

DINHEIRO RÁPIDO NO WHATSAPP



COMO VENDER NO UM A UM

ARRUME SEU WHATSAPP

1. Pode ser seu próprio número, pode ser outro número específico, pode ser business, tanto faz...
 - Prefiro número específico, NÃO business;
2. Nome profissional, foto profissional, descrição profissional;
 - Adicione um benefício na descrição;
3. WhatsApp web te ajuda a ser mais produtivo;
4. WhatsApp é pessoal, não automatize, seja pessoal. Se não der conta, ótimo, está dando certo;
5. Respostas rápidas;

6. Profissionalismo, gírias, cuide o português, evite abreviar tudo;
7. Mensagens curtas e rápidas;
8. Áudio e vídeo são muito bem-vindos;

PRIMEIRO CONTATO

1. Tenha em mente o que você prometeu;
2. O primeiro contato:
 - Bem pessoal;
 - Quebrar o padrão, " Oi, minutinho já te envio...";
 - Se apresente "consultor do produto tal";
 - Não pode de jeito nenhum parecer um robô;
3. Envia a Isca...
4. Acrescenta uma especificidade:
 - Na página 12 eu mostro como... Da uma olhada lá;

SEGUINDO

1. Tem que fazê-lo salvar seu número;
 - Peça;
 - Ofereça outro benefício (outra isca, mande foto da capa);
 - Por áudio é ótimo;

2. Você o adiciona também:
 - Ideal é: número + data + status + nome;
 - 237-14/12/21-Int-João Da Silva;

CONTINUANDO A CONVERSA

1. **PONTO IMPORTANTE:** você tem que **SIM** dar o tempo para que ele veja a isca..., Mas você **NÃO** pode dar tempo para esfriar...
 - Envie a isca, faça uma especificidade, se apresente, se coloque a disposição, já pergunte algo;
 - Essa parte vai ser um teste, tem que ver nesse início como a sua audiência reage, vai depender do nicho, isca, público...
 - Se precisar, de o tempo necessário para que ele veja a isca (1 hora, 1 dia...) (por isso a isca não pode ser grande e complicada);
2. Se ele te chamar, siga a conversa;
3. Se ele não te chamar, você chama perguntando o que achou...
4. Pergunte: idade, se trabalha, se ele conhece o (nicho, método), etc...
5. Explique (em áudio é melhor, as vezes);
6. Se conseguir já inicie com alguma prova. Mas, não jogue a prova, contextualize na conversa;

VENDAS

EXISTE UMA FÓRMULA?

NÃO!

- A conversa para fechar vendas vai ser **Única** para cada pessoa. **Necessidades, Objeções**, o que ela quer **Conquistar...**
- O que você precisa é entender esses pontos, se **Conectar** com o cliente, e colocar o produto como **Melhor Solução Do Mundo Pra Ele;**
- Para que isso ocorra, você precisa, durante toda a conversa, focar nos **Principais Pontos Para Venda;**

ROTEIRO

SAUDAÇÃO (*)

- Oi, seja muito bem-vinda ao meu perfil, eu to focado em criar conteúdo para ajudar pessoas a...! É incrível saber que você se preocupa com....

ENTENDA

- Mas então, me fala, o que você pretende nos próximos meses, qual seu objetivo, no que eu posso te ajudar?

EMPATIA

- A sim, verdade, eu sei bem como é, na verdade eu até...

RESOLVA

- Bom, na verdade eu consegue (resultado) fazendo (método simples exposto no produto), e foi muito bom, na verdade eu reuni aqui um destaque de um monte de gente que também conseguiu, olha só...

PROVA

- [IMG de prova]
- [DEPOIMENTO de prova]
- [VÍDEO de prova]

CTA

-  Se você acha que é seu momento, deixa eu te mostrar....

Eu tenho um grupo no whatsapp onde estou ajudando a todos, é de graça, se quiser entrar...

Se você quiser me chamar no whatsapp, eu posso tirar todas suas dúvidas sobre...

RMKT

Já vamos ver...

PRINCIPAIS PONTOS PARA VENDA

- Mostrar **Benefícios**;
- Quebrar **Objecções**;
- Mostrar **Garantias**;
- Mostrar **Bônus**;
- Ativar **Escassez** e **Urgência**;
- Mostrar **Provas**;
- Torna-lo **Parte**;
- Oferecer **Ajuda** como forma de garantia;

FAÇA DIZER SIM

- Você tem 1 hora por dia disponível?
-Sim...
- Você acredita que R\$ 3k a mais te ajudaria?
-Sim...
- Você está sério em mudar sua vida e da sua família?
-Sim...
- Então...

PERGUNTAS CERTAS

- Me fala, você vendo isso tudo que te falei, você acha que esses 3 mil ou mais que você pode ganhar por mês te ajuda?
- Me fala, vendo isso que te mostrei, na sua opinião sincera, resolve o seu problema?
- Existe algum motivo real agora, mas um motivo verdadeiro e não desculpas, que está te impedindo?
- Isso que eu te falei faz sentido? Você consegue entender que isso vai mudar sua vida?

HISTÓRIA

- Conte uma pequena história em que seus clientes podem ser inseridos como o personagem principal;
- Pode ser uma história sua ou de outro cliente, tente ligar com o mundo, dores e desejos do cliente atual (por isso é importante saber seu público e interagir com ele no início da conversa);
- O melhor contexto da história é “do fracasso ao sucesso”;

SIMPATIA

- Conquistar a simpatia dos clientes é essencial para os resultados;
- Uma forma de conquistar a simpatia deles é aparecer mais vezes para eles;
- Para isso o “acompanhamento” que falaremos adiante ...

TORNE A NECESSIDADE MAIS URGENTE

- Fale sobre mais e mais problemas que ele tem ou pode ter por não ter o problema resolvido ou o desejo alcançado;

- Ex. Imagina você precisar comprar alguma coisa e não poder porque não tem condições...(fale mais e mais...);
- Ex. Imagina ficar doente pelo excesso de peso... (fale mais e mais...)

DIFERENCIAÇÃO

- Por que você?
- O que você tem de especial?
- O que você vai dar a mais que todos os outros;

MUITA COISA

- Descreva o que ele vai receber listando tudo e com vários benefícios inclusos...
- Torne um grande pacote...
- Termine a descrição removendo objeções:
 - E lembre-se, você não vai precisar... E nem... E nunca vai ter que ... Nem nunca mais se preocupar com ...

ESCASSEZ E URGÊNCIA

- Existe alguma forma de você adicionar urgência na venda do produto?
- Tem como motivar o cliente a agir agora, alguma razão clara, específica e verdadeira?
 - Bônus, preço, data, promoção etc.

COMO VENDER

O QUE PODE ACONTECER

1. Nada...

2. Te ignorar...
3. Te bloquear...
4. Te xingar...
5. Comprar...

QUE FAZER

1. REMARKETING;

2. GRUPO DE MENTORIA;
3. TRANSMIDIA;
4. FUNIS EXTRAS;
5. DESAFIO DE X DIAS;