

# Seu título chamativo vem aqui

Aqui você vai escrever uma mensagem estimulante. Escreva sentenças e parágrafos curtos.

Use os estilos **negrito**, sublinhado e *itálico* para enfatizar pontos importantes.

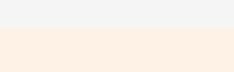
Não seja chato! Faça de conta que você está narrando um mistério. Deixe sua audiência vidrada no que você diz. Elimine toda e qualquer palavra redundante ou que não tem um significado óbvio, palavras difíceis servem apenas para complicar as coisas e quebrar o fluxo da leitura.

## Contextualização do problema ou oportunidade

Use os estilos **negrito**, sublinhado e *itálico* para enfatizar pontos importantes.

Não seja chato! Faça de conta que você está narrando um mistério. Deixe sua audiência vidrada no que você diz.

Elimine toda e qualquer palavra redundante ou que não tem um significado óbvio, palavras difíceis servem apenas para complicar as coisas e quebrar o fluxo da leitura.

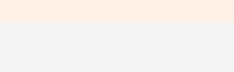


## Prova lógica contexto ou dados de mercado

Use os estilos **negrito**, sublinhado e *itálico* para enfatizar pontos importantes.

Não seja chato! Faça de conta que você está narrando um mistério. Deixe sua audiência vidrada no que você diz.

Elimine toda e qualquer palavra redundante ou que não tem um significado óbvio, palavras difíceis servem apenas para complicar as coisas e quebrar o fluxo da leitura.



CLIQUE AQUI

por R\$XX



## O que estão falando sobre....



### Depoimento #1

Cliente falando sobre os resultados que teve com o produto ou sua experiência com a compra.



### Depoimento #2

Cliente falando sobre os resultados que teve com o produto ou sua experiência com a compra.



### Depoimento #3

Cliente falando sobre os resultados que teve com o produto ou sua experiência com a compra.



### Depoimento #4

Cliente falando sobre os resultados que teve com o produto ou sua experiência com a compra.

## Como é possível...

Mecanismo único para atingir a promessa ou sua metodologia de ensino



### Passo #1

Mostre como o mecanismo único que torna o seu produto diferente e resolve o problema do cliente.



### Passo #2

Mostre como o mecanismo único que torna o seu produto diferente e resolve o problema do cliente.



### Passo #3

Mostre como o mecanismo único que torna o seu produto diferente e resolve o problema do cliente.

## Tudo que você precisa para...

O que o cliente vai aprender/receber, foca em como a pessoa vai sair depois de cada etapa.



### Entregável #1

Descreva o entregável ou explique como o cliente vai sair depois dessa primeira etapa.



### Entregável #2

Descreva o entregável ou explique como o cliente vai sair depois dessa primeira etapa.



### Entregável #3

Descreva o entregável ou explique como o cliente vai sair depois dessa primeira etapa.



### Entregável #4

Descreva o entregável ou explique como o cliente vai sair depois dessa primeira etapa.



### Entregável #5

Descreva o entregável ou explique como o cliente vai sair depois dessa primeira etapa.



### Entregável #6

Descreva o entregável ou explique como o cliente vai sair depois dessa primeira etapa.

## O que mais você vai ganhar

Quanto melhores os bônus, maior o impulso extra para comprar. Foque em qualidade em vez de quantidade.



### IMAGEM

### Bônus #1

Descreva o bônus e se certifique de dar um nome legal e instigante para ele. Não coloque como bônus algo que deveria estar no produto principal e não coloque qualquer coisa só para encher linguiça.

Preço: R\$XX,xx



### IMAGEM

### Bônus #2

Descreva o bônus e se certifique de dar um nome legal e instigante para ele. Não coloque como bônus algo que deveria estar no produto principal e não coloque qualquer coisa só para encher linguiça.

Preço: R\$XX,xx



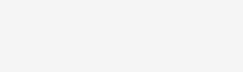
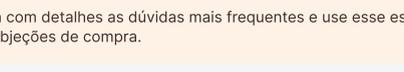
### IMAGEM

### Bônus #3

Descreva o bônus e se certifique de dar um nome legal e instigante para ele. Não coloque como bônus algo que deveria estar no produto principal e não coloque qualquer coisa só para encher linguiça.

Preço: R\$XX,xx

CLIQUE AQUI



## Quem é o [nome do expert]

Adicione aqui uma pequena biografia sobre o expert.

Mantenha suas sentenças e parágrafos curtos.

Esse resumo não é o Currículo Lattes, não há necessidade de falar sobre tudo o que o especialista já fez ou contar toda a sua história.

Se concentre nos fatos que trazem credibilidade para o que o expert se propõe a ensinar.

## Para quem é?

Aqui você vai quebrar a objeção "É para mim?".



### Perfil comprador #1

Descreva a persona e explique como ela poderá se beneficiar do produto mesmo que...[insira uma objeção da persona]



### Perfil comprador #2

Descreva a persona e explique como ela poderá se beneficiar do produto mesmo que...[insira uma objeção da persona]

CLIQUE AQUI



## FAQ - Perguntas Frequentes

### Dúvida frequente / objeção #1

Responda com detalhes as dúvidas mais frequentes e use esse espaço para quebrar objeções de compra.

### Dúvida frequente / objeção #2

Responda com detalhes as dúvidas mais frequentes e use esse espaço para quebrar objeções de compra.

### Dúvida frequente / objeção #3

Responda com detalhes as dúvidas mais frequentes e use esse espaço para quebrar objeções de compra.

### Dúvida frequente / objeção #4

Responda com detalhes as dúvidas mais frequentes e use esse espaço para quebrar objeções de compra.

### Dúvida frequente / objeção #5

Responda com detalhes as dúvidas mais frequentes e use esse espaço para quebrar objeções de compra.

## Ficou com alguma dúvida?

Nossa equipe vai te ajudar! Entre em contato pelo nosso WhatsApp.

WHATSAPP