



# 12 PASSOS

**COMO TRANSFORMAR  
OFERTAS COMUNS EM  
VERDADEIRAS  
MÁQUINAS DE VENDAS**

MAISA DORIS



# 1. FAÇA UMA BOA TRANSIÇÃO

VIDE FILME “A TRAVESSIA”

A oferta que é a última parte da sua comunicação ou da sua copy, se não for feita de forma correta, já era! Sua oferta deve ser feita com persuasão. Por isso a importância da TRANSIÇÃO.

**ANTES DA OFERTA** use histórias e analogias

Qualquer um dos tipos de histórias:

**Inspiração**

**Causa**

**Descoberta Inusitada**

**Especialista**

**Robin Hood**

**Já estive em seu lugar**

**Qualquer analogia que  
faça sentido para a  
pessoa ouvir sua oferta**

## 1. História de Inspiração

- Propósito: Motivar, encorajar, despertar esperança.
- ✍ Estrutura: Mostra uma trajetória difícil ou improvável com final positivo.
- 💡 Exemplo típico: “Eu vim de uma cidade pequena, enfrentei pobreza, descrédito, mas acreditei no meu sonho e hoje vivo da minha paixão.”
- 🔥 Impacto: Gera admiração e vontade de agir.

## 2. História de Causa

- Propósito: Engajar por valores compartilhados.
- ✍ Estrutura: A pessoa se coloca a serviço de uma causa maior do que ela.
- 💡 Exemplo típico: “Não aceito que mulheres sejam silenciadas no mercado de trabalho. É por isso que criei esse projeto.”
- 🔥 Impacto: Cria senso de pertencimento e movimento.

## 3. História de Descoberta Inusitada

- Propósito: Surpreender e prender a atenção.
- ✍ Estrutura: A narrativa gira em torno de um “acidente de percurso” ou insight inesperado.
- 💡 Exemplo típico: “Eu só queria aliviar minha ansiedade, mas acabei descobrindo uma metodologia que hoje transforma vidas.”
- 🔥 Impacto: Gera curiosidade e fascínio.

#### 4. História de Especialista

- Propósito: Gerar credibilidade, autoridade e confiança.
- ✍ Estrutura: Mostra sua formação, experiência prática e resultados sólidos.
- 💡 Exemplo típico: “Com mais de 15 anos no mercado e mais de 200 clientes atendidos, desenvolvi um método que une ciência e prática para resultados reais.”
- 🔥 Impacto: Convince pela competência.

#### 5. História de Robin Hood

- Propósito: Posicionar-se como alguém que desafia o status quo e ajuda os ‘invisíveis’.
- ✍ Estrutura: O narrador “rouba dos ricos” (conhecimento, acesso, técnicas) e entrega para quem precisa.
- 💡 Exemplo típico: “Eu aprendi os bastidores do mercado de luxo e hoje ensino mulheres comuns a se posicionarem com sofisticação e estratégia.”
- 🔥 Impacto: Gera identificação com o público que se sente excluído ou desprivilegiado.

#### 6. História “Já Estive no Seu Lugar”

- Propósito: Criar empatia imediata.
- ✍ Estrutura: Narrador compartilha um momento em que passou exatamente pelo que seu público está vivendo.
- 💡 Exemplo típico: “Se você está confusa sobre seus próximos passos, eu entendo. Há 5 anos eu chorava sozinha sem saber como recomeçar.”
- 🔥 Impacto: Gera confiança e aproximação emocional.

# 2. GARANTA O DESEJO

## PELO SEU PRODUTO

### O que seu produto faz, e não o que ele é

Qual a transformação, o benefício...

#### Descrição do Programa

Exemplo inteligência emocional:

**Errado:**

No primeiro módulo eu vou ensinar A BASE DE SUAS AÇÕES com Ferramentas Práticas, baseado em uma metodologia comprovada cientificamente. É uma aula didática onde eu mostro o conteúdo que desenvolvi ao longo dos anos e qual o potencial de transformação que você pode alcançar.



#### Descrição do Programa

Exemplo inteligência emocional:

**Certo:**

No primeiro módulo você já conhecer A BASE DE SUAS AÇÕES pra sair do coma emocional que paralisa sua vida, por pura falta de conhecimento. Com essa consciência dos seus padrões emocionais e as ferramentas práticas que vou entregar aqui, você se torna protagonista da sua vida e impulsiona seus resultados.



# 3. BENEFÍCIOS E ARMADILHAS DOS BÔNUS

Bônus é para acelerar o produto principal ou fazer o cliente dar o próximo passo

**Específico:** por exemplo um guia alimentar que otimiza o resultado do treino

**Futuro:** como conseguir clientes após esta formação

**Alto Valor:** mentoria para quem comprar

# 4. USE ANCORAGEM PARA AUMENTAR O VALOR

Nunca fale seu preço enquanto a pessoa não entendeu o seu valor.



**Preste atenção nos argumentos válidos para a ancoragem para surtir resultado real!**



# 4. USE ANCORAGEM PARA AUMENTAR O VALOR

Use cada formato para um caso específico

- De tanto \$ por apenas tanto \$.
- O pequeno é tanto \$ e o maior é apenas tanto \$.
- Este é o resultado que você vai ter \$ por apenas tanto
- Até por cenário é possível ancorar (ponte ao futuro).

 **CANAL EXCLUSIVO NO TELEGRAM**

 **TRANSMISSÃO DO TRADE AO VIVO**  
DE SEGUNDA A SEXTA, A PARTIR DAS 8h50

 **ACESSO AO NOSSO WHATSAPP INTERNO**

 **SALA TRADE AO VIVO PARA INICIANTES**  
DAS 12h30 ÀS 13h30

 **7 AULAS DE PRIMEIROS PASSOS**

 **CURSO COMPLETO DE ANÁLISE TÉCNICA**

**12X**  
**R\$ 240**  
OU À VISTA COM 10% DE DESCONTO



# 5. COLOQUE PRESSÃO

| TUDO AO QUE VOCÊ TEM ACESSO NA MENTORIA CICLO |                   |
|-----------------------------------------------|-------------------|
| Seu Guia de Direção – GDD                     | R\$ 5.000         |
| Acesso ao Método Sniper + Swipe               | R\$ 2.997         |
| Área de Membros + Tutor                       | R\$ 19.800        |
| 24 Encontros + Implementação                  | R\$ 24.000        |
| O Clã da Ciclo – Canal Dietto 24/7            | R\$ 7.500         |
| Chamada de Resgate – SOS Mentores             | R\$ 5.000         |
| Anatomia Sniper – Sessões de Análise          | R\$ 18.000        |
| Tutoria de Tráfego – Análise                  | R\$ 5.000         |
| <b>TOTAL:</b>                                 | <b>R\$ 94.297</b> |

E hoje você tem acesso a tudo:

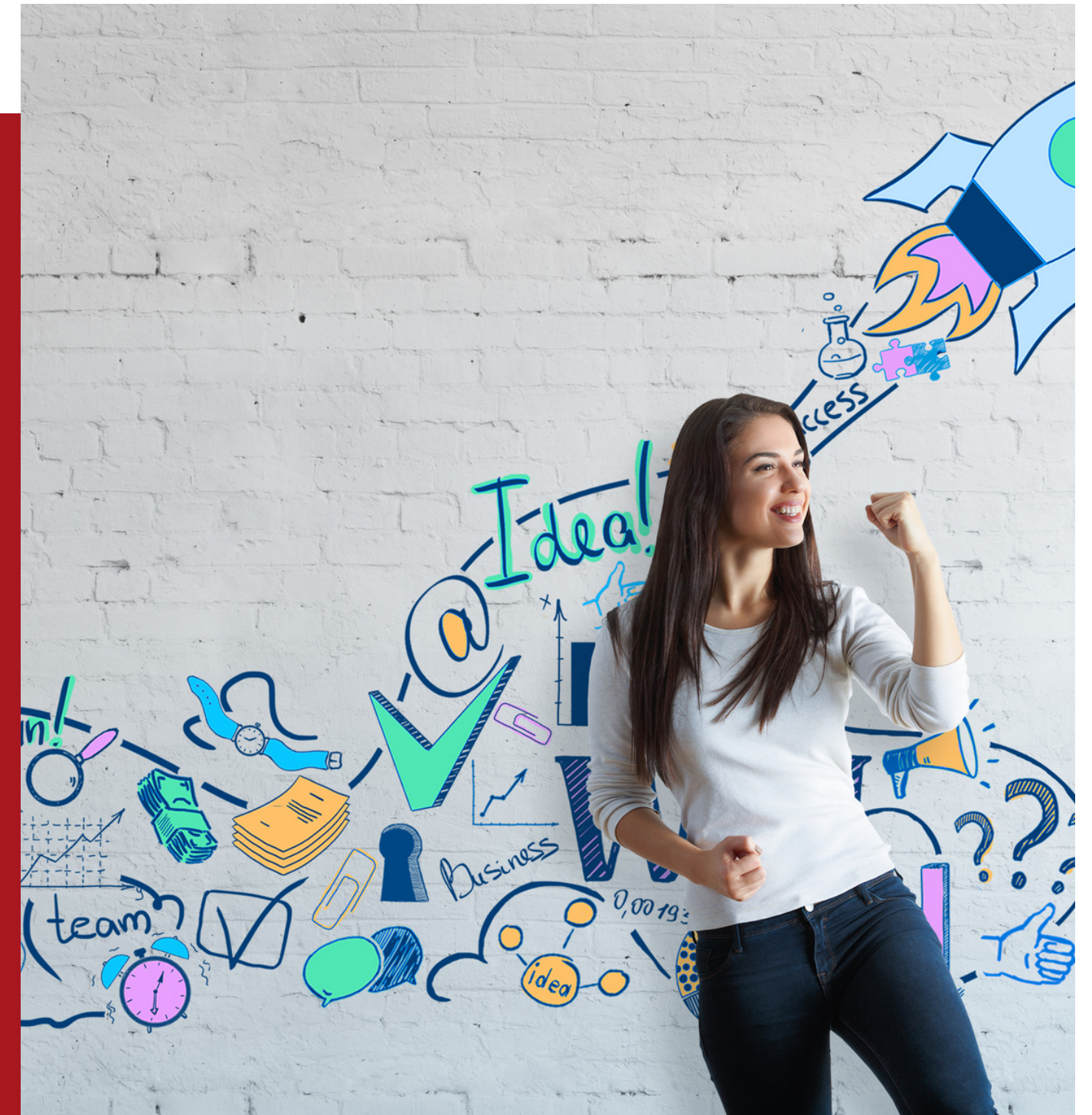
- Curso completo com 12 módulos +1 Conclusivo
- Os 3 Bônus de Aulas Exclusivas ao vivo comigo
- Protocolo Consultivo Imediatamente Aplicável (PCIA)
- Material de apoio com base científica
- Certificação em Autismo da Dra. Liubiana



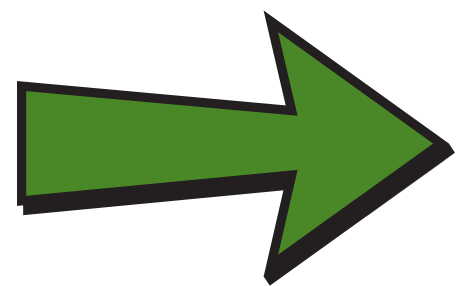
## 6. FALE SEU PREÇO

- 01 FRAGMENTE: QTO POR DIA
- 02 FACILITE: FORMAS E REDUÇÕES
- 03 DEMONSTRE: PROVE QUE É SIMPLES
- 04 NÃO REPITA: TIRE O FOCO DO PREÇO

**a pessoa tem que comprar porque o benefício é bom  
e não porque o preço é baixo**



## 07. DÊ O COMANDO PARA AÇÃO



SEM CTA  
NINGUÉM AGE

- ✓ SEM FRESCURA
- ✓ COM RITMO
- ✓ ASSOCIADO À PROMESSA
- ✓ GRATIFICAÇÃO IMEDIATA

**Vender** é a coisa mais nobre que existe! Pare com a vergonha de vender! A pessoa clica pela transformação, promessa, ganho, benefício!

# 07. DÊ O COMANDO PARA AÇÃO

## Exemplos:

1) **CTA** > E a partir de agora é só clicar no botão abaixo pra reservar o seu lugar...  
**Gratificação** > imediatamente você já recebe os primeiros passos pra embolsar os ganhos rápidos e fazer o que quiser com o dinheiro.

2b) **CTA** > Clique agora e entre no programa...  
**Gratificação** > para ter de volta aquela sensação gostosa de bem-estar e disposição de quando você tinha 20 anos.

3) **CTA** > Assim que você clicar no botão e reservar sua cópia...  
**Gratificação** > já pode ir direto à página 84 onde está o segredo N° 1 do seu Manual do Homem Alpha.

# 8. COLOQUE LIMITE PARA ESTIMULAR

1

## ESCASSEZ

ANTECIPAÇÃO PODE SER MAIS FORTE NO DIGITAL

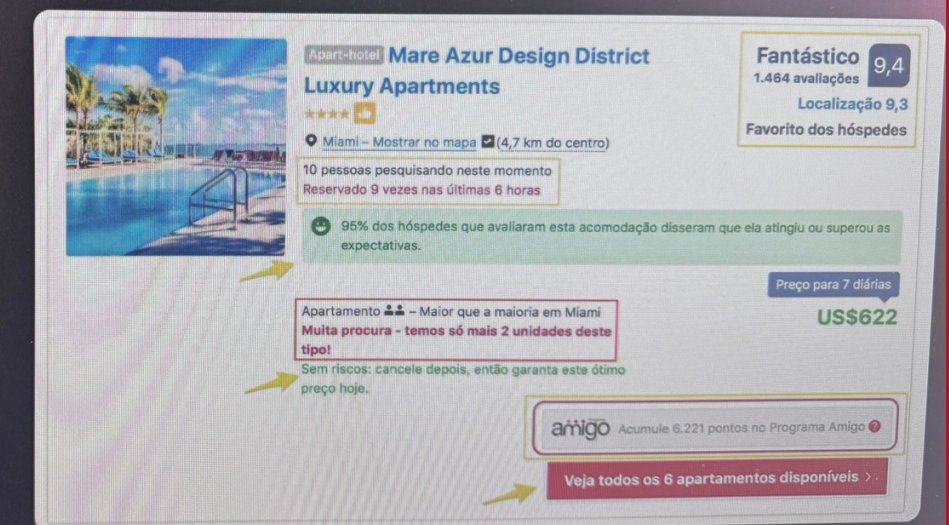
2

## QUANTIDADE

TAMBÉM POD FUNCIONAR DEPENDENDO DO PRODUTO OU SERVIÇO

### 08 COLOQUE LIMITE PARA ESTIMULAR

**Escassez**  
*Antecipação pode ser mais forte no digital...*



# 9. FAÇA ENTENDER QUE É AGORA

1

URGÊNCIA = TEMPO

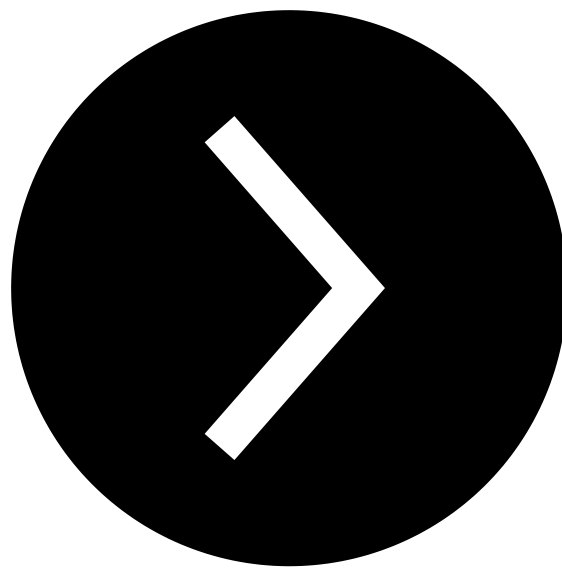
2

POR QUE TEM QUE SER AGORA



# 10. ELIMINE AVERSÃO AO RISCO

**use as garantias!**



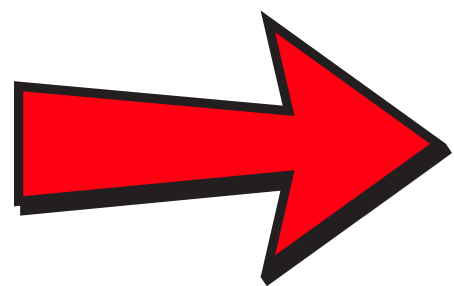
**Incondicional:** pode ser extrema

**Condicional:** pode ser extrema

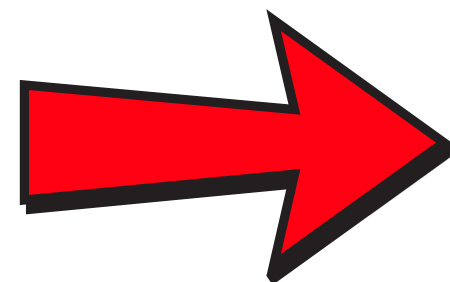
**Perpétua:** para poucos ousados

**Evite que seja distração:** mostre provas  
de pessoas que tiveram resultados

# 11. APLIQUE O GOLPE DE MISERICÓRDIA



FAÇA UM BOM  
FECHAMENTO



SOLTE NO FINAL AO INVÉS DE  
PRESSIONAR OU O FAMOSO VOCÊ  
TEM 3 OPÇÕES

**“As pessoas querem o que não podem ter,  
perseguem o que se afasta delas e só valorizam  
aquilo pelo qual elas pagam.”  
Orem Klauff (Livro Pitch Anything)**

## 12. ÚLTIMO FINAL POSSÍVEL

What's your

**Use uma história**

**Provocação**

**Reflexão**

**Motivação**

**Inspirar**

## RESUMO AMPLO DA OFERTA

- ✓ **Transição:** histórias, analogias e autoridade
- ✓ **Produto:** o que ele faz e não o que é
- ✓ **Bônus:** visão estratégica para reforçar oferta
- ✓ **Ancoragem:** pressão e percepção de valor (além do preço)
- ✓ **Resumo:** recapitular mostrando tudo de uma só vez
- ✓ **Preço:** fragmentar, facilitar, demonstrar e não repetir
- ✓ **CTA:** comando firme e gratificação instantânea
- ✓ **Escassez:** imponha limite de quantidade se possível
- ✓ **Urgência:** estimule a ação rápida restringindo o tempo
- ✓ **Garantia:** minimize ou elimine o risco da pessoa
- ✓ **Fechamento:** encerre com sucesso e fracasso ou história
- ✓ **Último final:** conte história quando ninguém espera

The image features a white background with four large, semi-transparent red circles positioned in the corners. The top-left and top-right circles are partially cut off by the edges of the frame. The bottom-left and bottom-right circles are also partially cut off, with the bottom-right circle showing more detail of its concentric layers. In the center of the image, the text "agora é a sua vez..." is written in a bold, red, sans-serif font.

**agora é a sua vez...**

