

PRINCIPAIS OBJEÇÕES

- 1) Isso não dá certo
- 2) Isso não dá certo pra mim
- 3) Eu não confio no produto
- 4) Não preciso disso agora
- 5) Não tenho tempo ou dinheiro
- 6) Ninguém pode saber disso

*Lembre-se: muitas vezes você pode inclusive usar essas objeções na sua copy ou até mesmo criar uma copy fugindo da “formula dos anúncios perfeitos” e usando somente quebra de objeções. Isso costuma funcionar muito em nichos concorridos.