



MAPA DA OFERTA IRRESISTÍVEL

Use esse TEMPLATE para criar a Oferta da sua Consultoria Premium!

A equação de Valor

Resultado dos sonhos ↑ x Probabilidade Percebida de Alcançado ↑

Tempo percebido entre o início e o objetivo ↓ x Esforço e sacrifício percebido ↓

O que se passa na cabeça do cliente:

🧠 O que eu vou alcançar? 🧠 Como eu vou saber se isso realmente vai acontecer? 🧠 Quanto tempo vai demorar? 🧠 O que é esperado de mim?

Determinante de valor n.1 - Ajudar o cliente a atingir o objetivo dos sonhos. É a lacuna entre a realidade e os sonhos, o que precisa acontecer.

Determinante de valor n.2 - As pessoas pagam pela certeza. Elas valorizam isso. Você deve aumentar a convicção do possível cliente de que sua proposta vai funcionar pra eles.

Determinante de valor n.3 - Quanto menor o comprometimento de tempo, mais valioso. O tempo entre a contratação e o resultado. Existe o objetivo de longo prazo e as pequenas vitórias de curto. Foque nas vitórias de curto!

Determinante de valor n.4 - Menos esforço e sacrifício. Se você conseguir comunicar uma redução no esforço e sacrifício pro cliente, você consegue aumentar o apelo da oferta.

👉 **Criando a Oferta Irresistível**


< aside > 💡 **Faça uma oferta tão boa que o seu cliente se sinta burro em dizer não. - Alex Hormozi**

< /aside >



MAPA DA OFERTA IRRESISTÍVEL

Criando a Oferta Irresistível

 Faça uma oferta tão boa que o seu cliente se sinta burro em dizer não. - Alex Hormozi

Passo 1) Descobrir qual o resultado dos sonhos que o cliente quer → Quando pensar nos resultados dos sonhos pense em como será para o seu cliente alcançar o objetivo que tanto deseja. Quais experiências ele quer ter?

1. Escreva aqui.

Passo 2) Listar todos os problemas que ele vai encontrar durante a jornada → Escreva todas as dificuldades que as pessoas passam antes, durante e depois de te contratar. Escreva com detalhes, quanto mais, melhor

1. Escreva aqui.

Passo 3) Listar todos os problemas como soluções → Pensar: “O que eu precisaria mostrar/entregar para resolver esse problema?” Depois converter o problema em uma solução escrevendo “como fazer” e revertendo o problema.

1. Escreva aqui.

Passo 4) Descobrir todas as formas de entregar essas soluções → Pense em tudo, passe muito tempo aqui, bote a cabeça para trabalhar, peça a opinião de amigos, mentores, familiares, sócios, etc. E principalmente: de pessoas que sejam como o seu cliente ideal

1. Escreva aqui.



MAPA DA OFERTA IRRESISTÍVEL

Passo 5) Eliminar o que não tem valor e os impossíveis de entregar até sobrar apenas as soluções que tem alto valor e o menor custo para nós → Focar em soluções que tragam um alto valor pra oferta (checar a equação para se lembrar do que é valioso de verdade)

1. Escreva aqui os que sobraram.

Passo 6) Criar escassez de forma ética e estratégica para aumentar os preços → Trabalhe com limite de vagas, quantidade limitadas de bônus ou com a escassez “nunca mais ficará disponível”. Jogue com a capacidade de atendimento, capacidade de crescimento e capacidade por turma.

1. Escreva aqui.

Passo 7) Usar os bônus para aumentar a demanda (e o valor percebido) → Destacar as partes mais importantes da sua oferta como bônus. Focar em causar o fator “UAU”, materiais que entreguem muito valor com pouco tempo e esforço da parte do cliente.

1. Escreva aqui.

Passo 8) Usar urgência para aumentar a demanda (Exclusividade) → Use a urgência baseada em turmas, temporadas ou em preço/bônus. Crie urgência criando uma data limite para ajudar as pessoas a tomar a decisão certa.

1. Escreva aqui.

Passo 9) Usar garantias para aumentar a demanda revertendo os riscos → Reverter os riscos criando uma garantia é a melhor forma de multiplicar as suas taxas de conversão. Use garantias condicionais e incondicionais na sua oferta.

1. Escreva aqui.