

Workbook de criação da

# SUPER OFERTA

*Ferramentas para Criação,  
Otimização e Maximização  
dos Lucros*

V I C E N T E   S A M P A I O

# ENCONTRE OS PONTOS DE OPORTUNIDADE

Quais os maiores objetivos e desejos do seu público?	Quais os grandes sonhos e ambições do seu público?	Quais as maiores dores e frustrações do seu público?

# VISUALIZAÇÃO (PONTE AO FUTURO)

Qual a situação do seu público hoje?	Qual a situação ideal que o seu público quer chegar?

# P.A.S (PROBLEMA, AGITAÇÃO E SOLUÇÃO)

## Problema

Qual problema ou situação o público está buscando resolver?

## Agitação

Quais implicações de não sair dessa atual situação?

## Solução

Como seu produto ou serviço resolve essa situação?

# AMPLIFICADOR DE AUTORIDADE

Quais suas credenciais? (Resultados ou formações)	Depoimentos e resultados de clientes	Seus valores e crenças

# DECISÃO DE COMPRA

Liste os benefícios do seu produto ou serviço	Liste bônus, garantias e responda perguntas frequentes	Liste os motivos pelos quais o público deve comprar agora

# QUEBRA DE OBJEÇÕES

Quais objeções surgem quando você oferece seu produto?	Crie um argumento para cada objeção