

Estrutura padrão de Página de Vendas para vender todo dia

HEADLINE(PROMESSA)

Subheadline complementando a promessa

VÍDEO DE VENDAS
(apresentação / Aula Experimental)

CTA: Sim, Eu quero desejo

Nova Promessa com outro angulo do Produto focada em dor ou oportunidade

Contextualização do Problema, aqui vem texto com no máximo 15 parágrafos contextualizando o problema, mostrando as consequências.

Texto com História / case e apresentar um passo a passo para a pessoa entender a sua solução.

Dados do mercado (dados que são interessantes e ajudam a confirmar as afirmações da promessa) Se não tiver tudo bem, pode deixar de fora

Tempo no instagram	Confiança em marcas	Relacionament o	ENfim...
-------------------------------	--------------------------------	----------------------------	-----------------

Prova Social - Tangibilizar

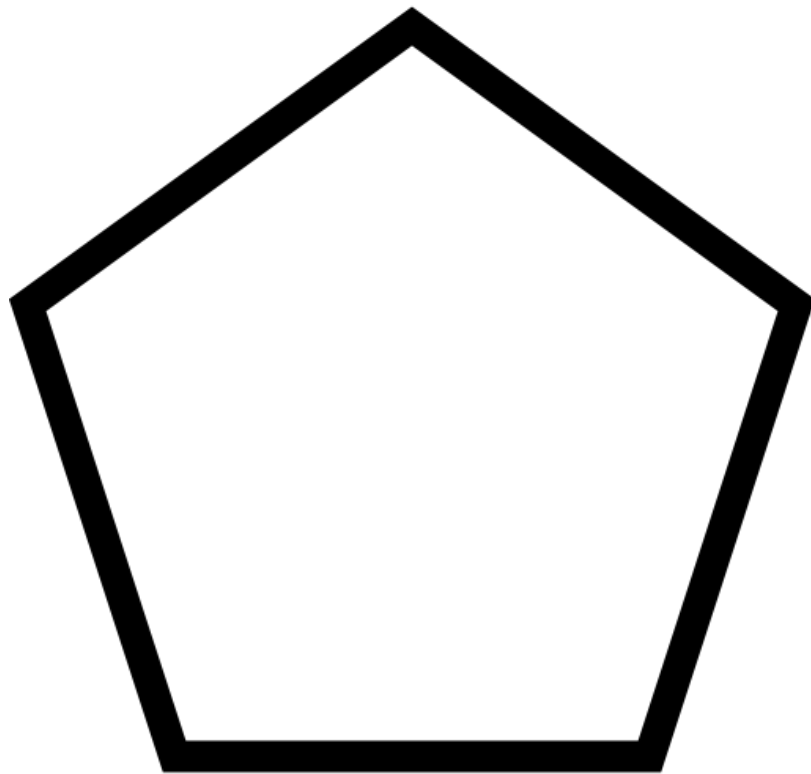
--	--

--	--

--	--

Metodologia como ponto de diferenciação

(pilares, passos, estratégia, metodologia)



Descrever as etapas e colocar como diferenciação, algo como a polishop, assistam alguns comerciais e vejam que eles vendem o mesmo produto por muito mais caro, por causa dos elementos únicos.

Essa é a idéia desta seção.

O que você vai aprender(promessa de Resultado)

Aqui vem uma lista de coisas que a pessoa vai dominar depois de estudar o curso. Como vai sair do curso?

Pode ser uma lista em tópicos, pode ser em etapas, mas a idéia é que as pessoas entendam como elas vão sair do curso.

Isso vai gerar o desejo pela compra.

Pra quem é o treinamento (Dores e Desejos)

(EXEMPLO)

QUER MANIFESTAR UMA NOVA VIDA!

PARAR DE REPETIR PADRÕES DE ESCASSEZ E BAIXA AUTO ESTIMA

MANIFESTAR PAZ DE ESPÍRITO, PROSPERIDADE E ABUNDÂNCIA
TER INDEPENDÊNCIA EMOCIONAL E ALCANÇAR METAS E SONHOS.

ELIMINAR PENSAMENTOS NEGATIVOS, MEDOS E BLOQUEIOS.
VENCER A INSEGURANÇA E ANSIEDADE.

Sobre o Autor

Foto + descrição com o que faz sentido para vender o curso.

Não coloque coisas que não fazem sentido para a venda do curso.

Colocar mais conquistas e as vitórias.

Módulos do Treinamento

Módulo 01: Nome do módulo com copy

A ideia é ter o módulo com o nome usando um benefício e gerando desejo para a pessoa ver esse módulo e ter esse conhecimento. E aqui na descrição mostrar o que a pessoa vai ganhar com o que aprender.

Módulo 02: Nome do módulo com copy

A ideia é ter o módulo com o nome usando um benefício e gerando desejo para a pessoa ver esse módulo e ter esse conhecimento. E aqui na descrição mostrar o que a pessoa vai ganhar com o que aprender.

Módulo 03: Nome do módulo com copy

A ideia é ter o módulo com o nome usando um benefício e gerando desejo para a pessoa ver esse módulo e ter esse conhecimento. E aqui na descrição mostrar o que a pessoa vai ganhar com o que aprender.

Módulo 04: Nome do módulo com copy

A ideia é ter o módulo com o nome usando um benefício e gerando desejo para a pessoa ver esse módulo e ter esse conhecimento. E aqui na descrição mostrar o que a pessoa vai ganhar com o que aprender.

Módulo 04: Nome do módulo com copy

A ideia é ter o módulo com o nome usando um benefício e gerando desejo para a pessoa ver esse módulo e ter esse conhecimento. E aqui na descrição mostrar o que a pessoa vai ganhar com o que aprender.

Módulo 05: Nome do módulo com copy

A ideia é ter o módulo com o nome usando um benefício e gerando desejo para a pessoa ver esse módulo e ter esse conhecimento. E aqui na descrição mostrar o que a pessoa vai ganhar com o que aprender.

Bônus

Listagem de bônus, com título, benefício e valor dos bônus

Preço

Coloca o preço ancorado como alavancagem e

CTA

Provas

Print de provas com resultados dos alunos ou com os seus resultados.

Garantia

7 dias ou mais.

Headline+CTA

CTA

Dúvidas Frequentes (quebra de objeções)

7 dias ou mais.

