

# CHECKLIST

Fórmula de Lançamento 2018 - Evento Ao Vivo

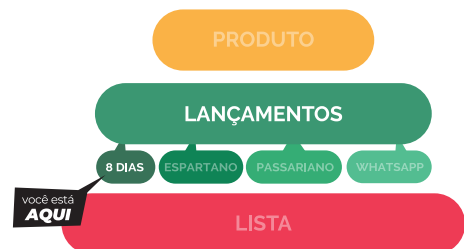


## DIA 2

TRIÂNGULO: ETAPA 2. LANÇAMENTO |  
Sub-etapa 2.1 Como lançar em 8 DIAS

### CHECKLIST: LANÇAMENTO EM 8 DIAS

O QUE VOCÊ IRÁ PRECISAR:



#### 5 Páginas

- Página de Inscrição
- Página de Confirmação da Inscrição
- Página de Espera da Transmissão
- Página de Transmissão
- Página de Replay

#### 6 E-mails

- E-mail de Confirmação da Inscrição
- E-mail de Quarta-feira (8hs)
- E-mail de Quinta-feira (8hs)
- E-mail de Quinta-feira (Ao Vivo)
- E-mail de Sexta-feira (Replay)
- Email de Sexta-feira (Vai Fechar)

- Hangout
- Anúncio no Facebook

## COMO EXECUTAR?

**Dia 1 (QUINTA-FEIRA)**

- Monte a Página de Inscrição
  - Monte a Página de Confirmação da Inscrição
  - Monte a Página de Espera da Transmissão
  - Escreva o E-mail de Confirmação da Inscrição
  - Integre o E-mail Marketing na página de Inscrição
  - Teste o processo de Inscrição
  - Escreva e suba o anúncio no Facebook
- 

**Dia 2 (SEXTA-FEIRA) - Manhã**

- Escreva o e-mail de Quarta-feira (8hs)
  - Escreva o e-mail de Quinta-feira (8hs)
  - Escreva o e-mail Quinta-feira (19:50) - Ao vivo
- 

**Dia 2 a 5 (SEXTA-FEIRA A TERÇA-FEIRA) - Tarde**

- Escreva o Script do Webinário (seguir checklist para isso)
- 

**Dia 6 (QUARTA-FEIRA)**

- Dispare o e-mail de Quarta-feira (8hs)
  - Monte a página de replay
  - Escreva o email de replay
- 

**Dia 7 (QUINTA-FEIRA)**

- Dispare o e-mail Quinta-feira (8hs)
  - Monte a página de Transmissão
  - Teste a página de Transmissão
  - Dispare o e-mail Quinta-feira (19:50) - Ao vivo
  - Dê o webinário e venda demais! :)
- 

**Dia 8 (SEXTA-FEIRA)**

- Publique a página de Replay
  - Dispare o e-mail de Replay
-

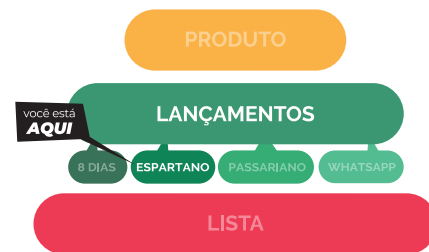
## CHECKLIST: SCRIPT DO WEBINÁRIO

- Dê as Boas-Vindas [5% do tempo]**
- Dê Instruções**
  - Como enviar perguntas?
  - Desligue as distrações
  - Avise sobre o bônus ao final do webinar
- Introdução [10% do tempo]**
- Promessa**
  - Quem sou eu para estar falando isso com você?
  - Vou te mostrar coisas prática para você, do campo de batalha.
  - História
- Conteúdo [60% do tempo]**
  - Conteúdo que traduz uma oportunidade
  - Efeito TED
  - Demonstração do seu produto
  - Pequenas provas
- Pitch [15% do tempo]**
  - Faça a Transição do conteúdo para o pitch
  - Descreva seu produto ou serviço
  - Quais as funcionalidades e os benefícios de cada funcionalidade?
  - Quais são os bônus e os benefícios de cada bônus?
  - Ancoragem de preço ou Bônus
- Escolha CTA Direto**

ou
- CTA 3 escolhas:**
  - Explique para o cliente que ele tem 3 escolhas:*
  - Fazer sozinho e perder tempo e energia
  - Pagar tudo o que eu paguei e ainda levar mais tempo
  - Comprar meu produto sem risco, pois você tem uma garantia
- Entregue o bônus para quem ficou até o final**
- Faça uma sessão de Perguntas e Respostas [pelo tempo que levar]**
- Sempre faça uma recapitulação da oferta.**

TRIÂNGULO: ETAPA 2. LANÇAMENTO |  
Sub-etapa 2.1 Lançamento Espartano

## CHECKLIST: LANÇAMENTO ESPARTANO



### Definição

Como vender um produto 10 vezes mais caro (um produto de primeira classe).

### Referências

Erico Rocha, Will Hamilton e Kim Ossenblok.

### O conceito por trás

20% dos seus clientes tem capacidade de pagar 4 vezes mais por um produto.

### Passo a passo

- Escreva um e-mail para a sua lista com uma oferta e um CTA (chamada para ação)**
  - a oferta deve conter escassez, urgência e ancoragem.
  - o CTA nunca é passar o cartão.
  - o prospecto deve clicar para responder um formulário e o fechamento da oferta é pelo telefone, após uma entrevista.
  - você pode inserir bônus opcionais.

### Modelo de formulário:

- O formulário deve conter os dados de cadastro + 4 perguntas abaixo:
  1. Por que você acredita que essa oportunidade é imperdível para você?
  2. Como tenho muitos interessados e muitas aplicações, por que eu deveria escolher você?
  3. Essa oportunidade vai custar (valor) à vista. Você tem essa quantia para investir?
  4. Como você conseguirá o valor para aderir a essa oportunidade?
- Mande o e-mail.**
- Dois dias depois reenvie o mesmo e-mail incluindo a quantidade de aplicações que recebeu (para reforçar escassez).**
- Selecione os que responderam que têm o valor do investimento e que têm meios lícitos de conseguir o dinheiro.**

| não é uma oportunidade para quem terá que fazer um sacrifício financeiro para participar.
- Dos que responderam, leia as aplicações e selecione 8.**
- Ligue para os 8, repita as mesmas perguntas do formulário.**
- Veja quem aceita (quem confirma que tem o dinheiro e o meio lícito para consegui-lo).**
- Selecione 4.**