Logo

AÇÃO PRINCIPAL

Ideal para [o seu cargo]

O QUE FAZEMOS POR [SEU PÚBLICO-ALVO] EM APENAS [SUA OFERTA ESPECÍFICA AQUI]

Ajudamos [um determinado tipo de pessoa] a [resultado desejado]. Apresente a oferta, informe-se atentamente e a entregue. Veja como funciona para você:

- ✓ [Resultado desejado 1]
- ✓ [Resultado desejado 2]
- ✓ [Resultado desejado 3]

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo



Empresas que confiam no nosso trabalho

[LOGOS DE EMPRESAS QUE JÁ UTILIZARAM O SEU PRODUTO OU SERVIÇO]

[Logo 1]
[Nome da empresa]

[Logo 2]
[Nome da empresa]

[Logo 3]
[Nome da empresa]

[Logo 4]
[Nome da empresa]

Entendemos os seus problemas

Muitas [pessoas] [como a sua] [e do tipo] [que você quer] [para] [resultado desejado] e entendemos que [problema que você quer resolver] é [um problema] [que pode ser muito difícil]. Veja os nossos [clientes] [aqui].

[Dor 1]
[Consequência ocorrente]

[Descreva uma consequência que você oferta resolver e mostre-se ter [a solução]

[Dor 2] e outra [consequência mental]

[Descreva uma consequência e como você pode resolver [problema] por [um método específico]

[Dor 3] e que [é tortuosa]
[Consequência física]

[Descreva uma consequência física e como você pode resolver [problema] por [um método específico]

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo

INSIRA AQUI O QUE O SEU NEGÓCIO FAZ DE INCRÍVEL E QUE AS PESSOAS DESEJAM

O que você faz #1
Descreva aqui mais explicações sobre recursos e benefícios que você oferece.

O que você faz #2
Descreva aqui mais explicações sobre recursos e benefícios que você oferece.

O que você faz #3
Descreva aqui mais explicações sobre recursos e benefícios que você oferece.

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo

O grande diferencial do seu negócio

Explique o que faz você ser diferente dos concorrentes. Fale de métodos, características e benefícios, e por que isso é importante o cliente.

Explique que o nosso [serviço] é diferente:

- ✓ Enfatize o que o diferencia [cite a dica]
- ✓ Enfatize o que o diferencia [cite a dica]
- ✓ Enfatize o que o diferencia [cite a dica]
- ✓ Enfatize o que o diferencia [cite a dica]
- ✓ Enfatize o que o diferencia [cite a dica]
- ✓ Enfatize o que o diferencia [cite a dica]

Facilite com uma frase que resuma o diferencial e prepare aos leitos o que o cliente ganha ao escolher você.

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo

[NOME DO SISTEMA DE AVALIAÇÃO] — [adicione os depoimentos reais em avaliações]

O que os clientes dizem sobre o nosso serviço

★★★★★
[Título da avaliação]
"[Descreva brevemente como você avaliou [nome do cliente, [nome] [como você avaliou [nome do cliente]]."

Cruze [nome] [como você avaliou [nome do cliente]]

Nome

★★★★★
[Título da avaliação]
"[Descreva brevemente como você avaliou [nome do cliente, [nome] [como você avaliou [nome do cliente]]."

Cruze [nome] [como você avaliou [nome do cliente]]

Nome

★★★★★
[Título da avaliação]
"[Descreva brevemente como você avaliou [nome do cliente, [nome] [como você avaliou [nome do cliente]]."

Cruze [nome] [como você avaliou [nome do cliente]]

Nome

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo

Veja o que mudou para nossos clientes

[VEJA A SUA EXPERIÊNCIA — [adicione os seus depoimentos]]

[Imagem ou evidência do caso 1]

[Cliente ou setor de caso 1]
Conte a visão [problema a ser resolvido].

Cruze [nome] [como você avaliou [nome do cliente].

Resultado [método usado] em [período]. Informe o [nome] e [método empregado].

[Imagem ou evidência do caso 2]

[Cliente ou setor de caso 2]
Conte a visão [problema a ser resolvido].

Cruze [nome] [como você avaliou [nome do cliente].

Resultado [método usado] em [período]. Informe o [nome] e [método empregado].

Como funciona

Mostre aqui como se usa o seu produto ou serviço. Explique o processo e como ele funciona para o cliente. Se você tiver um método, o ideal é mostrar em [quantos] [passos] ele é [executado].

01 — Primeiro contato
Mostre como você vai agendar a [call / ir até o local / pedir um orçamento].

02 — Diagnóstico e plano
Explique como você [identifica o problema] e [apresenta a solução] [para] [cada cliente].

03 — Execução do serviço
Descreva como o [serviço] é [realizado / entregue] e qual [prazo] [cada cliente].

04 — Entrega e acompanhamento
Explique como o cliente recebe o [resultado] e qual [suporte] [ele oferece].

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo

Conheça nosso trabalho na prática

[VEJA A SUA EXPERIÊNCIA — [adicione os seus depoimentos em vídeo]]

[Título do vídeo 1]
[Duração do vídeo 1]

[Projeto ou demonstração 1]
[Descreva o projeto, [quais] [problemas] [você] [resolveu], e [qual] [resultado] [o cliente] [teve] [com isso].

[Título do vídeo 2]
[Duração do vídeo 2]

[Projeto ou demonstração 2]
[Descreva o projeto, [quais] [problemas] [você] [resolveu], e [qual] [resultado] [o cliente] [teve] [com isso].

[Título do vídeo 3]
[Duração do vídeo 3]

[Projeto ou demonstração 3]
[Descreva o projeto, [quais] [problemas] [você] [resolveu], e [qual] [resultado] [o cliente] [teve] [com isso].

[Nome da oferta consultiva]

Em uma [call] [de 30 minutos], [vamos] [entender] [detalhes] [sobre] [seu] [principal] [problema] [sobre] [determinado] [serviço] [profissional especializado].

- **Estrategia# 1 — Alinhamento**
  Vamos [ouvir] [o] [que] [você] [precisa] [e] [como] [podemos] [o] [mesmo] [problema].
- **Estrategia# 2 — Plano de ação**
  [Vamos] [apresentar] [um] [plano] [de] [ação] [com] [uma] [estratégia].
- **Estrategia# 3 — Recomendação**
  [Você] [receberá] [uma] [recomendação] [personalizada] [para] [o] [seu] [problema].
- **Estrategia# 4 — Resumo da conversa**
  [Você] [receberá] [um] [resumo] [da] [nossa] [conversa] [em] [texto] [e] [áudio].

Investimento: R$ [valor]
Valores podem ser [parcelados] [ou] [negociados] [em] [grandes] [pacotes]. [Se] [você] [for] [fechar], [avisamos] [com] [a] [quinta] [e] [propomos] [um] [parcelamento].

[Entidades de assistência] [Direitos] [Imagem] [Fraude] [Identidade] [Lesão]

AGENDAR [UMA] [CALL]

Preencha o formulário abaixo

[Nome da empresa]: [serviço] para [público] [desde [ano]]

Conte a história [nome] [por] [quem] [fundou], por que e [há quanto tempo] [ela] [existe]. [Mostre] [como] [você] [se] [tornou] [referência] [em] [um] [nicho] [específico].

[Empresas] [parceiras], [quantos] [clientes] [atendidos], [em] [quantos] [lugares] [em] [quais] [regiões]. [Demonstre] [mais] [confiança] [em] [que] [adotou].

Finalize com o que a empresa valoriza e o que ela [não] [pretende] [mudar] [de] [vista].

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo

Nossa experiência na mídia

[VEJA A SUA EXPERIÊNCIA — [adicione os seus depoimentos em vídeo]]

[Veículo 1]
[Título da matéria ou entrevista]

[Descrição curta]

[Veículo 2]
[Título da matéria ou entrevista]

[Descrição curta]

[Veículo 3]
[Título da matéria ou entrevista]

[Descrição curta]

Perguntas frequentes

Para quem este serviço é indicado?
Explique a [call] [para] [o] [cliente] [que] [você] [for] [atender]. [Mencione] [também] [quem] [você] [não] [atende].

Como funciona a primeira conversa?

O que eu recebo ao contratar?

Em quanto tempo o serviço é entregue?

Quanto custa e como posso pagar?

E se precisarmos [de] [ajuda] [depois]?

O que preciso preparar antes de começar?

Existe acompanhamento depois da entrega?

AGENDAR [UMA] [CALL]

Preencha o formulário abaixo

Pronto para receber o nosso serviço?

- [Nome do primeiro item de [política]]
- [Princípio] [exclusivo] [destacado]
- [Entregáveis] [mais] [importantes]
- [Prazos] [e] [formas] [de] [pagamento]
- [Compromissos] [e] [condições]

AÇÃO PRINCIPAL

Preencha o formulário abaixo