

# TRANSFORMAR EM RESULTADO

MÉTODO BOLT | TIAGO GOMES

*As vendas acontecem quando o cliente entende que encontrou a solução para um problema e percebe que deve tomar uma ação*

Tudo que foi passado até agora vai ser utilizado com moderação porque as interações nunca serão as mesmas, então tenha sensibilidade pra saber quando e como aplicar cada técnica. Isso tudo serve como um mapa e não uma regra absoluta.

Muitas vezes as pessoas já chegam até você interessadas e ainda em grande parte das vezes elas já chegam dando informações totalmente relevantes para o fechamento. Tendo esses dados você passa para essa última parte.

## *Agora você vai aprender a transformar em resultados*

*"Fiz e ainda faço uso principalmente da reciprocidade"*

Sabe porque? As pessoas são muito propensas em retribuir aquilo que foi feito. Nascemos e morremos com a sensação de retribuir tudo que é feito de bom. Seria legal dar uma olhada nos gatilhos mentais do curso e ver mais sobre reciprocidade.

Se lembre de focar e especializar em um ou dois nichos porque quanto mais informações você tiver, mais armas de vendas e argumentações acaba tendo.

*Um dos maiores erros dos afiliados iniciantes é se afiliar em uns 10 produtos diferentes e atirar pra todo lado no estilo Rambo*



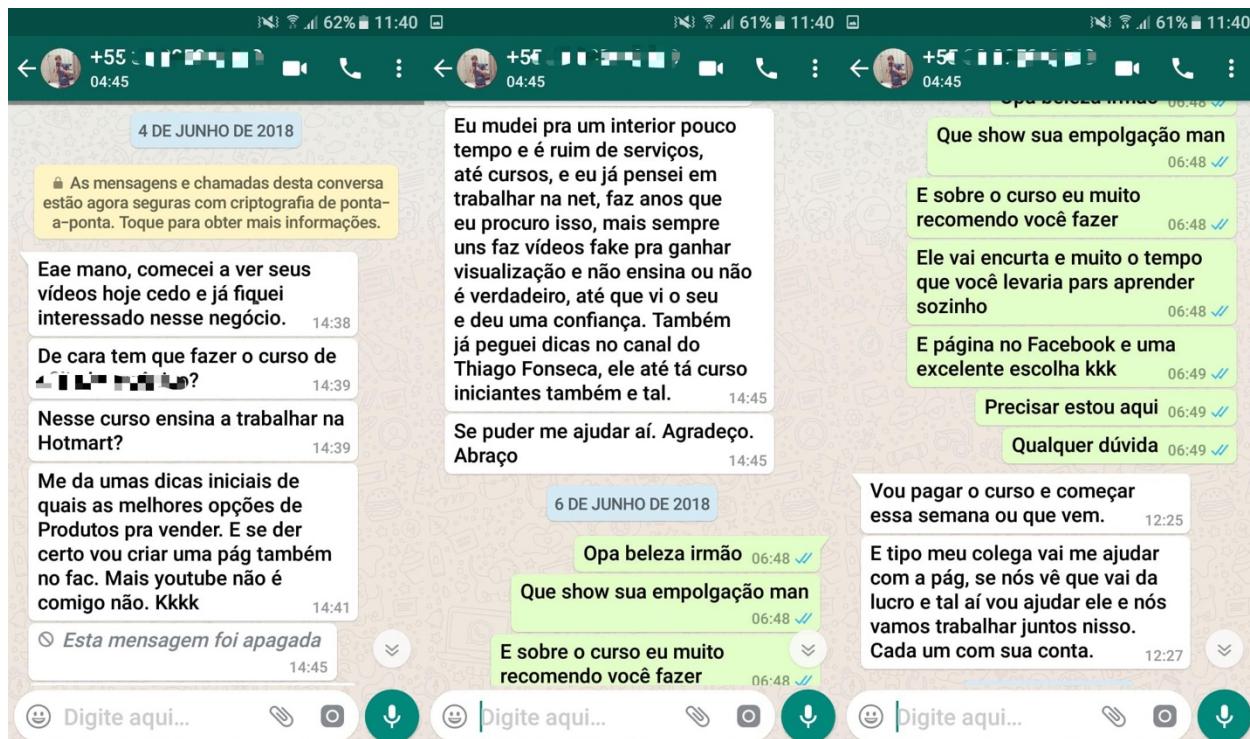
*Aqui vemos um exemplo de Afiliado Rambo utilizando sua metralhadora de vendas com balas invisíveis que nunca acertam ninguém*

Eu prefiro ser o Afiliado Bruce Lee que chega e destrói tudo com apenas um golpe tático e mortal. Você não precisa atirar pra todo lado, somente usar a tática certa e mesmo que você seja pequeno ou

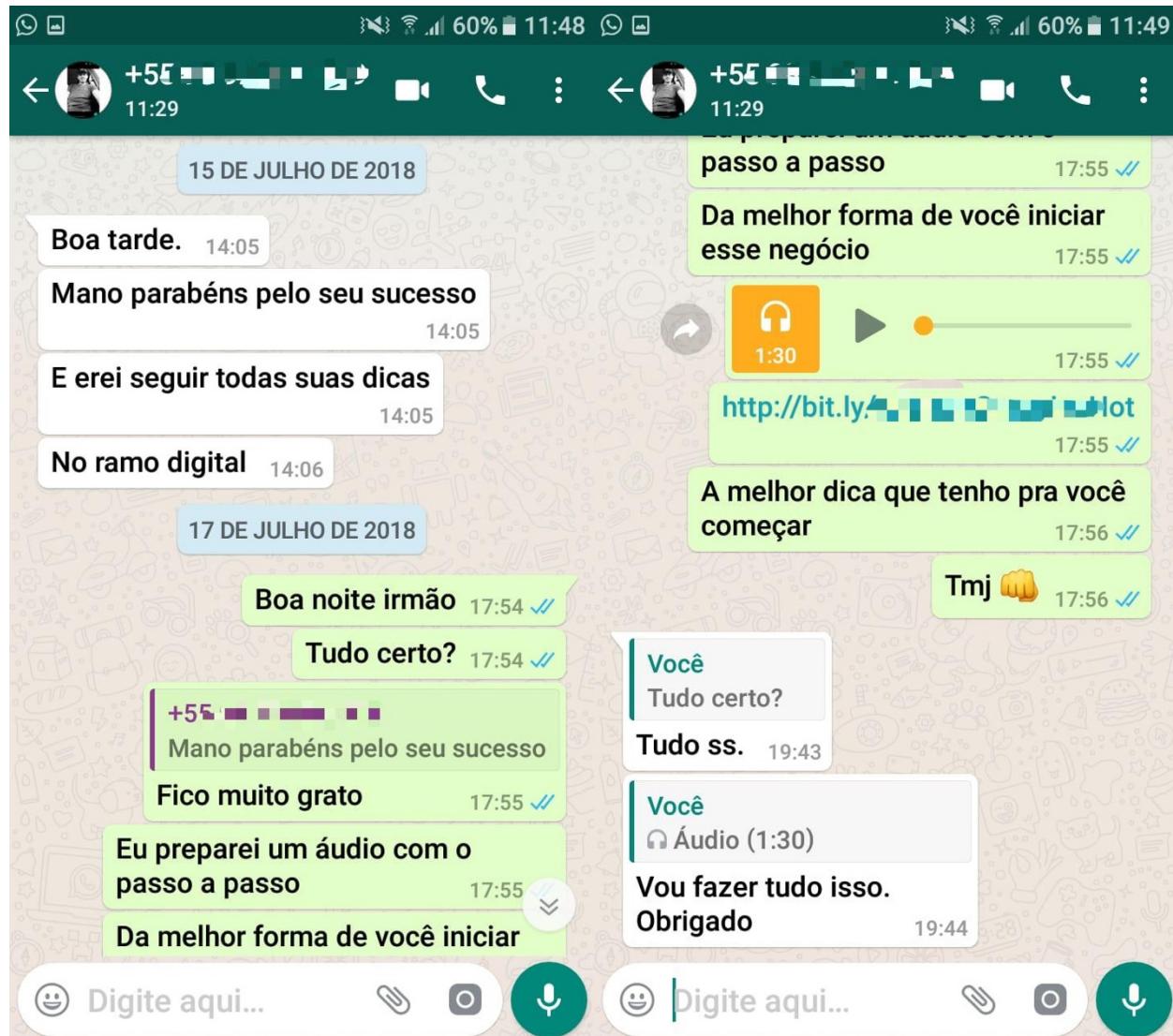
franzino, vai conseguir ter bons resultados e foi isso que funcionou comigo desde o começo.

Vou ensinar para você como eu construí um relacionamento sólido com mais de vinte mil contatos que não só me gera renda até hoje como também foi um dos principais fatores para a construção de uma autoridade sólida nesse mercado.

### *Exemplos de interações para vendas:*



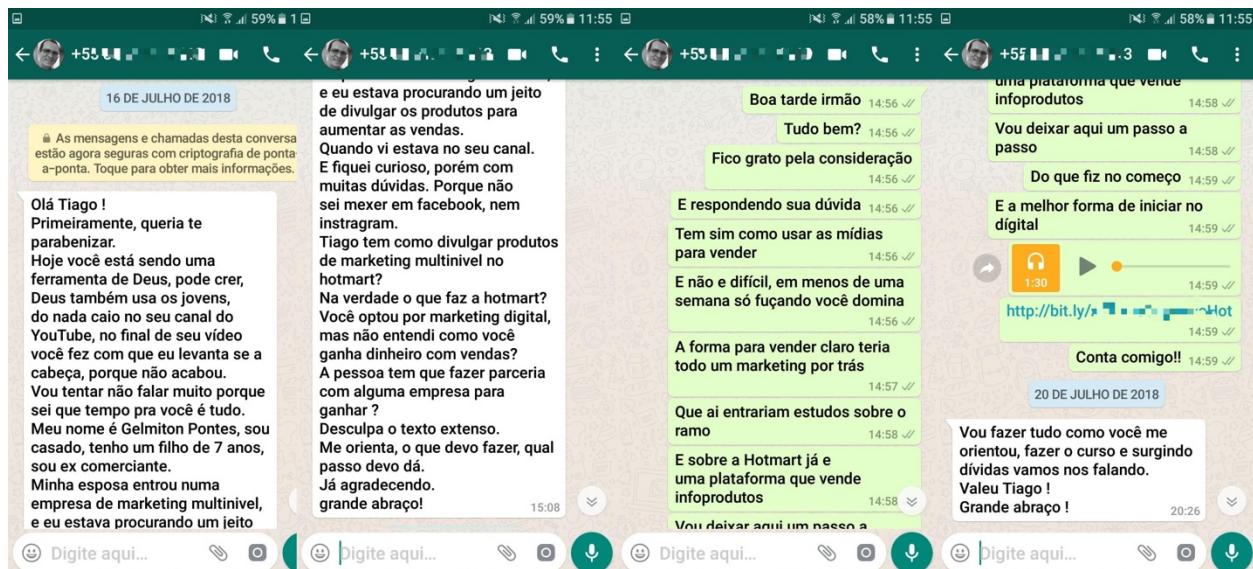




# Porque o uso da reciprocidade é tão importante?



# Não tenha medo de ajudar



Depois que você efetuou alguma ajuda, sempre as pessoas vão querer mais informações e nisso cabe encaixar um curso ou treinamento que prometa resultados verídicos num curto espaço de tempo. É como se você tivesse deixado o terreno preparado e se lembre que a reciprocidade é algo muito poderoso nesses casos porque a maioria dos afiliados estão somente focados em vender e você fica sendo um dos únicos focado verdadeiramente em ajudar e compreender o problema. Agora vou te dar algumas frases que podem conduzir para o fechamento de vendas, porque as vezes você vai ficar só numa conversa legal mas sem brechas pra conseguir vender. Vamos lá:

## 1- Pedindo Permissão:

**#NOMEAPESSOA# eu pensei numa coisa porque consegui entender o que pode te ajudar... Posso te indicar a forma mais rápida de ter resultados? (espera a pessoa dizer que sim)**

*Eu recomendo que assista o vídeo e adquira esse produto digital porque muitas pessoas que tinham um problema parecido com o seu tiveram resultado...*

*E aí você manda seu link 😊*

## **2- Induzindo a compra:**

**#NOMEDAPESSOA#** se eu te mostrar um caminho mais rápido pra chegar no seu objetivo, você faria o que fosse necessário?

(aguardar resposta)

Ok, estou te dizendo isso **porque** eu sempre penso que nem sempre todo mundo faz o que precisa ser feito... vou te enviar algo que pode te ajudar mas preciso que veja a página e assista o vídeo

*E aí você manda seu link 😊*

### **3- Suposição de Elemento Futuro:**

#NOMEDAPESSOA# se existir um curso online que te ajude a chegar no seu objetivo, eu posso te indicar?

(aguardar resposta)

Ok, estou te dizendo isso **porque** eu sei que você só precisa de um pouco de informação pra conseguir #OBJETIVODAPESSOA# ... vou te enviar algo que pode te ajudar mas preciso que veja a página e assista o vídeo

*E aí você manda seu link 😊*

### **2- Criando desejo:**

#NOMEDAPESSOA# infelizmente eu acho que você nunca vai conseguir ter resultados procurando na internet...

(aguardar resposta)

Estou te dizendo isso **porque** já vi muitas pessoas tentando e desistindo.. Sem algo passo a passo vai ser difícil. Então eu vou te enviar algo que pode te ajudar mas preciso que veja a página e assista o vídeo

*E aí você manda seu link 😊*

Lembrar que todos que aplicam isso vendem todos os dias....

Você precisa de um catalizador de acessos. Isso vai ser o seu conteúdo de valor postado em Grupos do Facebook, no YouTube, no Instagram ou uma isca que leva pessoas até a sua estrutura de atendimento. Com isso tudo que você precisa é criar relacionamento e vender.

Lembrando que quanto melhor for o conteúdo que você gera pra audiência, mais fácil fica na hora de conduzir para vendas.

Por isso utilize conteúdos que possam gerar algum tipo de informação realmente relevante sobre o tema que está falando e você pode ver isso no material sobre **Obter Interesse**, onde eu falo sobre a criação de conteúdos relevantes para gerar mais interesse do seu público 😊