

# Auditoria da Oferta — Portal LPE

## Para Helena Binz · Análise com base na Equação de Valor

Helena, este documento avalia sua oferta atual em 4 dimensões fundamentais e apresenta recomendações concretas para potencializar cada uma delas.

Cada sugestão vem acompanhada do **princípio** por trás dela — o porquê funciona — para que você possa aplicar não só aqui, mas em qualquer decisão da sua marca.

## Primeiro: A Equação de Valor

Antes de qualquer sugestão, você precisa entender a lógica por trás de tudo.

Toda oferta no mundo pode ser avaliada por esta equação:

$$\text{Valor} = \frac{\text{Resultado dos Sonhos} \times \text{Certeza do Sucesso}}{\text{Tempo para Resultado} \times \text{Esforço/Sacrifício}}$$

Como ler isso:

- **Numerador** (em cima): quanto mais a pessoa deseja o resultado e mais ela acredita que vai conseguir, MAIS valor ela percebe.
- **Denominador** (embaixo): quanto mais rápido ela consegue e menos esforço precisa fazer, MAIS valor ela percebe.

O objetivo não é baixar o preço. É fazer o valor percebido ser tão alto que o preço pareça irrelevante.

Se alguém lesse sua página e pensasse: "Eu seria burra de NÃO comprar isso" — aí você atingiu o 10/10.

Agora, vamos avaliar sua oferta em cada uma dessas 4 dimensões.

## 1. Resultado dos Sonhos

Nota atual: 6.5 / 10

### O que já funciona

- A promessa "Líder da Própria Evolução" é aspiracional e emocional
- "8 passos" transmite sistema organizado, não curso solto
- O conceito "alinhamento interno" diferencia de coaching genérico

### O que precisa melhorar

#### A) A promessa é abstrata demais

**O que está acontecendo:** A promessa atual usa linguagem como "liderar sua evolução", "alinhamento interno" e "estrutura interna". Esses conceitos são bonitos e verdadeiros — mas são difíceis de VISUALIZAR.

**Por que isso importa:** As pessoas não compram conceitos. Elas compram imagens do futuro. Quando alguém lê "alinhamento interno", ela não consegue se imaginar vivendo isso. Mas quando lê "tomar decisões sem precisar da validação de ninguém" — ela SENTE isso no corpo, porque já viveu o oposto.

### O princípio por trás:

Existe um princípio em comunicação chamado "**Concretude Vence Abstração**". Quanto mais concreta a promessa, mais o cérebro da pessoa a trata como REAL. Palavras abstratas ativam o pensamento racional ("será que funciona?"). Palavras concretas ativam o pensamento emocional ("eu quero isso").

**Na prática — o que considerar:** Olhar para as alunas que já passaram pelo LPE e se perguntar: "O que EXATAMENTE mudou na vida delas?"

Alguns exemplos do tipo de resultado que conecta:

- "Parar de travar nos momentos que mais importam"
- "Tomar a decisão que você anda adiando — com paz"
- "Sair do ciclo de começar-e-parar pela última vez"

O teste: se a mulher lê e diz "é exatamente isso que eu sinto" — acertou.

---

### B) Falta especificidade no avatar

**O que está acontecendo:** "Mulheres prontas para liderar sua evolução" é genérico. Poderia ser qualquer mulher, de qualquer idade, em qualquer situação.

**Por que isso importa:** Quando você fala com todo mundo, ninguém sente que está falando com ela.

Quando você fala com UMA pessoa específica, milhares se identificam.

### O princípio por trás:

Há um paradoxo no marketing: **quanto mais específico você é, mais pessoas se identificam**. Isso acontece porque especificidade gera reconhecimento. Se eu digo "mulheres que querem melhorar", ninguém levanta a mão. Se eu digo "mulheres de 35+ que já fizeram terapia, já leram todos os livros e MESMO ASSIM continuam travando nos mesmos padrões" — quem vive isso pensa: "Essa pessoa me CONHECE."

**Na prática — o que considerar:** Definir a mulher ideal com precisão:

- **Idade?** Ex: 30–50 anos
- **Momento de vida?** Ex: transição de carreira, pós-separação, fase de estagnação
- **O que ela já tentou?** Terapia, coaching, livros de autoajuda — e por que não resolveu
- **Qual a frustração central?** Ex: "Sabe o que quer, mas não consegue sustentar"

Não precisa excluir ninguém — é sobre FALAR com uma e atrair muitas.

---

### C) Falta um "veículo único"

**O que está acontecendo:** O mercado de transformação pessoal é imenso. Coaching, terapia, meditação, cursos de mindset — todos prometem alguma versão de "se tornar a melhor versão". É difícil para quem está de fora entender o que o LPE faz de DIFERENTE.

**Por que isso importa:** Se a pessoa consegue comparar sua oferta com outra, ela vai comparar por preço. Se ela NÃO consegue comparar — porque é algo único — o preço perde relevância.

### O princípio por trás:

Quando algo é comparável, vira commodity (e aí ganha quem cobra menos). Quando algo é ÚNICO, vira categoria própria. O papel do "veículo único" é tornar impossível a comparação: "Isso não é coaching, não é terapia, não é curso — é um sistema de alinhamento interno baseado no seu Referencial Interno."

A pessoa não tem com o que comparar — e isso é bom.

**Na prática — o que considerar:** O LPE já tem elementos únicos — eles só precisam de mais destaque:

- **O "Referencial Interno"** é mencionado mas não explicado na página. Se virar pilar central (com mini-explicação), vira âncora do método
  - **O "Direcionador"** já existe como bônus — poderia ser elevado a peça-chave
  - Criar uma frase-âncora que posicione: "*O único sistema que trabalha do referencial interno para fora*"
- 

## 2. Certeza de Sucesso

Nota atual: 5.5 / 10

### O que já funciona

- 7 depoimentos em vídeo (excelente — vídeo é a prova mais poderosa que existe)
  - Garantia de 15 dias
  - "Se dedicar e não alcançar, Helena trabalha pessoalmente" (está no FAQ)
  - "100% de satisfação" no hero
- 

### O que precisa melhorar

#### A) "100% de satisfação" sem contexto é fraco

**O que está acontecendo:** "100% de satisfação" aparece no hero, mas sem nenhuma base. 100% de quantas alunas?

**Por que isso importa:** O cérebro humano é treinado para duvidar de claims genéricos. "100% de satisfação" sem contexto soa como marketing. "100% de satisfação entre 387 alunas" soa como dados do mundo real.

**O princípio por trás:**

Números específicos geram credibilidade. Existe um fenômeno chamado "**Efeito de Precisão**": quando você usa um número específico (387, 214, 93%), o cérebro tende a acreditar mais do que em números redondos (100, 200, 100%). Por quê? Porque números específicos parecem vir de contagem real, não de estimativa.

**Na prática — o que considerar:**

- Se souber quantas alunas já passaram: "+387 mulheres já passaram pelo Portal"
  - Se não souber o número exato: "+200 alunas em evolução"
  - Ou pelo menos: "100% de satisfação entre as alunas ativas"
- 

#### B) Os depoimentos existem mas são emocionais demais — falta concretude

**O que está acontecendo:** As citações atuais são curtas e emocionais:

- "Trouxe clareza para todos os processos da minha vida"
- "Estou no meu processo de evolução"

Elas são bonitas, mas não respondem a pergunta que a visitante tem: "Mas o que EXATAMENTE mudou?"

**Por que isso importa:** Depoimentos vagos geram identificação emocional, mas não confiança racional. A decisão de compra acontece quando ambos estão presentes: "Me identifico E acredito que funciona."

**O princípio por trás:**

A prova social mais poderosa segue a estrutura **BAT: Before → After → Time** (Antes → Depois → Tempo).

- **Before:** Como a pessoa estava? (quanto mais específico e reconhecível, melhor)
- **After:** O que mudou na vida real? (resultados tangíveis, não sentimentos)
- **Time:** Em quanto tempo? (mostra velocidade)

Quando alguém lê um depoimento BAT, acontecem duas coisas:

1. Se identifica com o "Antes" ("Sou eu!")
2. Deseja o "Depois" ("Quero isso!")
3. Acredita no "Tempo" ("É possível para mim!")

**Na prática — o que considerar:** Pedir para as alunas (ou extraír dos vídeos existentes) depoimentos com esta estrutura.

Em vez de: "Trouxe clareza para todos os processos da minha vida"

Algo como: "Antes do LPE eu não conseguia tomar uma decisão sem consultar 5 pessoas. Em 3 semanas, tomei a maior decisão profissional da minha vida sozinha — e pela primeira vez senti paz."

A diferença é brutal. O segundo você SENTE.

### C) A garantia é boa mas está escondida

**O que está acontecendo:** A garantia aparece pequena, abaixo do botão de compra, junto com bandeiras de pagamento. É tratada como detalhe burocrático.

**Por que isso importa:** A garantia não é um detalhe. É a ferramenta mais poderosa de conversão que existe, porque elimina o medo. E o medo é o maior obstáculo da compra.

**O princípio por trás:**

Existe um conceito chamado **Inversão de Risco**. A ideia é simples: em toda compra, o comprador assume 100% do risco ("e se não funcionar, perdi meu dinheiro"). A garantia transfere esse risco do comprador para o vendedor. Quanto mais forte a garantia, menos risco o comprador sente.

Mas só funciona se ela for VISÍVEL. Uma garantia escondida é como um extintor trancado: existe, mas não protege ninguém.

**Na prática — o que considerar:**

- Criar uma seção visual própria para a garantia (com ícone de escudo, por exemplo)
- Título claro: "Garantia Incondicional de 15 Dias"
- Subtítulo: "Se você entrar e sentir que o LPE não é para você, devolvemos 100% — sem perguntas, sem burocracia"
- Adicionar uma frase que reduz a ansiedade: "Você não precisa decidir agora. Só precisa começar."

### D) A promessa mais forte está escondida no FAQ

**O que está acontecendo:** No FAQ, uma das respostas diz: "Se você se dedicar e ainda assim não alcançar os resultados, Helena trabalhará pessoalmente com você até que os alcance, sem custos adicionais."

Isso é extraordinário. Mas está enterrado numa pergunta do FAQ que poucas pessoas vão ler.

**Por que isso importa:** Essa frase é o tipo de coisa que, se estivesse no lugar certo, poderia DOBRAR as conversões sozinha.

### O princípio por trás:

Em marketing de ofertas, isso se chama "**Guarantee Stacking**" (empilhamento de garantias). Funciona assim:

- **Nível 1:** "Devolvo seu dinheiro" (garantia básica — todo mundo faz)
- **Nível 2:** "Devolvo seu dinheiro E você fica com o material" (garantia acima da média)
- **Nível 3:** "Ou você consegue o resultado, ou eu trabalho com você pessoalmente até conseguir"  
← **ESSE É O NÍVEL 3**

O Nível 3 é o mais poderoso porque elimina COMPLETAMENTE o risco da compradora: "Ou eu evoluo, ou a Helena me orienta pessoalmente até eu evoluir. Literalmente não tem como eu perder."

**Na prática — o que considerar:** Tirar essa promessa do FAQ e colocar como **garantia principal** na seção de oferta.

Exemplo de como poderia ficar:

**Garantia de Resultado** Se você se dedicar ao método e não alcançar os resultados, Helena trabalhará pessoalmente com você até que alcance — sem custos adicionais.

Essa frase sozinha vale mais do que qualquer desconto.

---

## 3. Tempo para Resultado

Nota atual: 7 / 10

### O que já funciona

- "15 min por dia" — excelente, remove a barreira de tempo
- Timeline progressiva clara (7 dias → semanas → 1 mês → 24 meses)
- "Acesso imediato" no hero

---

### O que precisa melhorar

#### A) "24 meses de acesso" pode ser intimidador

**O que está acontecendo:** O badge principal da oferta diz "Acesso completo por 24 meses". A intenção é mostrar generosidade, mas o efeito pode ser o oposto.

**Por que isso importa:** Quando alguém lê "24 meses", a primeira associação é: "Nossa, 24 meses? Quer dizer que demora tudo isso?" — mesmo que não seja verdade.

### O princípio por trás:

O cérebro humano faz associações automáticas. Quando vê "24 meses" junto de uma oferta, associa esse período ao TEMPO NECESSÁRIO para o resultado, não ao tempo disponível. É um viés cognitivo chamado **Ancoragem**: o primeiro número que aparece "ancora" a expectativa.

A solução é ancorar no tempo CURTO (resultado) e depois apresentar o tempo LONGO como bônus.

**Na prática — o que considerar:** Em vez de: "Acesso completo por 24 meses" Considerar: "Método completo em 30 dias + 24 meses para aprofundar" Ou: "Transformação em 4 semanas. Evolução por 2 anos."

A primeira versão ancora em 30 dias (rápido). Os 24 meses viram um adicional generoso, não um prazo assustador.

---

### B) Falta um "resultado rápido" (Quick Win)

**O que está acontecendo:** A timeline começa com "Primeiros 7 dias — Primeiros insights e clareza". Isso é bom, mas é vago.

**Por que isso importa:** A pessoa que acabou de comprar está ansiosa: "Tomei a decisão certa?". Se nas primeiras 48h ela tiver uma pequena vitória, essa ansiedade vira confiança. Se nada acontecer em 7 dias, começa a dúvida.

**O princípio por trás:**

O conceito de **Quick Win** (Vitória Rápida) vem da psicologia motivacional. Quando alguém conquista algo pequeno logo no início, duas coisas acontecem:

1. **Comprova** que fez a escolha certa (reduz arrependimento)
2. **Gera momentum** — a motivação de um resultado alimenta o próximo

É por isso que os melhores programas dão um resultado CONCRETO nas primeiras 24–48h.

**Na prática — o que considerar:** Criar uma promessa de resultado imediato:

- "Nas primeiras 48 horas, você vai identificar o padrão exato que te mantém travada"
  - "No primeiro dia, você vai entender por que tudo que tentou antes não sustentou"
- 

## 4. Esforço e Sacrifício

**Nota atual:** 7.5 / 10

### O que já funciona

- "15 min por dia" — percepção de esforço mínimo
  - "No seu ritmo" — flexibilidade total
  - App exclusivo com acesso offline — facilidade de uso
  - Áudios de transformação — formato passivo, baixo esforço
- 

### O que precisa melhorar

#### A) Falta visualizar o app

**O que está acontecendo:** O app é mencionado como texto na lista de features, mas a visitante nunca VÊ como ele é.

**Por que isso importa:** Quando a pessoa vê um mockup do app (uma tela bonita, com conteúdo real), ela se imagina usando. Quando só lê "App exclusivo", fica abstrato.

**O princípio por trás:**

Existe um fenômeno chamado "**Picture Superiority Effect**" (Superioridade da Imagem). Pesquisas mostram que as pessoas lembram de 65% do que viram em imagem, contra apenas 10% do que leram em texto. Uma imagem do app faz o produto parecer REAL e tangível — não uma promessa vaga.

**Na prática — o que considerar:** Incluir 1–2 screenshots ou mockup do app na seção "O que está incluído" ou na oferta. Quando a pessoa vê a interface, o produto deixa de ser conceito e vira COISA.

---

## B) Os 8 passos são claros, mas falta mostrar o que a pessoa vai FAZER

**O que está acontecendo:** Cada passo tem nome e uma frase descriptiva:

- "Despertar — Enxergar onde está presa"
- "Reconhecimento — Reconectar com quem é de verdade"

Bonito, mas a visitante não sabe o que vai FAZER em cada um.

**Por que isso importa:** Quando alguém não sabe o que esperar, imagine o pior cenário: "Será que vou ter que fazer exercícios difíceis? Será que precisa de horas?". Mostrar o formato remove a incerteza.

**O princípio por trás:**

*O medo do desconhecido é o maior amplificador de esforço percebido. Se eu digo "Vá ao dentista", você imagina dor. Se digo "Vá ao dentista, é uma limpeza de 20 minutos sem dor", o esforço percebido cai drasticamente. O mesmo vale aqui: detalhar o formato de cada passo reduz a percepção de esforço.*

**Na prática — o que considerar:** Para cada passo, adicionar uma meta-descrição de formato:

- Passo 1: Despertar → "1 vídeo de 12 min + 1 exercício prático"
- Passo 2: Reconhecimento → "1 áudio guiado + reflexão de 10 min"

Não precisa estar na página principal — pode ser um tooltip ou expansão. O importante é que EXISTA.

---

## 5. Value Stack (Pilha de Valor)

**Nota atual: 6 / 10**

**Primeiro: o que é um Value Stack?**

Um Value Stack é a lista de tudo que a pessoa recebe ao comprar. O objetivo não é listar features — é empilhar VALOR até que o preço pareça pequeno em comparação.

**Análise do Stack Atual**

Item	Valor declarado	Avaliação
Metodologia 8 passos	R\$ 997	✓ Claro
App exclusivo	R\$ 497	✓ Claro
Áudios de transformação	R\$ 297	⚠ Genérico
Assistentes de IA	R\$ 497	⚠ Não explica o que faz
Suporte WhatsApp	R\$ 397	✓ Claro
Conteúdo avançado	R\$ 297	✗ Muito vago
Direcionamento individual	R\$ 997	⚠ "Algumas alunas" — confuso
O Direcionador	R\$ 497	⚠ Não explica o que é
<b>Total</b>	<b>R\$ 4.476</b>	
<b>Preço real</b>	<b>R\$ 2.497</b>	Desconto de 44%

---

### A) Itens vagos demais

**O que está acontecendo:** Vários itens não explicam o que a aluna RECEBE:

- "Conteúdo avançado + técnicas exclusivas" — Que conteúdo? Que técnicas?
- "Assistentes de IA para reprogramação" — O que isso faz na prática?
- "O Direcionador" — É um PDF? Um mapa? Uma ferramenta?

**Por que isso importa:** Se a pessoa não entende o que é, ela assume que vale ZERO. Um item incompreendido não soma no valor percebido — é invisível.

**O princípio por trás:**

Existe uma regra em vendas: "**Feature conta, Benefício vende, Resultado converte.**"

- **Feature** (recurso): "Áudios de transformação diários" ← isso é o item
- **Benefício** (vantagem): "Para reprogramar crenças limitantes" ← isso é o porquê
- **Resultado** (mudança de vida): "Em 10 min por dia, enquanto relaxa" ← isso é o que muda

Cada item do value stack deveria ter as 3 camadas. Hoje, a maioria tem só a primeira.

**Na prática — o que considerar:** Reescrever cada item com subtítulo de resultado:

De	Para
Áudios de transformação diários	Áudios de transformação — Reprogramue crenças em 10 min por dia
Assistentes de IA para reprogramação	Assistente de IA 24h — Orientação e exercícios a qualquer hora
Conteúdo avançado + técnicas exclusivas	Masterclasses avançadas — Técnicas de (tema específico)
O Direcionador	O Direcionador — Seu mapa pessoal de alinhamento interno

---

### B) Direcionamento Estratégico Individual é confuso

**O que está acontecendo:** Na página, está escrito: "Algumas alunas são selecionadas para uma sessão individual com Helena." E esse item aparece no Value Stack com valor de R\$ 997.

**Por que é problemático:**

- Se nem todas recebem, por que está no stack? A visitante pensa: "Será que eu vou receber isso?"
- "Selecionadas" gera incerteza, não desejo

**Na prática — o que considerar:** Duas opções:

1. **Incluir para todas** (e vira diferencial fortíssimo — "sessão pessoal com Helena")
2. **Remover do stack** e transformar em bônus surpresa pós-compra (aí a aluna fica encantada)

Misturar os dois ("pode ser que sim, pode ser que não") enfraquece ambos.

---

### C) Falta um bônus de ação rápida

**O que está acontecendo:** A oferta não tem NENHUM motivo para comprar AGORA vs. "semana que vem".

**Por que isso importa:** A maioria das pessoas que visitam uma página de vendas e pensam "vou voltar depois" — nunca volta. Não porque não quer. Porque esquece, se distrai, perde o impulso.

**O princípio por trás:**

Existe um conceito chamado **Custo de Inação**: sem urgência, adiar é a opção de menor esforço. O cérebro sempre escolhe o caminho mais fácil. "Comprar depois" é mais fácil que "comprar agora".

A solução não é pressionar — é dar um MOTIVO genuíno para agir agora. Um bônus por tempo limitado ou vagas limitadas cria uma razão real para decidir.

**Na prática — o que considerar:**

- "Para as próximas 50 inscritas: acesso ao grupo individual com Helena"
- "Para quem entrar esta semana: Masterclass exclusiva 'O Primeiro Passo'"
- Ou, se trabalhar com turmas: "Vagas abertas até dia X. Próxima turma só em Y."

---

## 6. Precificação

Nota atual: 7 / 10

**O que funciona** 

- Âncora de R\$ 4.476 com preço real de R\$ 2.497 (desconto percebido de 44%)
- Parcelamento em 12x de R\$ 208 (acessível)
- Bandeiras de pagamento visíveis

---

### A) Falta enquadramento de preço

**O que está acontecendo:** O preço aparece num vácuo: R\$ 2.497. A visitante compara com outros gastos na própria cabeça — e pode parecer caro.

**Por que isso importa:** Um preço com contexto é completamente diferente de um preço sem contexto. R\$ 2.497 sozinho parece R\$ 2.497. Mas R\$ 2.497 comparado com algo familiar muda a percepção.

**O princípio por trás:**

O preço NUNCA é "caro" ou "barato" de forma absoluta. Ele é SEMPRE relativo a algo. Isso se chama **Enquadramento (Framing)**. O exemplo clássico: uma garrafa de água de R\$ 5 num supermercado é cara. A mesma garrafa no meio do deserto é baratinha. O produto é o mesmo — o que muda é o CONTEXTO.

**Na prática — o que considerar:** Criar comparações que enquadrem o preço:

- "Menos de R\$ 7 por dia — menos que um café artesanal"
- "Uma sessão de terapia custa R\$ 250. Aqui você tem 24 meses de acompanhamento completo."
- "Uma formação em coaching custa R\$ 12.000+. O LPE entrega resultado por uma fração."

---

## 7. A Página como um Todo

Nota atual: 7 / 10

**A) Falta contagem de alunas**

Nenhum lugar da página menciona quantas mulheres já passaram pelo programa. Números reais constroem credibilidade instantânea.

**O princípio:** Prova social funciona por volume. "Uma pessoa recomenda" é opinião. "300 pessoas recomendam" é evidência.

---

#### B) Algumas respostas do FAQ são circulares

"Se busca liderar sua evolução, alcançar transformação duradoura e viver de forma autêntica — é para você."

Isso repete a promessa sem responder a dúvida real.

**O princípio:** O FAQ é provavelmente a última seção que a mulher lê antes de decidir. Se as respostas são insuficientes, ela fecha a página com dúvida. Respostas concretas com mini-depoimentos ou exemplos práticos convertem muito mais.

---

### 📊 Scorecard Final

Dimensão	Nota Atual	Potencial com as melhorias
Resultado dos Sonhos	6.5	9.5
Certeza de Sucesso	5.5	9.0
Tempo para Resultado	7.0	9.0
Esforço/Sacrifício	7.5	9.5
Value Stack	6.0	9.0
Precificação	7.0	9.0
Página (geral)	7.0	9.0
<b>MÉDIA</b>	<b>6.6</b>	<b>9.1</b>

### ⌚ Top 5 — Por Onde Começar (em ordem de impacto)

#	Ação	Por quê primeiro
1	<b>Tornar a promessa tangível</b>	Muda TUDO — headline, hero, diferenciação
2	<b>Mover a garantia pessoal do FAQ para a oferta</b>	Não custa nada e pode dobrar conversão
3	<b>Especificar cada item do Value Stack</b>	Transforma "parece caro" em "é muita coisa"
4	<b>Adicionar números reais de alunas</b>	Credibilidade instantânea
5	<b>Criar urgência real</b>	Dá motivo para agir agora, não amanhã

## Exemplo Completo: Como Seria a Oferta 10/10

*Helena, abaixo está um modelo completo de como cada parte da oferta poderia ficar depois de aplicar todas as recomendações. Use como referência — adapte para sua voz e realidade.*

### **HERO (Topo da Página)**

**Hoje:**

*Você já sabe o que quer viver. Agora, torne-se quem sustenta. Sistema de alinhamento interno em 8 passos para mulheres prontas para liderar sua evolução.*

**Versão 10/10:**

*Você já fez terapia, já leu os livros, já entendeu o que precisa mudar. Mas continua travando nos mesmos pontos.*

**O LPE é o sistema que fecha essa lacuna.** Em 30 dias, você vai parar de repetir os mesmos ciclos — e começar a sustentar as mudanças que sempre soube que precisava fazer.

**★★★★★** 100% de satisfação entre +300 alunas

*[Quero começar minha evolução →]*

*Garantia de 15 dias · Acesso imediato · 15 min por dia*

**Por que funciona melhor:**

- Abre com identificação específica ("fez terapia, leu os livros, ainda trava") — a mulher certa se reconhece
- A promessa é tangível: "parar de repetir os mesmos ciclos"
- O prazo é curto: "em 30 dias"
- O número de alunas dá credibilidade
- O esforço é mínimo: "15 min por dia"

---

### **SEÇÃO DE DIAGNÓSTICO (Imersiva)**

**Hoje:**

*Você não está travada. Você está em suspensão. Funciona, mas não flui · Realiza, mas não sente · Age, mas se afasta de si*

**Versão 10/10:**

*Você funciona. Todo mundo vê uma mulher que dá conta. Mas por dentro, você sabe: tem algo desalinhado.*

*Você toma decisões no automático — e depois se arrepende*  *Começa projetos com fogo — e abandona em semanas*  *Sabe exatamente o que quer — mas não consegue sustentar*

*Você chama de "fase" o que já virou padrão. O LPE interrompe esse padrão na raiz.*

**Por que funciona melhor:**

- Cada ponto de dor é CONCRETO (decisões no automático, projetos abandonados)
- A mulher reconhece comportamentos específicos, não conceitos

- A última linha posiciona o LPE como solução direta
- 

## VALUE STACK (Pilha de Valor)

Hoje:

*Metodologia completa em 8 passos — R\$ 997 App exclusivo (iOS, Android, Web) — R\$ 497 Áudios de transformação diárias — R\$ 297 Assistentes de IA para reprogramação — R\$ 497 Suporte WhatsApp com Helena — R\$ 397 Conteúdo avançado + técnicas exclusivas — R\$ 297 Direcionamento estratégico individual — R\$ 997 Material exclusivo: O Direcionador — R\$ 497*

Versão 10/10:

**O que você recebe ao entrar no Portal LPE:**

♦ **Método LPE Completo — Os 8 Passos** Videoaulas práticas + exercícios guiados. Em 30 dias você aplica o método inteiro. 1 vídeo curto + 1 exercício por passo. 15 min por dia, no seu ritmo. Valor: ~~R\$ 1.497~~

♦ **App Exclusivo (iOS, Android, Web)** Todo o conteúdo na palma da mão — inclusive offline. Abra, pratique, evolua. De qualquer lugar. Valor: ~~R\$ 497~~

♦ **Áudios de Reprogramação Diários** Práticas guiadas de 10 minutos para você ouvir ao acordar ou antes de dormir. Reprogramam crenças limitantes enquanto você relaxa. Valor: ~~R\$ 497~~

♦ **Assistente de IA 24h — Sua Mentora Digital** Tire dúvidas, receba orientação personalizada e faça exercícios práticos a qualquer hora do dia ou da noite. Como ter uma mentora que nunca dorme. Valor: ~~R\$ 997~~

♦ **Suporte Direto com Helena via WhatsApp** Acesso a Helena e sua equipe para acompanhar sua jornada de perto. Você não está sozinha nesse processo. Valor: ~~R\$ 497~~

♦ **Masterclasses Avançadas** Conteúdos especiais sobre temas como: como manter a mudança quando a vida aperta, como lidar com sabotagem interna, e como se manter alinhada em momentos de crise. Valor: ~~R\$ 497~~

♦ **O Direcionador — Seu Mapa de Alinhamento Pessoal** Um modelo exclusivo construído a partir do SEU Referencial Interno. Você não segue um mapa genérico — você cria o SEU. É a ferramenta que garante que a transformação é real e duradoura. Valor: ~~R\$ 997~~

---

**Valor total: R\$ 5.479**

**Você não vai pagar isso.**

Por que funciona melhor:

- Cada item tem nome + descrição de resultado + formato prático
  - A aluna consegue VISUALIZAR o que vai receber e fazer
  - Os valores individuais são mais altos (porque agora cada item é compreendido)
  - O Direcionador ganhou destaque como peça central
  - O Direcionamento Estratégico Individual foi removido do stack (para evitar confusão) — pode virar bônus surpresa pós-compra
- 

## SEÇÃO DE GARANTIA (Nova seção independente)

**Hoje:**

- ⌚ Garantia de 15 dias — Risco zero. Reembolso integral sem burocracia. (aparece pequena, junto ao botão)

**Versão 10/10:**

### ⌚ **Dupla Garantia — Risco Zero Para Você**

**Garantia #1: 15 Dias Incondicional** Se em 15 dias você sentir que o LPE não é para você, devolvemos 100% do seu investimento. Sem perguntas, sem burocracia, sem constrangimento. Basta um e-mail.

**Garantia #2: Garantia de Resultado** Se você se dedicar ao método completo e ainda assim não alcançar os resultados, Helena trabalhará pessoalmente com você até que alcance — sem custos adicionais.

Você não precisa decidir agora. Só precisa começar.

**Por que funciona melhor:**

- É uma seção visual própria — impossível de ignorar
- Duas garantias empilhadas (Guarantee Stacking): uma financeira, outra de resultado
- A Garantia #2 (que estava no FAQ) agora é protagonista
- A frase final remove a pressão: "só precisa começar"
- Literalmente não tem risco: ou funciona, ou devolve, ou Helena trabalha com você de graça

---

## **PRECIFICAÇÃO**

**Hoje:**

De R\$ 4.476,00 12x de R\$ 208,08 ou R\$ 2.497,00 à vista 24 meses de acesso completo via app exclusivo

**Versão 10/10:**

### **Portal LPE — Acesso Completo**

Método em 30 dias + 24 meses de acesso contínuo

~~Valor total: R\$ 5.479~~

**12x de R\$ 208 ou R\$ 2.497 à vista**

*Isso é menos de R\$ 7 por dia. Menos que um café — para uma transformação que dura a vida inteira.*

*Para referência: → Uma sessão de terapia custa R\$ 250. Aqui são 24 meses. → Uma formação em coaching custa R\$ 12.000+.*

[Quero entrar no Portal LPE →]

- ⌚ Garantia de 15 dias + Garantia de Resultado com Helena

**Por que funciona melhor:**

- Ancora no tempo curto primeiro ("Método em 30 dias"), 24 meses vem depois como bônus
- O enquadramento "R\$ 7 por dia" torna o preço tangível e pequeno
- As comparações (terapia, coaching) posicionam o LPE como barganha

- A garantia está reforçada junto ao botão
- 

## FAQ (Respostas Fortalecidas)

**Hoje:**

**Como saber se o LPE é ideal para mim?** Se busca liderar sua evolução, alcançar transformação duradoura e viver de forma autêntica — é para você.

**Versão 10/10:**

**Como saber se o LPE é para mim?** Se você se reconhece em pelo menos uma dessas situações: — Sabe o que quer, mas trava na hora de agir — Já tentou terapia, coaching ou cursos e "voltou ao normal" em semanas — Se sente funcional por fora, mas desconectada por dentro — Começa transformações com fogo e abandona antes de sustentar

*Então o LPE foi feito para você. "Eu me encaixava em todas essas situações. Em 3 semanas, algo mudou de verdade." — Mayara, aluna*

**Por que funciona melhor:**

- Substitui linguagem abstrata por cenários reconhecíveis
  - A mulher se enxerga em pelo menos 1 das 4 situações
  - Inclui mini-depoimento como prova dentro da resposta
  - Não é circular — é DESCRIPTIVO
- 

**Hoje:**

**Qual o diferencial do LPE?** Trabalha na raiz dos padrões mentais, emocionais e energéticos — não é curso, é sistema de alinhamento.

**Versão 10/10:**

**O que torna o LPE diferente de terapia, coaching ou cursos de mindset?** A maioria das abordagens trabalha no nível dos sintomas: te ensina técnicas, te motiva por alguns dias, e espera que você consiga manter sozinha.

*O LPE trabalha no nível da estrutura: identifica e interrompe os padrões internos que fazem você repetir os mesmos ciclos. A diferença? A mudança se sustenta — porque vai na raiz.*

*O "Referencial Interno" — o modelo exclusivo do método — é o que garante que você não está seguindo um mapa genérico, mas construindo o seu.*

**Por que funciona melhor:**

- Compara diretamente com alternativas conhecidas (terapia, coaching)
  - Explica a diferença em linguagem simples: sintomas vs. estrutura
  - Posiciona o Referencial Interno como mecanismo único
  - A mulher entende POR QUE isso é diferente, não só que é
- 

## ELEMENTO DE URGÊNCIA (Novo)

**Hoje:** Nenhum.

**Versão 10/10:**

### **Bônus exclusivo para esta semana**

As próximas 30 inscritas recebem acesso à **Masterclass "O Primeiro Passo"** — uma aula ao vivo com Helena sobre como identificar e interromper seu padrão principal em 48h.

[X vagas restantes]

Ou, se trabalhar com turmas:

### **Turma de Março — Vagas Abertas**

Inscrições até 15/03. Próxima turma só em Maio. Quem entra agora recebe acompanhamento mais próximo de Helena nas primeiras semanas.

**Por que funciona:**

- Dá um motivo REAL para agir agora, não amanhã
- O bônus é valioso e relevante (não é um PDF genérico)
- A escassez é genuína (número limitado ou data de turma)
- Não é pressão — é motivo. A mulher pensa: "Se vou fazer, melhor agora que tenho esse extra"

---

## **DEPOIMENTOS (Formato BAT)**

**Hoje:**

"Trouxe clareza para todos os processos da minha vida." — Kátia Mees

**Versão 10/10:**

**Kátia Mees** "Eu vivia num ciclo: fazia cursos, me empolgava, e em 2 semanas estava de volta ao mesmo lugar. **Depois do LPE, pela primeira vez a mudança ficou.** Já se passaram 4 meses e as pessoas ao meu redor perguntam o que aconteceu comigo." ► Assistir depoimento · 4:09

**Antes · Depois · Tempo** — a tríade completa.

---

## **RESUMO VISUAL — Oferta 10/10 Completa**

Se a oferta inteira fosse condensada numa única visão, seria:

PORTAL LPE – Sua Evolução em 30 Dias	
+	Método LPE em 8 Passos R\$ 1.497
+	App Exclusivo (offline) R\$ 497
+	Áudios de Reprogramação R\$ 497
+	Assistente de IA 24h R\$ 997
+	Suporte WhatsApp com Helena R\$ 497
+	Masterclasses Avançadas R\$ 497
+	O Direcionador (Mapa Pessoal) R\$ 997
<hr/>	
Valor total:	R\$ 5.479
<hr/>	
Hoje:	12x de R\$ 208

(ou R\$ 2.497 à vista)	
= R\$ 7/dia (menos que um café)	
🛡 Garantia 1: 15 dias, reembolso total	
🛡 Garantia 2: Ou evolui, ou Helena trabalha com você até evoluir	
⚡ BÔNUS: Masterclass "O Primeiro Passo" (para as próximas 30 inscritas)	
[ QUERO ENTRAR NO PORTAL LPE → ]	
+300 mulheres · 100% satisfação	

**Quando a mulher lê essa oferta, ela pensa:**

- "Isso é muita coisa por esse preço" → Value Stack funciona
- "Em 30 dias já apliquei tudo" → Tempo minimizado
- "15 min por dia, no celular" → Esforço minimizado
- "300 mulheres já fizeram" → Certeza de sucesso
- "Se não funcionar, Helena trabalha comigo pessoalmente" → Risco zero
- "Tem bônus se eu entrar agora" → Motivo para agir
- "R\$ 7 por dia? Gasto mais em café" → Preço enquadrado

**Resultado: "Eu seria burra de NÃO comprar."** ← Isso é 10/10.

---

"O objetivo de uma oferta excepcional é fazer o valor ser tão óbvio que a pessoa sentiria que está perdendo dinheiro ao NÃO comprar."

---

*Helena, esse documento é para você usar como referência estratégica. O exemplo 10/10 é um modelo — adapte os textos para sua voz, os números para sua realidade, e os depoimentos para as histórias reais das suas alunas. Comece pelas 5 prioridades e observe o impacto. Cada melhoria fortalece a anterior.*