

Engenharia da Oferta — Top Ten Black Label

Oferta Principal

Nome

Top Ten Black Label

Formato

Rodada de negócios presencial para empresários.

Data e Horário

16/07/2026, das 08h às 13h.

Preço

R\$167.

Capacidade Inicial

Até 120 empresários.

Promessa da Oferta

Entrar em uma sala seletiva com empresários abertos a conexões comerciais e sair com conversas, contatos e próximos passos com potencial real de negócio.

Mecanismo da Oferta

Método Sala Certa.

O Método Sala Certa organiza a experiência em três movimentos:

1. Curadoria: estar em uma sala com empresários mais alinhados.
2. Conexão Direcionada: conversar com intenção comercial.
3. Follow-up Comercial: transformar contato em próximo passo.

Value Stack Aprovado

- Ingresso Top Ten Black Label: R\$497.
- Curadoria da Sala Black Label: R\$397.
- Mapa de Abordagem Black Label: R\$97.
- Checklist da Conversa que Vira Negócio: R\$147.
- Lista de Follow-up Pós-Rodada: R\$97.

Valor total percebido: R\$1.235.

Preço de entrada: R\$167.

Ancoragem: 7,3x.

Garantia

Garantia Black Label de 7 Dias

Depois de garantir sua vaga, o empresário tem 7 dias para decidir com calma. Se perceber que o Top Ten Black Label não é para o seu momento, pode solicitar o reembolso dentro desse prazo.

Order Bump Sugerido

Nome

Agenda Black Label de Follow-up 30 Dias.

Preço Sugerido

R\$27.

O que Entrega

Um kit operacional para o participante conduzir os 30 dias seguintes à rodada sem deixar contatos bons morrerem no WhatsApp.

Componentes:

- Agenda de follow-up de 30 dias.
- Planilha simples de contatos e oportunidades.
- Sequência de mensagens por momento: primeiro contato, retomada, convite para reunião e follow-up final.
- Checklist para classificar contatos por potencial de parceria, indicação ou venda.

Por que Faz Sentido

O produto principal gera a sala e as conversas. O order bump ajuda o participante a dar continuidade depois da rodada, aumentando a percepção de resultado sem exigir grande operação do cliente.

Objeção que Mata

“E se eu sair com contatos, mas não souber o que fazer depois?”

Recomendação

Usar como bump principal se o cliente conseguir entregar os materiais digitais com boa apresentação visual antes da abertura do checkout.

Upsell Sugerido

Nome

Assento Black Label Prime.

Preço Sugerido

R\$297.

Posicionamento

Uma camada premium para o empresário que quer chegar à rodada mais preparado, melhor posicionado e com apresentação comercial mais clara.

O que Pode Entregar

- Revisão expressa do perfil comercial do participante antes da rodada.
- Template premium de apresentação de 30 segundos.
- Destaque do perfil no material interno da rodada, se o cliente optar por criar um diretório de participantes.
- Orientação objetiva de como abordar empresários sem parecer vendedor desesperado.
- Acesso antecipado a instruções de preparação.

Por que Faz Sentido

Quem compra o ingresso quer estar na sala certa. O upsell vende uma vantagem de preparação e posicionamento dentro dessa sala. Ele não promete reuniões garantidas, vendas garantidas ou prioridade artificial; promete chegar melhor preparado e mais memorável.

Objeção que Mata

“Eu vou estar na sala, mas talvez eu não saiba me apresentar bem.”

Cuidado Operacional

Esse upsell só deve ser ativado se o cliente conseguir entregar a revisão expressa e o destaque com qualidade. Se a operação estiver apertada, manter apenas o order bump.

Downsell Sugerido

Nome

Perfil Comercial Black Label.

Preço Sugerido

R\$97.

O que Entrega

Uma versão mais simples do Prime, sem revisão personalizada completa.

Componentes:

- Modelo de perfil comercial para a rodada.
- Script de apresentação de 30 segundos.

- Checklist de preparação para conversas.
- Roteiro de follow-up pós-evento.

Por que Faz Sentido

Recupera parte de quem recusou o Prime por preço ou por não querer uma entrega mais personalizada, mantendo coerência com o objetivo de chegar melhor preparado.

Estrutura Recomendada para Apresentação ao Cliente

Versão Enxuta

Produto principal + order bump.

Indicada se o objetivo for velocidade, simplicidade operacional e foco em vender as 120 vagas.

Versão Completa

Produto principal + order bump + upsell + downsell.

Indicada se o cliente tiver capacidade de entregar uma camada premium sem comprometer a experiência principal.

Justificativa Comercial

O produto principal já é economicamente viável com CPA até R\$70, porque o ticket de R\$167 gera ROAS de 2,39x no teto de teste.

O order bump e o upsell não são necessários para viabilizar a campanha, mas podem aumentar margem, AOV e percepção de profissionalismo se forem implementados sem atrito.

Value Stack com Alavancas Opcionais

Compra Principal

- Top Ten Black Label: R\$167.

Compra com Order Bump

- Top Ten Black Label: R\$167.

- Agenda Black Label de Follow-up 30 Dias: R\$27.
- Total: R\$194.

Compra com Order Bump + Upsell

- Top Ten Black Label: R\$167.
- Agenda Black Label de Follow-up 30 Dias: R\$27.
- Assento Black Label Prime: R\$297.
- Total: R\$491.

Compra com Order Bump + Downsell

- Top Ten Black Label: R\$167.
- Agenda Black Label de Follow-up 30 Dias: R\$27.
- Perfil Comercial Black Label: R\$97.
- Total: R\$291.

Score da Oferta

- Resultado desejado: 8/10.
- Probabilidade percebida: 7/10.
- Velocidade para perceber valor: 8/10.
- Esforço e sacrifício percebidos: 7/10.

Score total: 30/40.

Pontos que Aumentariam o Score

- Confirmar critérios objetivos de curadoria.
- Definir local premium.
- Usar fotos reais do local ou de eventos anteriores.
- Mostrar prova real de empresários participantes, quando autorizado.
- Criar material visual forte para os bônus e para o método.

Restrições

- Não prometer negócio garantido.
- Não prometer venda garantida.
- Não prometer ROI garantido.

- Não criar sensação de clube exclusivo falso.
- Não ativar upsell personalizado sem capacidade de entrega.

Recomendação Final

Apresentar ao cliente a versão completa como potencial de funil, mas recomendar início com produto principal + order bump. O upsell Prime deve entrar apenas se houver operação para entregar personalização com qualidade.