



CAIXA PRETA

DO PLR



Script Vsl...

Em 29 passos.

Parte 1 - Início / Lead

1. Fale sobre o problema

Ex: "Ei, se você está sofrendo com o alto nível de açúcar no sangue e está cansado de ter que furar seu dedo todos os dias..."

2. Promessa de solução para ponto de dor + promessa de economizar tempo/dinheiro.

Ex: "Nos próximos X segundos, eu vou te mostrar a melhor maneira de emagrecer 9kg em menos de 30 dias, sem precisar gastar com nutricionistas, academia, ou qualquer dieta da moda..."

3. Provoque com a história emocional + Provoque com Mecanismo Único por Trás da Solução

Ex: Eu gostaria de ter descoberto isso antes que o minha esposa quase tivesse morrido, mas graças a deus isso nos levou a uma descoberta do "suco verde indiano", que salvou a vida da minha esposa....

4. Provoque com a natureza contrária do mecanismo (isso vai contra tudo o que você já ouviu falar)

Ex: Se você acha que precisa passar fome para perder peso, está muito enganado, e vou explicar o porquê nesta apresentação.

**5. Qualifique os clientes: Para quem isso funciona?
É para todos? É para um determinado tipo de
pessoa? Fale com o seu mercado.**

Ex: Isso não funciona para mulheres com menos de 35 anos,
ou mulheres que tem muitas rugas no rosto. Então, se você
tem menos de 35 anos, pode deixar de ver essa
apresentação agora mesmo!

6. Para os céticos - quebre essa barreira de forma rápida

Ex: Eu sei que isso parece mentira, mas você irá ver exemplos reais daqui a pouco, assim como estudos que comprovam tudo que eu estou te dizendo)

7. Inclua alguns depoimentos, se *disponíveis*:

Sobre os benefícios, **mas não fale sobre o produto.**



Parte 2 - História

8. Quem eu sou + Construtores de credibilidade quando apropriado (ou seja, um **médico ou **especialista**)**

“Olá, sou John Davis... Sou médico, pesquisador, e doutor em endocrinologia há 20 anos...”

9. “Eu ou alguém próximo a mim era exatamente como você (passamos pela mesma coisa)” - e essa é a história emocional sobre isso:

Ex: “E eu descobri uma maneira totalmente natural de tratar com segurança sua tireoide e turbinar seu metabolismo... Tudo graças à minha mãe. Quando minha mãe me confessou que estava pulando refeições na tentativa de reverter o que ela chamava de "ganho de peso descontrolado"... Eu sabia que algo tinha que ser feito. Pouco depois de seu 61º aniversário, ela começou a se sentir pior do que nunca com seu peso. Nós não somos uma daquelas famílias “magras”... Na verdade, aposto que, a qualquer momento, praticamente todos na minha família estão tentando perder de 10 a 30 quilos... Então, geralmente enquanto estamos comendo juntos... Estamos discutindo as últimas dietas da moda que estamos fazendo tentando perder peso. E foi durante uma dessas discussões... Que minha mãe disse que está cortando o café da manhã e agora quer cortar o almoço também... Mas eu sabia que comer menos era a pior coisa para ela.”

10. Soluções tradicionais e conselhos não funcionam - (listar as soluções)

Eu já tentei de tudo... contar calorias, dieta cetogênica, ir pra academia levantar peso 5x por semana, comer só salada e frango grelhado... mas nada adiantou. Eu não consegui emagrecer.

11. Evento gatilho

"Ex: Até que uma criança veio gritando assustada, e perguntou pra mãe dela: mamãe, o que são esses buracos na perda dessa mulher? Isso mexeu muito comigo..." "Até que ela pensou... isso não pode mais ficar assim. Eu não aguento mais, preciso achar uma solução para minhas celulites."

12. Avatar começa a procurar pela verdade/respostas

Ex: "Depois de descobrir isso eu comecei a pesquisar... passei noites pesquisando e falando com especialistas do mundo inteiro, para tentar descobrir o real motivo do meu ganho de peso. Até que numa segunda feira a tarde, eu acabei me deparando com um artigo que dizia..."



Parte 3 - Mecanismo

13. Explicando a “causa real” do problema

Você teve 99% da resposta, mas este é o 1% que falta, deve ser surpreendente, possivelmente até contraintuitivo, apoiado por elementos de credibilidade e prova.

14. Agora que você conhece a causa real do problema, esta é a “solução real” em um nível MACRO.

“Isso deve estar logicamente conectado ao problema.”

Por exemplo: se as bactérias ruins estão causando seu ganho de peso, a solução é uma nova maneira de livrar seu intestino das bactérias ruins. Uma vez que eles têm a solução MACRO (uma teoria) - eles cavam fundo para provar a teoria (e entrar no MICRO). Respalddado por Credibilidade e Elementos de Prova, **Incluindo Citações e Fontes Científicas.**

Parte 4 - Transição Para o Produto

15. Agora que o avatar conhece a solução, ele procura uma versão “pronta para uso”. Algo que acabará com sua busca e resolverá o problema ali mesmo.

“Mas descobre que essa solução está com defeito. Aí ele precisa encontrar uma nova solução inovadora. Inicia os testes. Mas acontecem problemas e contratempos. Mas no fim, consegue o sucesso que gostaria.”

Ex: tomei o suco verde indiano, e nas primeiras semanas já vi meu peso caindo. Mal pude esperar pra contar pra todo mundo... mas tinha um problema, alguns ingredientes não tinham no Brasil. E por isso, precisei adaptar... e o resultado foi incrível. Porque agora você consegue fazer essa mesma receita, usando ingredientes que custam menos de 10 reais no mercadinho da esquina.

16. Prova que o produto funciona (testimonials/depoimentos)

“Outras pessoas pedindo pelo produto (tio, amigo, parente - que também começou a utilizar o método).”

Parte 5 - Fechamento

17. Detalhes do produto (o que está incluído, o que o torna especial, propostas únicas de venda)

Mostrar e descartar outras alternativas (caro, ineficaz, efeitos colaterais, baixa qualidade, não comprovado). Continuar agregando valor ao produto **(ex: você pode pagar um ano de nutricionista, que custa R\$1000. Ou você pode seguir esse plano, e gastar 10% disso aí. E com resultados garantidos, porque isso resolve o problema principal)**. Mais depoimentos. Como usar o produto?

18. Urgência opcional

“Existem pessoas/empresas/alguém que querem me impedir de compartilhar isso a qualquer momento.”

19. Escassez

“Eu queria que fosse mais fácil pra você poder ter acesso ao produto, mas a verdade é que (motivo 1)... e por isso eu só consigo disponibilizar X quantidades do acesso ao produto hoje...”

20. Missão pessoal do Avatar para tornar as coisas melhores

Ex: Eu não criei esse produto para ganhar dinheiro... eu fiz para ajudar o máximo de mulheres possíveis a superar as rugas e marcas de expressão. Esse é o meu objetivo. Porque eu sei exatamente como elas se sentem.

21. Justificativa de preço

“Outras “soluções” são mais caras; As consequências de não agir são mais caras ainda. (o custo pode ser material ou imaterial)”.

“Esta solução é melhor e vai economizar dinheiro, normalmente é **R\$X**, o que é uma pechincha, mas agora você pode obtê-la por apenas **R\$Y!**”



22. Primeiro CTA

23. O que acontece depois que você clica no botão:

“Quando você clicar no botão (cor) abaixo desse vídeo, você será encaminhado para uma página 100% segura da nossa parceira (nome da empresa) onde você poderá preencher seus dados, e também em qual e-mail você quer receber o acesso do seu produto.”

24. Bônus Grátis Revelado

“Ah, e tem mais uma coisa. Hoje, quando você garantir seu acesso ao (produto principal) você também vai receber X bônus gratuitos.”

25. Garantia - Você provavelmente terá uma ótima experiência, mas se por algum motivo isso não acontecer, eu vou devolver todo seu dinheiro, sem risco e sem complicações.

“Você estará protegido pela minha garantia incondicional de resultados. Funciona assim: teste o (PRODUTO) por X dias e só depois decida. Se você não atingir (RESULTADOS QUE A PESSOA QUER) ou se simplesmente você não gostar de como o conteúdo foi organizado, basta pedir seu dinheiro de volta, e nós reembolsaremos todo o seu investimento o mais rápido possível. Sem perguntas. Sem pegadinhas. Basta entrar em contato com o suporte suporte@suporte.com”.



26. Segundo CTA

27. Duas opções - Você pode continuar sofrendo ou pode agir hoje e mudar sua vida para sempre. A escolha é sua.

Exemplo, produto para intestino:

“Você pode decidir não agir hoje, e isso é sua decisão. Mas se você não agir hoje, o que vai mudar? Se você está se sentindo cansado, lento ou mal-humorado todos os dias... Se você sofre de má digestão ou tem problemas para dormir... Há uma boa chance de que o motivo esteja relacionado à saúde do seu intestino. Você viu a ciência e a pesquisa por trás do que (PRODUTO) faz... Você sabe que isso pode fazer uma diferença absurda na sua saúde física e mental... Você sabe que é sua melhor defesa contra toxinas, patógenos e “invasores” que atacam seu corpo diariamente... Você sabe que (PRODUTO) já está fazendo uma enorme diferença na vida de dezenas de milhares de pessoas em todo o mundo.”

28. Urgência 2

“Mas você realmente deve se apressar, pois este é o fim da apresentação e não há garantia de quanto tempo a oferta estará disponível.”



29. Terceiro CTA