**Modelo de Roteiro de Vídeo para Vender [Consultoria, Palestra, Coach ou serviço de consultoria em um modo geral]**

**01 - Reconhecer a ação anterior**
Oi, aqui é o [Seu nome] e se você está aqui é porque você está precisando de ajuda para: [Falar sobre a meta desejada]

De verdade, isso é ótimo...

Caminhar sozinho não é algo muito divertido, além disso, estou certo de que trabalhando juntos poderemos alcançar resultados maiores e mais rápidos.

Isso parece bom para você? Ótimo.

Nesse rápido vídeo eu vou te explicar como podemos trabalhar juntos e como tudo irá funcionar… Mas antes, deixa eu te fazer uma pergunta muito importante.

**02 - Defina a mensagem principal (Criar desejo e curiosidade)**

Será que é realmente possível conseguir [resultado desejado]? Absolutamente sim... Porém, você precisa [O que ele precisa para alcançar o resultado que você tem e ele não?]

*Exemplo: Será que é realmente possível você dobrar as vendas da sua empresa nos próximos 12 meses? Eu sei que isso pode parecer um pouco "exagerado", mas é isso que acontece com muitas e muitas empresas, todos os anos... O que elas fazem de diferente? Elas tem um plano de execução, elas tem um método para iniciar seus planos e vão até o fim... Esse é o exato método que eu estou prestes a revelar para você.*
**03 - Apresente a solução (Faça afirmações simples e que posicionem sua solução como algo aceitável**Exemplo: Pense um pouco sobre isso... Só existem 3 maneiras para uma empresa crescer.

01 - Aumentando a base de clientes
02- Clientes comprando com mais frequências
03 - Clientes gastando mais em cada compra

O que você precisa é se concentrar nestes 3 pontos
Estratégia para adquirir novos clientes gastando o mínimo possível
Ter um plano para que os novos clientes comprem com mais frequência
Ter um plano para que os clientes comprem novos produtos com tickets maiores.

**04 - Mostre que eles estão no lugar certo**
Bom, então se você [Descreva aqui seu cliente perfeito] você fez uma excelente decisão de chegar até aqui... Estou muito feliz de ter você aqui comigo.

*Exemplo: Bom, se você é empresário, dono de uma pequena ou média empresa, e não está conseguindo usar a internet para aumentar suas vendas, as campanhas nunca ficam prontas, os resultados não chegam... Você está no lugar certo. Estou feliz de ter você aqui, pois eu sei que eu posso te ajudar.*
**05 - Apresentar o Desafio que será vencido**

Ok. Agora que nós já concordamos com a meta que iremos alcançar, [repetir aqui o desejo do seu público].. Vamos falar agora sobre o desafio que iremos enfrentar. [Falar sobre os desafios que precisam ser enfrentados]

*Exemplo: Ok, agora que nós já concordamos que iremos criar um plano para dobrar o faturamento da sua empresa nos próximos 12 meses, vamos falar sobre o desafio que iremos enfrentar nessa jornada...*

*O grande desafio será decidir qual será a estratégia número 01, qual será a primeira meta. O mercado está cheios de Gurus que falam de inúmeras soluções mágicas, são tantas opções que ficar confuso e se sentir perdido é algo realmente fácil de acontecer.*

**06 - Mostre que você está equipado para superar esse desafio**
Algo que você precisa saber ao meu respeito é que [descrever suas experiências diretas com esse tipo de desafio]

*Exemplo: Algo que você deve saber ao meu respeito... Há 5 anos eu presto serviço de consultoria em vendas online e já participei de mais de 100 projetos diferentes, que geraram cerca de 30 milhões em vendas. Ou seja, a minha experiência vem da prática, não simplesmente de teoria ou algo do tipo... Eu realmente faço isso, todos os dias.*

07 - Evitando o efeito (Vou fazer sozinho)

É por isso... Que mesmo que você já tenha comprado alguns dos meus treinamentos, livros ou participado de eventos, NADA se compara a experiência e capacidade de resultados do que eu vou te apresentar agora...

**08 - Apresente suas credenciais e elimine objeções pessoais (Crie empatia)**

Em 1 minuto eu vou te explicar como você pode ser qualificado para ter a minha ajuda pessoal... Mas antes, se você é como a maioria das pessoas, você deve estar pensando: "Por que eu deveria confiar em você?"

Novamente, meu nome [seu nome] eu sou [empresa/título] e aqui estão alguns dos resultados que eu quero compartilhar com você [cite alguns resultados]

*Exemplo: Como eu falei, meu nome é Natanael Oliveira, sou co-fundador do Marketing Com Digital e desde 2010 eu ajudo empresas a aumentarem suas vendas através da internet.*

*Isso é o que eu realmente adoro fazer, e honestamente é algo que eu faço todos os dias. Hoje tenho um método que pode se replicado para os mais diversos tipos de negócios.*

**09 - Dê uma Prévia**
Aqui está como tudo irá acontecer...

Descreva aqui o seu processo [Como funciona sua consultoria, Coach, Palestra, Etc]

**10 - Por que você?**
E aqui está o que faz nossa proposta ÚNICA no mercado...
Fale sobre o seu GRANDE diferencial

*Exemplo: Enquanto todos estão tentando vender com um único modelo de vender algo 1 ou 2x por ano, nos últimos anos eu tenho me especializado na criação de campanhas que geram vendas TODOS os dias... ao mesmo tempo que transforma seu nome/produto/serviço em uma autoridade na sua área de atuação...*

*Pense um pouco sobre isso. Sua empresa irá dobrar o faturamento não dá noite para o dia, mas crescendo um pouco a cada dia. E nisso nós somos especialistas. Vender todos os dias.***11 - Chamada de ação**Se você está aqui me assistindo, eu sei que você PRECISA de ajuda para [sua promessa]... A questão agora é se você realmente Quer [Sua promessa]
 *Se você quer minha ajuda... Aqui estão os próximos passos.
Explicar os próximos passos… [Preencher formulário ou realizar depósito]***12 - Afastando os Curiosos e eliminando os clientes que você NÃO quer**
Uma coisa que você precisa saber é que este serviço NÃO é para todo mundo...

*Por exemplo, este serviço não é para: [coloque aqui sua lista de NÃO ACEITOS]

Exemplo: Esse serviço não é par:
Pessoas que não tem produto
Pessoas que querem ficar ricas com internet da noite para o dia
Iniciantes que não tem empresa***13 - Explique por que você está fazendo essa oferta [Opcional]** *Exemplo: É possível que você esteja pensando... "Se você é tão bom assim, por que está tendo tempo para receber novos clientes?

Essa é uma excelente pergunta... Faço questão de explicar. De fato, nós estamos com uma agenda bem aperta com novos clientes, mas nós estamos sempre em busca de novos parceiros que podem se tornar até sócios... E essa é a melhor maneira de encontrar boas pessoas.*Dê uma razão que justifique você estar acessível para um contato direto.

**14 - Chamada de ação final**

Isso significa que essa oferta não ficará disponível por muito tempo.

Eu só posso atender [especifique um número] por mês/ano/semana e se você quiser fazer parte dessa lista exclusiva... Aqui está sua chance.

Aqui está o passo a passo.
[Explicar o passo a passo, seja preencher formulário ou realizar depósito]