

AJUSTES NA LANDING PAGE - INCLUINDO CAVABEN

ONDE E COMO INSERIR CAVABEN NA PÁGINA DE VENDAS

1. AJUSTE NA SEÇÃO "MÓDULOS DO TREINAMENTO"

ANTES (sem CAVABEN):

🎵 MOVIMENTO 1: Excelência Presencial (8h)

Domine a arte do atendimento olho no olho

O que você aprende:

- Abordagem harmoniosa sem ser invasivo
- Leitura de linguagem corporal (sinais de compra)
- Técnica SPIN para diagnóstico profundo
- Tratamento de objeções sem queimar margem
- 4 métodos de fechamento maestral
- Criação de experiência memorável

DEPOIS (com CAVABEN destacado):

🎵 MOVIMENTO 1: Excelência Presencial (8h)

Domine a arte do atendimento olho no olho

O que você aprende:

- Abordagem harmoniosa sem ser invasivo
- Leitura de linguagem corporal (sinais de compra)
- **Método CAVABEN: transforme características em desejo de compra**
- Técnica SPIN para diagnóstico profundo
- Tratamento de objeções sem queimar margem
- 4 métodos de fechamento maestral
- Criação de experiência memorável

Destaque especial: Workshop prático de mapeamento CAVABEN dos seus produtos com fichas prontas para usar

2. NOVA SEÇÃO EXCLUSIVA - "O ERRO QUE 95% DOS VENDEDORES COMETEM"

Posicionamento: Entre "O Problema" e "A Solução"

O Erro Que 95% dos Vendedores Cometem

Você reconhece este vendedor?

Cliente: "Me fala sobre esse produto"

Vendedor comum: "Ele tem processador i7, 16GB de RAM, SSD de 512GB, tela full HD..."

Cliente: "Hum... vou dar uma olhada"

[sai sem comprar] 😞

O que aconteceu?

O vendedor **despejou características técnicas** sem conectar com a VIDA do cliente.

Resultado: Zero emoção. Zero desejo. Zero venda.

Agora veja um Maestro treinado:

Cliente: "Me fala sobre esse notebook"

Maestro: "Claro! Me conta: você vai usar para quê? Trabalho, estudos, jogos?"

Cliente: "Trabalho. Uso muitos programas ao mesmo tempo"

Maestro: "Perfeito! Esse aqui tem processador i7 com 16GB de RAM, o que permite rodar vários programas pesados simultaneamente sem travar. **Para você, isso significa que você trabalha mais rápido, entrega projetos no prazo sem estresse de travamento, e aumenta sua produtividade em até 40%**. Faz sentido?"

Cliente: "Faz total sentido! Vou levar." 

A diferença?

O Maestro domina o **Método CAVABEN**:

- **C**aracterísticas → O que o produto É
- **V**antagens → O que o produto FAZ
- **B**enefícios → O que o CLIENTE GANHA

Resultado: Venda consultiva que converte.

No MAESTRO Pro, você aprende a construir CAVABEN para TODOS os seus produtos e sair do treinamento com fichas prontas para usar.

3. AJUSTE NA SEÇÃO "DIFERENCIAIS"

ADICIONAR este card:

 **Método CAVABEN Aplicado**

Não vendemos teoria. Você mapeia CAVABEN dos SEUS produtos durante o treinamento e sai com fichas prontas para usar no dia seguinte.

Incluso nos pacotes Completo e Transformação:

Workshop de 2-4h para construir Banco CAVABEN personalizado

4. AJUSTE NOS PACOTES - DETALHAMENTO

PACOTE 1: MAESTRO ESSENCIAL - Presencial (R\$ 4.800)

Inclui:

- Movimento 1: Excelência Presencial (8h)
- **Capítulo CAVABEN no manual com templates**
- Partitura de Vendas Presenciais
- Certificado de Maestria

- 1 mentoria pós (2h)
- Grupo de suporte (60 dias)

 Construção de Banco CAVABEN: você preenche sozinho com os templates fornecidos

PACOTE 3: MAESTRO COMPLETO (R\$ 14.500)

Inclui:

- 3 Movimentos completos (24h)
- Manuais do Maestro (3 volumes)
- **Workshop CAVABEN (2h): mapeamento de 5-10 produtos**
- **Fichas CAVABEN impressas e prontas**
- Implementação de CRM
- Certificado Premium de Maestria
- 3 mentorias pós-treinamento
- Grupo de suporte (180 dias)

 BÔNUS: Banco CAVABEN completo dos seus principais produtos construído COM o facilitador

PACOTE 4: MAESTRO TRANSFORMAÇÃO (R\$ 32.000)

Inclui:

- Todos os Movimentos + Gestão (28h)
- Diagnóstico 360º pré-treinamento
- **Workshop CAVABEN estendido (4h): TODO o portfólio**
- **Banco CAVABEN completo profissional**
- Revisão e atualização trimestral do CAVABEN
- Implementação completa de CRM
- 6 meses de mentoria mensal
- Consultoria trimestral estratégica
- Grupo VIP de maestros

 BÔNUS: Treinamento de CAVABEN para novos produtos ao longo do ano (incluído na mentoria)

5. NOVA SEÇÃO - "O QUE VOCÊ LEVA NA MOCHILA"

Posicionamento: Antes dos Cases de Sucesso

O Que Você Leva na Mochila (Além do Conhecimento)

Você não sai do MAESTRO Pro apenas com "teoria inspiradora".

Você sai com **ferramentas prontas para usar no dia seguinte:**

 **Materiais Didáticos Completos**

- Manual do Maestro Vol. 1, 2 e 3 (impressos)
- Partitura de Vendas (playbook completo)
- 50+ templates de mensagens WhatsApp
- Scripts de abordagem e fechamento
- Guia de tratamento de objeções

 **Banco CAVABEN Personalizado** 

Nos pacotes Completo e Transformação:

- Fichas CAVABEN de 5-10 produtos principais (Completo)
- Banco CAVABEN de TODO portfólio (Transformação)
- Formato impresso laminado (resistente)
- Versão digital editável

Estrutura de cada ficha:

PRODUTO: [Nome]
CARACTERÍSTICA → VANTAGEM → BENEFÍCIO
Perfis que mais valorizam: • [Persona 1] • [Persona 2]
Objeções que resolve: • [Objeção 1] • [Objeção 2]

Você consulta durante o atendimento ou memoriza para apresentações fluidas.

Checklists e Guias Práticos

- Checklist de atendimento presencial
- Checklist de configuração WhatsApp Business
- Formulário de diagnóstico de cliente
- Dashboard de métricas (Google Sheets)
- Guia de integração omnichannel

Certificado Oficial

Certificado de Maestria em Vendas - MAESTRO Pro
(Reconhecido como diferencial no mercado)

Suporte Pós-Treinamento

- Grupo exclusivo de WhatsApp
- Mentorias de consolidação
- Acesso a atualizações de conteúdo

6. AJUSTE NO FAQ

ADICIONAR esta pergunta:

 **Vocês ajudam a criar material específico dos nossos produtos?**

Sim! Nos pacotes Completo e Transformação, incluímos workshop prático onde construímos JUNTOS o Banco CAVABEN dos seus produtos.

Você sai com fichas prontas (impressas e digitais) de cada produto, mostrando:

- Características técnicas
- Vantagens competitivas
- Benefícios para diferentes perfis de cliente

No pacote Essencial, fornecemos os templates para você preencher sozinho (com exemplos completos no manual).

7. AJUSTE NO CTA FINAL

ANTES:

Pare de Improvisar. Comece a Reger.

Cada venda perdida é uma nota desafinada no seu negócio.

DEPOIS:

Pare de Vender Características. Comece a Vender Sonhos.

95% dos vendedores despejam informações técnicas.

Maestros vendem transformação.

Enquanto o vendedor comum diz "este carro tem motor 2.0 turbo", o Maestro diz "você viaja com sua família com segurança e confiança na estrada".

Qual dos dois você quer ser?

Transforme sua equipe em Maestros que:

- Conhecem profundamente cada produto (CAVABEN)
- Diagnosticam necessidades reais (SPIN)
- Apresentam valor, não preço
- Fecham vendas com naturalidade
- Fidelizam clientes para a vida

🎻 **Agende Sua Avaliação de Maestria (Gratuita)**

[💬 FALAR COM CONSULTOR AGORA]

8. RESUMO DAS MUDANÇAS NA LANDING PAGE

Seção	O que adicionar
Módulos	Destacar CAVABEN no Movimento 1

Seção	O que adicionar
Nova seção	"O Erro Que 95% Cometem" (antes da solução)
Diferenciais	Card específico sobre CAVABEN aplicado
Pacotes	Detalhar workshop CAVABEN em cada pacote
Nova seção	"O Que Você Leva na Mochila" (antes dos cases)
FAQ	Pergunta sobre material personalizado
CTA Final	Reforçar diferença entre características e benefícios

 Exportar  Copiar

ESTRUTURA FINAL DA LANDING PAGE (ORDEM)

1. Hero
2. Problema (reconhece situações?)
3. [NOVO] O Erro Que 95% Cometem 
4. A Solução (MAESTRO Pro)

5. Módulos do Treinamento (com CAVABEN destacado)
6. Diferenciais (incluindo CAVABEN)
7. [NOVO] O Que Você Leva na Mochila 
8. Cases de Sucesso
9. Pacotes (com workshop CAVABEN detalhado)
10. Garantia
11. FAQ (incluindo CAVABEN)
12. CTA Final (foco em características vs benefícios)