo tudo aquilo, por isso desistir não era mais uma opção. Foram noites viradas estudando, fins de semanas que passei trancado no meu quarto. Nos feriados? Trabalhei também. Mas tudo isso valeu a pena, eu perdi alguns fins de semanas e alguns feriados, mas hoje eu posso declarar na minha vida que todo dia é feriado. Eu recebo dinheiro todos os dias enquanto não preciso trabalhar, como nos melhores restaurante, estou viajando o mundo inteiro, e proporcionando experiências incríveis para mim e para a minha família. E com todo esse processo eu formulei o método passo-a-passo que ensina exatamente o que eu fiz para conseguir enriquecer na bolsa de valores.*

### 3 – Transition Into Your Big Problem

- Nesse processo você irá usar um pouco da modéstia para mostrar que na verdade você não é tão diferente da pessoa, e que toda a jornada que você passou te fez descobrir o verdadeiro problema que engana todas as pessoas e as impossibilitam de conquistar o que querem.
- É necessário mostrar que esse problema ela precisa escutar, e que nunca foi revelado em lugar nenhum. A pessoa precisa entender que o que você vai compartilhar é algo completamente novo (por mais que seja)
- *Exemplo:* “Toda essa jornada que eu tive na minha vida me ensinou muito. Olha, eu e você não somos muito diferentes, quando eu comecei eu era igual você, talvez até pior, a nossa única diferença é que eu na minha jornada descobri o maior problema que é escondido das pessoas, e esse problema é o que faz com que 90% das pessoas continuem sem

conquistar a liberdade financeira e se tornarem ricas, ninguém nunca te contou sobre ele, e é exatamente o que eu vou te revelar agora.”

#### 4 – About the System

- Esse sistema que você irá revelar foi o processo para você ter superado esse grande problema que você irá revelar.
- Exemplo: “Descobrimo esse problema eu consegui montar um método perfeito para conseguir superar ele, e esse método é extremamente fácil, a realidade é que enquanto você não souber sobre o real problema você não vai saber como solucioná-lo.

#### 5 – The Results of the System

- Agora você irá revelar os resultados desse sistema, se no anterior você explicou sobre agora você precisa mostrar o resultados para provar que realmente funciona.
- Exemplo: “Com esse método passo-a-passo que eu desenvolvi consegui ganhar mais de R\$100.000,00 em 3 meses, tudo isso solucionando o maior problema que havia sido escondido de mim, e também têm sido escondido de você todo esse tempo, e é exatamente sobre esse problema que eu vou te explicar agora.”

#### 6 – Transition Into the Next Step

- Agora você irá abrir um loop para o próximo passo, que é explicar o grande problema.
- Exemplo: “A realidade é que a verdade vem sido escondida de você. As pessoas não querem que você descubra sobre isso, e quando eu descobri uma chave virou na minha vida, e depois disso eu conquistei tudo o que tenho hoje. Você não vai acreditar que é isso que vêm travando você de ter resultados, então fique comigo que eu vou te revelar o verdadeiro problema que tem impossibilitado você de conquistar a vida dos seus sonhos.”

### ***Step 3: The Big Problem***

#### 1 – Overview and the Conspiracy Cicle

- Em todo esse passo nós iremos construir uma maneira mais “assistível” de contar uma mentira que vem sido escondida da pessoa, e isso fará com que ela queira assistir.

- 1.1 - Overview
  - Deixar claro que a pessoa tem um problema, e que esse problema é muito mais profundo do que ela pensa que é.
  - **Exemplo:** “Assim como eu, você tem um problema nas suas mãos que vai muito além do que pode imaginar. Esse problema vai muito além de você apenas não conseguir perder peso, ou conseguir deixar de comer as comidas que você tanto gosta, ou não conseguir fazer exercícios físicos.”
- 1.2 - Transition Into the Big Lie
  - “E esse problema está relacionado à uma mentira. E quando você descobrir essa mentira você nunca mais terá problemas para emagrecer ou conseguir o corpo que você tanto deseja.”
- 1.3 - The Big Lie
  - Para fazer essa etapa é importante se perguntar: “Qual é a mentira que as pessoas estão compradas que não é verdade?”
  - Explicar a mentira:
    - “A mentira que você foi forçada a acreditar é que você precisa comer comidas super saudáveis para conseguir emagrecer, quando na verdade isso é totalmente mentira, e eu irei te provar o porquê isso é uma mentira.”
  - Abrir um Loop para explicar como aquela mentira surgiu:
    - “Antes de eu te explicar o porquê isso é uma mentira, primeiro vamos entender como essa mentira surgiu: Tudo isso surgiu nos Estados Unidos, isso aconteceu na época dos anos 80, quando a indústria alimentícia estava passando por uma situação crítica em suas vendas, e precisava fazer com que as pessoas comprassem comidas saudáveis. Eles já haviam tentado várias estratégias de marketing para conseguir aumentar suas vendas para saírem da crise que estavam vivendo, porém nada que eles criavam davam certo. Porém, depois de 3 anos, em 1983 eles inventaram a mentira e colocaram na mente das pessoas que para elas emagrecerem seria possível apenas com alimentos saudáveis.”
  - Agora você precisa mostrar os resultados negativos que acontece na vida da pessoa por ela acreditar nessa mentira, e onde ela pode terminar se continuar acreditando nisso.

- “Olha, quando eu acreditava nessa mentira eu estava sempre tentando emagrecer, estava todos os dias tentando me alimentar da forma mais saudável possível, tentando sempre melhorar mais e mais o meu corpo. O resultado de tudo isso? Bom, a cada dia que passava eu estava me tornando mais e mais gordo, cada vez mais infeliz comigo mesmo, e acredite em mim, essa não era a pior parte... Eu acredito que talvez você já tenha passado ou até mesmo esteja passando por alguma situação parecida como essa. Talvez você esteja tentando melhorar o seu corpo, se tornar mais saudável, mas no fim das contas parece nunca estar tendo resultado, e até mesmo engordando mais e mais a cada dia que passa... Bom, acredite em mim, essa não é a pior parte de tudo isso. A verdade é que você estar engordando causará danos no futuro que talvez você não esteja enxergando. Já parou para pensar que a sua vida depende de como está o seu corpo hoje, e de que tudo que está acontecendo na sua vida é um reflexo disso? Pessoas morrem por conta de obesidade, e olha, não é isso que eu quero para você, e nem você quer isso para si próprio. Vamos um pouco além disso... Pense nos seus filhos, eles são um molde que são completamente baseados em você que é mãe dele, você é uma inspiração e um modelo de vida deles, e a cada dia que passa você está inconscientemente ensinando eles a engordarem também, e tudo isso virará uma bola de neve, no qual uma atitude errada pode afetar toda uma família, e até mesmo uma geração.”

- 1.4 - It's not your fault

- Agora nesse passo você deve provar para a pessoa que na verdade não é culpa dela de acreditar nessa mentira, e deve mostrar que a culpa é de algum inimigo comum, por exemplo: Governo, mídias, jornais, etc.
- “Olha, se você está se sentindo mal por causa disso, não se preocupe. Não é culpa sua não saber sobre isso, agora você está ciente dessa mentira ridícula que construíram na sua mente. Você não tem culpa de tudo disso, o que você tem é a responsabilidade

de nunca mais acreditar nessa mentira, pois já está conscientizada sobre a existência dela. Por isso, de forma alguma, não se culpe por isso, combinado?”

- 1.5 - To blame this instead
  - Ao invés de culpar a si mesma sobre essa mentira que inventaram, culpe a mídia, foi ela quem propagou essa mentira completamente sem noção, e eu vou te explicar o porquê. Foi a mídia quem colocou na sua cabeça que é preciso comer apenas comidas saudáveis para emagrecer, e você acreditou nisso pois sempre escutou que essa era a coisa certa a se fazer. Você não sabia qual era a verdade, e foi acostumada a acreditar nessa mentira desde a sua infância. Você não tinha noção que conseguia emagrecer sem precisar comer apenas coisas saudáveis, e é exatamente isso que eu vou te provar nos próximos minutos.”
- 1.6 - The truth
  - NESSE PASSO É INTERESSANTE USAR PROVA SOCIAL!
  - E agora que você descobriu a mentira, você está com a mente mais aberta para escutar a verdade sobre tudo isso. Verdade tal que vêm transformando a vida de milhares de pessoas. E é sobre ela que eu vou te explicar agora...

## 2 – The Transition Into The Next Step

### **STEP 4: THE BIGGER SOLUTION:**

Esse passo você demonstrará que a sua solução é maior que todo o problema que mostrou para a pessoa.

#### 1. The Open Tip Loop

- Aqui você precisará dar no máximo 3 dicas para ajudar a solucionar esse problema, porém essas dicas precisam ter 2 características: ***Elas precisam ser boas, mas incompletas***
- Essas dicas precisam ajudar na vida das pessoas, mas é necessário mostrar que elas não vão conseguir fazer isso sozinhas, que elas precisam de ajuda, e no caso você é a ajuda que elas precisam.
- 3 FÓRMULAS PARA DICAS:
  - 1 – O que evitar
  - 2 – Como ter mais prazer

- 3 – “Como fazer ...”

## **STEP 5: THE GRAND OFFER:**

1. Introduzir formalmente o seu produto/serviço
2. USP (Unique Selling Proposition)
  - Fórmula:

NAME OF PRODUCT (THE FIRST, THE BEST, THE WORLD'S ONLY)

\_\_\_\_\_

(SOLUTION)

\_\_\_\_\_

FOR \_\_\_\_\_

(AVATARS)

\_\_\_\_\_

WHO WANT TO \_\_\_\_\_

AND DO IT WITHOUT \_\_\_\_\_

- Exemplo: A “Receita Bolo de Chocolate” é o melhor passo-a-passo para os homens e as mulheres que têm mais de 25 anos e desejam emagrecer e secar rapidamente, tudo isso sem precisar deixar de comer o que gosta ou ter que ir à academia todos os dias.
3. This is gonna work for you even if
    - Aqui você irá quebrar o máximo de objeções possíveis, por exemplo: E esse método vai funcionar pra você mesmo que nunca tenha estudado Marketing Digital, ou até mesmo nunca mexeu com computador na vida. Você com esse método aprenderá tudo que precisa, mesmo que não tenha dinheiro para começar, ou já tenha tentado vender produtos online mas fracassou.
    - **TERMINAR ASSIM:** Até mesmo se você já tentou de tudo (OBJETIVO)
      - Exemplo: Esse produto funcionará para você que já tentou ir à academia e não conseguiu emagrecer, pra você que já tentou diversas receitas que encontrou mas nenhuma deu certo. Esse método também funcionará para você que esteve a vida inteira acima do peso. ***Esse método funcionará até mesmo pra você que acha que já testou de tudo para conseguir perder peso.***

#### 4. What it isn't

- Esse passo serve para “filtrar” quem deve ou não comprar o seu método/produto, por exemplo:
  - “Olha, se você está achando que vai ter resultado do dia pra noite, e está pensando que só de comprar o curso o dinheiro cairá do céu você pode fechar agora essa página, sim, se você pensa que será fácil assim sem nenhum esforço pode sair desse vídeo, ele não foi feito para você. Agora, se você está procurando algo real, que realmente vai te fazer ter resultado e ganhar a vida com marketing digital, eu tenho uma boa notícia pra você: Você está no lugar certo, então continua comigo que eu vou te explicar melhor.”

#### 5. The Hero Study

- Agora você irá mostrar que esse produto foi uma mistura de vários casos que funcionaram, de pessoas que tiveram sucesso, e que você juntou tudo isso em comum em um único produto (o que você está oferecendo)
  - “Quando eu desenvolvi esse método, eu não quis me basear somente na minha jornada. Eu queria ir além. Eu queria mais que isso. Por isso eu fui atrás de história de pessoas que tem entre 20 e 30 anos que conseguiram conquistar o corpo dos sonhos, e eu percebi uma coisa comum entre elas, e eu juntei tudo isso nesse produto. Esse método não é baseado somente na minha história, mas em um processo que funcionou com milhares de pessoas.”

#### 6. Out of the Club

- Aqui nós iremos refazer o processo de filtrar se a pessoa deve ou não continuar:
  - “Novamente: Se tudo isso parece não parece estar interessante o suficiente pra você, você realmente não precisa continuar nessa página. Você não está interessado realmente na mudança. Agora, se você está interessado, continua comigo que eu vou te revelar mais algumas coisas...”

#### 7. Easy as it Gets

- Agora nós iremos mostrar que o nosso produto oferece o jeito mais fácil para a pessoa conquistar o objetivo dela.

- **FÓRMULA:**

(NAME OF PRODUCT) IS NOT \_\_\_\_\_  
IT'S THE NEXT BEST THING TO IT AND THE REASON WHY  
IS I'VE MADE IT AS EASY AS IT COULD POSSIBLY BE TO  
\_\_\_\_\_

- 
- A “Receita Bolo de Chocolate” não é uma pílula mágica, que tomando você irá automaticamente ter o corpo perfeito, eu e você amaríamos se existisse algo do tipo, mas até então essa pílula não existe. A receita Bolo de Chocolate é o jeito mais fácil pra ter o corpo dos sonhos, isso por que eu a fiz sendo extremamente simples para você conseguir emagrecer.

## 8. Qualify the Remaining Viewer

- Aqui nós iremos qualificar o viewer, com a seguinte **FÓRMULA:**

|                             |           |           |
|-----------------------------|-----------|-----------|
| IF YOU REALLY WANT TO _____ |           | (BENEFIT) |
| (BENEFIT)                   | (BENEFIT) | (BENEFIT) |
| (GOAL)                      | (GOAL)    |           |

- “Se você deseja conseguir ter o corpo dos seus sonhos, se olhar no espelho de uma forma que nunca se viu antes, tendo a barriga exatamente do jeito que você deseja e se amar como nunca, então dá uma olhada no que pessoas que têm o mesmo desejo que você estão dizendo sobre a Receita Bolo de Chocolate...”
- Nesse momento seriam várias provas Sociais.

## 9. What's in the Product?

- Agora você irá falar sobre o seu produto.
- Se quiser, você pode dropar agora o botão de compra, vale lembrar que é totalmente opcional.

## 10. Emphasize X

- Depois de listar as Features que o seu produto têm, o diferencial dele, você deve pegar algo que é EXTREMAMENTE importante e que o público vai amar, e enfatizar agora. Vai dar um efeito incrível para o produto, pois além de tudo que você já listou, vai ser esse X que vai ser algo extremamente bom do seu produto.

#### 11. Price Tease

- Com tudo isso que eu te falei, eu poderia facilmente fazer esse produto por R\$100.00, mas o que eu tenho pra te mostrar hoje é diferente de tudo que o mercado já viu, e você vai se surpreender.

#### 12. Another 3 benefits,

- Agora você irá mostrar 3 benefícios que não estão diretamente relacionados com o objetivo da pessoa, pois aquilo já está claro que ela vai ter, você precisa ir além.
  - Exemplo: Se é um produto de emagrecimento, nesse ponto ela já entendeu que vai emagrecer com isso, então você deve listar outros 3 benefícios que estão relacionados, porém não estão na mente dela. Por exemplo: Se você deseja ter a energia que tinha quando era mais jovem; Se você deseja ter a pele que tinha quando era mais novo(a), etc.

#### 13. Faux Price

- Agora, nós iremos começar a falar sobre o preço. O que podemos testar é utilizar um preço falso de início, porém ele não é o preço realmente do produto, ele será mais barato do que aquilo. Muitas vezes funcionou super bem, é um pouco arriscado, pois talvez a pessoa saia da página caso ache o preço falso muito caro, mas vale apenas arriscar.
  - Exemplo: O preço desse método para você conseguir enriquecer sairá por apenas R\$100.00

#### 14. Bonuses

- Aqui nós citaremos os bônus. IMPORTANTE: Não existe uma regra para os bônus, você pode colocar ele antes do preço falso ou depois, é preciso testar.

- **EXTREMAMENTE IMPORTANTE:** O bônus você deve oferecer como algo que por si só vai ajudar a pessoa e que está relacionado com o produto principal.
  - Exemplo (CURSO DE MKT DIGITAL): Como bônus, nós entregaremos um módulo, que por si só ele te ensinará como fazer anúncios no Facebook Ads, ele por si só vai te ensinar todo o passo-a-passo de como anunciar e conseguir atrair mais clientes para você.

#### 15. Cost for Loss

- Aqui você irá mostrar o preço da perda caso ela não aja naquele momento, e perca a oportunidade de adquirir o serviço:
- Exemplo: “Escute: O preço de você perder essa oportunidade com certeza vai ser muito doloroso. Caso você perca essa oportunidade agora, talvez nunca mais você tenha uma oportunidade de conseguir emagrecer.” <- Pode colocar uns 3 exemplos do que ela vai perder caso não compre.

#### 16. Reason for the Discount

- Agora você, depois de ter mentido o valor do produto, irá revelar porque irá entregar ele mais barato ainda. É necessário uma razão lógica para você entregar mais barato ainda, exemplo:
  - “A Receita do Bolo de Chocolate poderia ser vendida como 100 reais, assim como eu disse pra você. Mas eu decidi criar um desconto especial, desconto esse que têm um motivo. Quando estava criando o produto eu queria atingir o máximo de pessoas possíveis, essa é a minha missão, é que com o meu passo-a-passo eu transforme o máximo de vidas possíveis. E eu sei que parar conseguir isso eu criei com um preço mais acessível.”
- Agora é necessário fazer a ancoragem do preço:
  - “Por isso, o preço da Receita do Bolo de Chocolate não vai ser R\$100.00. Nem R\$80.00, e também não vai ser R\$70.00, o preço que eu vou te oferecer hoje a Receita do Bolo de Chocolate é apenas por R\$50.00”

#### 17. 3x GUARANTEE

- Agora nós iremos dar 3 garantias diferentes que nós faremos o reembolso da pessoa caso ela não goste, para passar uma segurança para ela:
- “Caso a Receita Bolo de Chocolate não funcione para você em 7 dias, não precisa se preocupar, eu devolvo o seu dinheiro na hora. Caso você não ache que o produto é informativo o suficiente, e que não contém informações suficientes, eu irei te devolver o dinheiro no mesmo momento. Até mesmo se você não gostou da fonte do livro, caso você não goste da forma que eu escrevo, ou até mesmo se a capa do livro não te agradou, se você não está feliz com o meu produto eu não estou feliz, então eu te devolvo o dinheiro no mesmo minuto.”.

## 18. THE FIRST CALL TO ACTION

- Primeira call to action. SERÁ AQUI QUE VOCÊ DEVE DROPAR O BOTÃO DE COMPRA:
- “Por isso, agora embaixo do vídeo está aparecendo um botão grande na sua tela, para você adquirir a Receita Bolo de Chocolate, clique agora nele!”
- **IMPORTANTE: ALÉM DO BOTÃO, COLOCAR EMBAIXO DO MESMO O PREÇO DO PRODUTO E UM HYPERLINK EM AZUL COM A MENSAGEM FALANDO PRA ELE CLICAR EM CIMA, DESSA EXATA FORMA:**



## 19. PROVA SOCIAL

- Você pode fazer essa etapa com prints, mostrando a prova social de pessoas que tiveram resultados.

## 19. SUPER BONUS

- Aqui você irá revelar um super bônus, melhor que todos os outros em que você já ofereceu até agora.

## 20. PART OF A TEAM

- Mostrar que a pessoa vai pertencer à um time que está tendo sucesso em alguma área:
- “Quando você adquirir você irá fazer parte de um time que está crescendo e tendo cada vez mais sucesso no Marketing Digital”
- ***IMPORTANTE: NÃO CRIAR A COPY BASEADO NA POSSIBILIDADE DA PESSOA FAZER ALGO, NÃO TRABALHAR COM “SE VOCÊ CLICAR”, MAS SIM “QUANDO VOCÊ CLICAR”***

## 21. SECOND CTA

- Aqui você fará a segunda CTA para a pessoa clicar no botão.
- **IMPORTANTE:** É importante você gravar a tela de como será a página quando a pessoa clicar no botão. Mais de 80% das pessoas deixam a página de carrinho, por isso você deve mostrar que aquela página é segura, como ela é, aonde a pessoa deve colocar as informações. Isso passará mais credibilidade, você não estará apenas lançando a pessoa pra uma nova página com um monte de informação, não, você a guiará passo-a-passo. Isso passará mais credibilidade.

## 22. THE PAIN – PLEASURE – RESPONSE

- **Reminder:**
  - **PLEASURE:** Relembrar a pessoa de que a sensação de conquistar a meta dela vai começar a partir do momento que ela clicar no botão para comprar.
  - **PAIN:** Relembrar a pessoa de que a sensação de dor de não ter conquistado a meta dela vai diminuir HOJE, caso ela adquira o produto clicando no botão.
  - **RESPONSE:** Relembrar a pessoa de que agora é responsabilidade dela para tomar a ação, mostrar que todo o trabalho duro você já fez, e a única responsabilidade que ela terá será apenas de clicar no botão.

## 23. Reinforce All The Benefits:

- Aqui nós iremos reforçar todos os benefícios do nosso produto (pode ser 5)

#### 24. Action and Results:

- Aqui agora nós iremos imaginar com a pessoa o futuro dela comprando o curso e como será as próximas semanas dela
- “Clicando no botão que está abaixo ou na frase que está escrito ‘eu quero emagrecer e ter o corpo perfeito’, você irá conseguir ter acesso ao livro. Vamos combinar uma coisa, baixando o produto você vai ler o primeiro capítulo essa noite, combinado? Agora, imagine-se daqui 1 semana, depois de estar aprendendo sobre como se alimentar corretamente. Você estará emagrecendo, e vendo os resultados que estará acontecendo na sua vida, e isso é muito poderoso. Agora, vamos um pouco mais além, vamos imaginar você daqui 2 semanas... Você estará pesando muito menos, aquela calça que você sonha que coubesse em você vai estar linda em você. Em 2 semanas você já estará vendo os resultados de ter tomado a ação no dia de hoje. Vamos ainda mais além, imagine você daqui 1 mês. 1 mês aplicando o método que eu vou te ensinar, todos os dias aplicando uma coisa simples. 1 mês é o suficiente para você conseguir transformar a sua vida e o seu corpo, você se olhará no espelho quando acordar durante as manhãs e verá o quão mais magro o seu rosto vai estar, olhará no espelho e verá o quão sua barriga e cintura diminuiram, e você vai estar se sentindo bem consigo mesma. Você vai estar na sua melhor versão.”

#### 25. Snap to Reality/3 reasons for scarcity

- Agora você irá dar um estalo na pessoa, para ela voltar àquele momento com você, e mostrar que toda essa transformação não ficará para sempre ali.
- Você deve montar agora 3 motivos de escassez, para ela comprar.

#### 26. 2 ways (The Painful/Smart)

- Mostrar que a pessoa a partir de agora tem 2 caminhos para seguir, o doloroso e o esperto.
- Painful: Precisa ser o mais doloroso possível, mostrar o pior caminho que ela pode seguir (que seria não clicando o botão)

- Smart: O caminho inteligente é mostrar que já fez todo o trabalho, e que será o mais fácil para ela conseguir o que deseja, mostrar que aquilo realmente funcionará para a pessoa, e que já funcionou pra X pessoas.

## 27. LAST CTA

- Última CTA.

### **Copy (EMAGRECIMENTO)**

#### **(STEP 1: ATENÇÃO/SNAP SUGGESTION)**

Usando essa receita você irá emagrecer 6,5 quilos em apenas 10 dias comendo bolo de chocolate, tudo isso sem precisar fazer exercícios físicos ou deixar de comer o que você gosta.

#### **(ESTABELECENDO O PROBLEMA E GERANDO CONEXÃO)**

Já percebeu como algumas pessoas não engordam de jeito nenhum, mas pessoas como eu e você parecemos engordar apenas de olhar pra comida?

### **(AGRAVANDO O PROBLEMA COM ARGUMENTOS LÓGICOS)**

Pois é, 70% da população têm sofrido com obesidade aqui no Brasil, e a tendência é afetar cada vez mais pessoas, sendo passado de geração para geração.

É um efeito bola de neve, você foi acostumada a comer mal, e então passará isso inconscientemente para os seus filhos, que também não se alimentarão corretamente, que passarão para os seus netos, e assim, uma geração inteira será arruinada e sofrerá com obesidade.

### **(APRESENTANDO A SOLUÇÃO)**

E é por isso que eu desenvolvi a receita que me permite perder peso enquanto como bolo de chocolate, eu a chamo de “Receita Chocolate Todos os Dias”

### **(APRESENTAÇÃO/AUTORIDADE COM RESULTADO)**

Oi, eu me chamo Victor, e este que está aparecendo na sua tela sou eu, com a barriga definida, um corpo incrível e extremamente confiante de mim mesmo.

### **(LIGANDO A MODÉSTIA)**

Mas nem sempre o meu corpo foi assim, deixa eu te contar um segredo que eu nunca revelei pra ninguém... Esse que está aparecendo na sua tela sou eu também, essa foto foi tirada há 2 meses atrás, nesta época eu lutava contra o meu peso todos os dias.

### **(LIGANDO A MODÉSTIA PT.2)**

Sabe o que é engraçado? As pessoas não acreditam na transformação imediata que tive, elas pensam que eu tenho facilidade para emagrecer, ou até mesmo que eu fiz procedimentos caríssimos para conseguir o corpo que tenho hoje.

Mas nada disso é verdade. Eu sou uma pessoa exatamente como você. E da mesma forma que eu consegui emagrecer você também consegue.

## **(ABRIR LOOP DA HISTÓRIA ANTES DO STEP 2)**

Eu me lembro como se fosse ontem o dia em que decidi de vez transformar a minha vida e emagrecer, eu precisei sofrer para decidir tomar um rumo de vez na minha vida, e é sobre isso que eu vou te falar agora...

## **STEP 2: VITAL CONNECTION**

### **(CONTANDO A HISTÓRIA POR TRÁS)**

Me lembro perfeitamente dessa época, em que todas as manhãs quando acordava eu levantava da cama e ia direto subir na balança que ficava no meu banheiro ao lado do box, e sempre quando subia na balança via os números chegando ao máximo que ela podia suportar, me lembro da decepção e do sentimento de tristeza que sentia comigo mesmo, aquele não era quem eu desejava ser.

Era todo dia a mesma coisa, me olhava no espelho e me via de um jeito que eu não gostava. Eu sabia que aquele não era quem eu desejava realmente ser, e eu sempre fugia da realidade, a verdade é que eu não merecia um corpo daquele, mas eu estava criando circunstâncias que me faziam chegar naquela situação.

Todos os dias era aquela sensação de estar insatisfeito com o meu corpo, mas houve um dia em que todo aquele sentimento parece ter sido multiplicado por 100

Aconteceu em uma manhã de sábado e eu havia acabado de chegar na praia, a semana inteira havia sido ensolarada, porém naquele sábado o clima estava nublado, com um clima nada agradável para mim que havia chegado na praia.

Independente do clima fechado eu queria aproveitar a viagem, então decidi ir à areia, e enquanto colocava um Shorts no banheiro vi o meu reflexo no espelho, e era a mesma coisa de sempre: Vi o quão acima do peso eu estava. Relembrei toda a sensação de infelicidade,

que já era diária na minha vida, mas daquela vez foi diferente, eu não sei explicar muito bem, mas algo ali fez eu me sentir mais desanimado e triste do que o normal.

Decidi sair do banheiro do meu apartamento no hotel e fui direto à praia, e naquele dia, por mais que estivesse com um clima nublado, eu decidi andar sem camiseta, eu estava feliz por ter conseguido viajar, e queria aproveitar cada momento, e mal imaginava a consequência que tudo aconteceria dali pra frente apenas por ter tirado a camiseta.

### **(TUDO PODE FICAR PIOR)**

A praia estava cheia naquele fim de semana, muitas pessoas aproveitaram aquele dia para descansar na praia, assim como eu. Foi então, andando em direção à areia, que eu percebi uma coisa... Enquanto eu estava andando estava ouvindo alguns cochichos, e quando me dei conta percebi que eram de mulheres apontando o dedo para mim, e cochichando entre si. Eu não me iludi com a situação, eu sabia sobre o que elas estavam falando. Enquanto caminhava escutei elas cochichando entre si me chamando de “gordinho”, não vou mentir, aquilo mexeu bastante comigo.

Naquele momento a minha barriga gelou, eu senti um desconforto muito grande, e continuei andando com a minha cabeça abaixada, completamente afetado pelo o que eu havia escutado. Quando cheguei na areia preparei para me sentar.

Enquanto colocava a minha cadeira para me sentar ouvi mais cochichos, dessa vez eram de alguns homens. Eles estavam ridicularizando da minha cara, também me chamando de “gordinho”.

### **(DECLARAÇÃO DE INDEPENDÊNCIA)**

Eu nunca havia me sentido tão mal, era uma sensação constante de fracasso, e quando críticas assim vêm de pessoas desconhecidas parece ter um peso 20 vezes maior. E foi com isso que eu decidi

voltar para o quarto em que estava hospedado, e não tive outra escolha, quando cheguei me dirigi diretamente ao mesmo espelho em que eu havia me olhado mais cedo. E com lágrimas escorrendo no meu olho disse para mim mesmo: “Eu nunca mais vou me submeter a isso. Esse não é o corpo que eu mereço, eu mereço muito mais que isso. Eu mereço me amar, eu mereço estar feliz com o meu corpo, e não é isso que eu venho sentido. Ou eu emagreço, ou vou morrer tentando!”. Eu estava dando um basta para a situação que estava vivendo, era o momento de mudar. Eu não tinha outra opção, ou eu transformava o meu corpo para sempre e emagreceria, ou seria motivo de piada pelas outras pessoas pelo resto da minha vida.

### **(O TREINO DO SAMURAI)**

Decidido a mudar de vida, eu preferi voltar para casa logo, abdiquei daquele fim de semana inteiro para pesquisar formas e maneiras de emagrecer. Todo o sofrimento de eu estar obeso me ensinou muito, e por causa disso eu fiquei decidido a transformar o meu corpo.

Dali para frente eu estava determinado em pesquisar e estudar o quanto fosse necessário, e a cada dia que passava eu estava aprendendo mais e mais sobre como emagrecer, e no meio dessa jornada eu descobri o maior problema que faz com que 90% das pessoas não consigam emagrecer.

Esse problema é a razão pela qual a porcentagem de pessoas obesas está crescendo cada vez mais, é por causa desse problema que a maior porcentagem da população brasileira está sobrepesa, e não conseguindo emagrecer.

### **(APRESENTANDO O SISTEMA)**

Por causa disso eu desenvolvi o método passo-a-passo ensinando exatamente o que eu fiz para conseguir emagrecer e ter o corpo perfeito, tudo isso sem eu precisar deixar de comer o que gosto.

## **(A DESCOBERTA NADA ÓBVIA)**

A triste realidade é que a mídia tem mentido pra você todo esse tempo quando tratamos sobre emagrecimento, e essa mentira é o motivo de você ter se frustrado no passado quanto tentou emagrecer. O que vou te revelar foi escondido de você há anos. Quando eu descobri essa mentira uma chave virou na minha vida, então fique comigo que eu vou te revelar o que nunca foi revelado em LUGAR NENHUM antes!

## **STEP 3: THE BIG PROBLEM**

### **(OVERVIEW)**

Escute: Essa mentira que implantaram na sua mente está relacionada à um problema muito maior, e esse problema vai muito além de você apenas não conseguir perder peso, ou estar engordando, ou até mesmo não conseguir comer comidas saudáveis. Tudo isso vai muito além, e não chega nem perto do real problema de tudo isso.

### **(TRANSITION INTO THE BIG LIE)**

Quando você descobrir qual é essa mentira, você irá conseguir resolver esse problema, e quando resolvido, você irá conseguir emagrecer e conquistar o corpo dos seus sonhos. E é sobre essa mentira que eu vou te explicar agora.

### **(THE BIG LIE – Explicando a Mentira)**

A mentira que implantaram na sua mente é que você precisa comer apenas comidas saudáveis pra conseguir emagrecer, quando na verdade, isso não passa de algo completamente sem sentido, e eu vou te explicar o porquê.

### **(THE BIG LIE – Contando como ela surgiu)**

Antes de eu te explicar o porquê, escute essa história, e tudo fará sentido para você: Essa mentira de que você apenas consegue emagrecer comendo comidas saudáveis foi inventado pela indústria alimentícia, especificamente de comidas saudáveis. Foi na década de 40 nos Estados Unidos, no qual a indústria alimentícia estava passando por uma crise, e então estavam de todo e a qualquer custo dispostos a criarem e espalharem mentiras para as pessoas acreditarem que só é possível perder peso comendo comidas saudáveis. Tudo isso foi manipulado por eles, foi assim que a indústria alimentícia conseguiu voltar a ficar em alta, especificamente as que envolvem comidas saudáveis. Já foi comprovado cientificamente que você não precisa comer comida saudável todo o tempo para conseguir emagrecer, não é assim que as coisas funcionam, mas é assim que foi implantado na sua mente.

Me responde uma coisa: Você percebe que isso foi completamente manipulado pela indústria, que também pagou para a mídia comprar essa mentira e implantar na mente das pessoas? Isso tudo foi manipulado, para que as pessoas acreditem nisso de todo e qualquer modo, e foi assim que essa mentira foi implantada na mente de milhões de pessoas, inclusive na minha e na sua.

Esses espertalhões utilizam do dinheiro que têm para manipular toda a mídia e seus veículos de comunicações, fazendo assim, com que até mesmo o mais inteligente caia nessa farsa. Eu mesmo também acreditei nessa mentira, e provavelmente você acreditou também, e é por isso que eu estou aqui para te dizer: Sim, tudo isso é uma farsa, você não precisa comer apenas comidas saudáveis para conseguir emagrecer.

### **(NEGATIVE RESULTS IF THE PERSON KEEP TRUSTING IN THE BIG LIE)**

Olha, assim como você eu também acreditava nessa mentira, mas a melhor coisa que eu fiz para mim e para o meu corpo foi deixar de acreditar nisso. Quanto mais eu acreditava nessa mentira, mais eu

tentava comer comidas saudáveis, e quanto mais eu tentava me tornar saudável, mais eu engordava, e tudo isso era consequência de eu acreditar nessa mentira. Escute: Se você continuar acreditando nessa mentira a sua vida continuará piorando, e você continuará engordando mais e mais, assim como aconteceu comigo também.

Talvez você já tenha tentado emagrecer, conseguir conquistar o corpo dos sonhos, mas parecia não estar tendo resultado nenhum, e talvez até tenha engordado mais ainda, mas acredite em mim, essa não é a pior parte de tudo.

A pior parte de tudo isso é a que talvez você não esteja enxergando que pode acontecer na sua vida se você não conseguir emagrecer. Muitas pessoas sofrem de obesidade, e as consequências disso são terríveis, e olha, não é isso que eu quero pra você. Vamos um pouco além disso... Pare pra pensar nos seus filhos no futuro, eles são um molde completamente baseados em você, é em você que eles se espelham, e dessa forma, você está indiretamente ensinando eles a crescerem sem se alimentar corretamente, e a chance de eles sofrerem no futuro com isso é muito grande. Por acreditar nessa mentira, você está inconscientemente causando problemas para si mesma e para os seus filhos no futuro, e se você parar de acreditar nessa mentira, e estiver disposta a ouvir a verdade que eu vou te revelar nos próximos minutos, eu te garanto, a sua vida se transformará, e todos esses problemas serão solucionados.

### **(IT'S NOT YOUR FAULT)**

Olha, se você estiver se sentindo mal em relação a tudo isso, não culpe a si mesma. A realidade é que nada disso é culpa sua, e agora você está conscientizada de toda essa mentira e nunca mais irá acreditar nela. Vamos fazer um acordo, a partir de agora você não irá mais se culpar por ter acreditado nessa mentira, mas culpará as mídias que compraram e implantaram isso na mente de milhões de pessoas inclusive na sua, combinado?

Você não estava acostumada à realidade, não tinha ciência de que existe outra forma de emagrecer sem precisar comer comidas saudáveis (que é o que eu vou te revelar em alguns instantes). Desde a sua infância foi acostumada a acreditar nessa mentira, e é aquele ditado: Uma mentira contada mil vezes se torna verdade.

**(BLAME THIS INSTEAD)**

Culpe a mídia por não saber a verdade, ela quem bombardeou você com essas mentiras, por um interesse próprio ela criou isso, fazendo com que você se frustrasse cada vez mais, para ganhar dinheiro e lucrar encima disso.

**(TRANSITION INTO THE NEXT STEP – THE SOLUTION)**

Por isso, agora que você está conscientizada sobre toda essa mentira, eu vou te contar a verdade, essa que depois de eu revelar para milhares de pessoas têm transformado muitas vidas, então fique comigo que eu vou te contar tudo sobre a verdade...