

PLAR SECRETS

CONVERSÃO DE BOLETOS

(Boas práticas - Abordagens com clientes - Mensagens úteis - estratégias para aumentar a % de conversão)

**BOLETO SÓ É RUIM SE VOCÊ NÃO CONVERTE, NÃO
DEIXE DE MARCAR!**

BOAS PRÁTICAS

Conversão de boletos – Boas Práticas

- Não ser vendedor chato – Não parecer cobrança
- Atendimento personalizado – Humanize o processo
- Mostrar que você é uma pessoa comum e que já esteve na posição do cliente (similaridade)
- -Tratar a pessoa como se ela já fosse um aluno(a)
- Foto de perfil do Whatsapp ser de uma pessoa, e não do método
- Boleto com 1 dia de vencimento

Abordagens com clientes

Abordagem Conservadora

Abordagens com clientes – Abordagem conservadora 1

Boleto com 1 dia de vencimento

Dia 1 – Se mostrar disposto a AJUDAR. Sem intenção de venda a primeiro momento.

- **Mensagem 1:** “Oi [nome do cliente], tudo bem?”
- **Mensagem 2:** “Aqui é a [seu nome] do programa x, vi que se interessou pelo nosso método. A gente fica feliz por isso, pois sabemos o quão maravilhoso será quando você ter acesso a esse conteúdo.

[nome do cliente], quero te ajudar! Conta pra mim qual está sendo a sua dificuldade para conseguir [transformação]. Se quiser fique a vontade e pode mandar um áudio :)”

Abordagens com clientes – Abordagem conservadora 2

Boleto com 1 dia de vencimento

Dia 1 – Se mostrar disposto a AJUDAR. Sem intenção de venda a primeiro momento.

- **Mensagem 1:** “Oi [nome do cliente], tudo bem?”
- **Mensagem 2:** “Aqui é a [seu nome] do programa x, Parabéns por ter adquirido o programa. A partir de agora você está a 1 passo de realmente conseguir [transformação] e terá acesso a todas as ferramentas e estratégias para isso.

[nome do cliente], tenho alguns presentes para você, mas antes, Conta pra mim qual está sendo a sua dificuldade para conseguir [transformação]. Se quiser fique a vontade e pode mandar um áudio :)”

Abordagens com clientes – Abordagem conservadora 3

Boleto com 1 dia de vencimento

Dia 1 – Se mostrar disposto a AJUDAR. Sem intenção de venda a primeiro momento.

- **Mensagem 1:** “Oi [nome do cliente], tudo bem?”
- **Mensagem 2:** “Aqui é a [nome do especialista] do programa x, Parabéns por ter adquirido o programa. A partir de agora você está a 1 passo de realmente conseguir [transformação] e terá acesso a todas as minhas ferramentas e estratégias para isso.

[nome do cliente], tenho alguns presentes para você, mas antes, Conta pra mim qual está sendo a sua dificuldade para conseguir [transformação]. Se quiser fique a vontade e pode mandar um áudio :)”

Abordagens com clientes – Abordagem conservadora

Boleto com 1 dia de vencimento

Dia 2(vencimento) – Hora de converter!

- **Mensagem 3:** “Oie [nome do cliente], tudo bem? Passando por aqui só pra te avisar mesmo que o vencimento do seu boleto é hoje. E é ele quem garante a sua vaga no programa xxxx. Você possui alguma dúvida ou eu posso te ajudar em algo?”

Abordagem Agressiva

Abordagens com clientes – Abordagem Agressiva

Boleto com 1 dia de vencimento

Dia 1 - Se mostrar disposto a AJUDAR mas já ir direto ao ponto (tentar converter de primeira na euforia)

- **Mensagem 1:** “Oi [nome do cliente], tudo bem?”
- **Mensagem 2:** “Sou a [seu nome] da equipe do [nome do produto] Vi que se interessou pelo programa e gerou um boleto. Gostaria de saber se recebeu o boleto certinho em seu email ou seu código para pagamento por aplicativo?”

Preciso te falar que mais de 80% das pessoas não tem [transformação] por erros simples que cometem, O programa xx te ajuda a fazer do jeito certo e [resultado final]. Precisando de algo pode falar comigo!”

Abordagens com clientes – Abordagem Agressiva

Boleto com 1 dia de vencimento

Dia 2(vencimento) – Hora de converter!.

- **Mensagem 3:** “Oie [nome do cliente], tudo bem? Passando por aqui só pra te avisar mesmo que o vencimento do seu boleto é hoje. E é ele quem garante a sua vaga no programa xxxx. Você possui alguma dúvida ou eu posso te ajudar em algo?

Mensagens úteis

Mensagens úteis– Ambas abordagens

CONVERSÃO DE BOLETOS - O método foi criado exatamente por isso!
(depois de ouvir a pessoa)

- **Mensagem:** “poxa [nome do cliente] obrigado por compartilhar sua historia aqui comigo! Eu tenho a oportunidade de falar com mais mulheres, e eu vejo que muitas delas passam pelas mesmas dificuldades! Foi por isso que o programa X foi criado. Lá o [especialista] mostra exatamente como lidar com isso e te fazer conseguir [transformação]. Isso fica no módulo x”

Mensagens úteis— Ambas abordagens

CONVERSÃO DE BOLETOS - Objeção agulha no palheiro “*no meeeeeeu caso*” - Fácil resultado

- **Mensagem:** “[nome da pessoa] sabe o que é o mais interessante? Vendo as centenas de mulheres que conseguiram [transformação] eu posso te dizer que o seu caso é o mais fácil de dar certo. Porque [plausibilidade do CASO DELA]. Basta você fazer xxxx que você consegue reverter isso!”
- **Mensagem 2:** “eu falo com muita gente todos os dias e eu ouço histórias de quase todo tipo, teve uma mulher... [falar um caso aparentemente impossível] e ela entrou, aplicou as técnicas e deu tudo certo, ela conseguiu....[transformação]”

Mensagens úteis— Ambas abordagens

CARTÃO CANCELADO - Saldo insuficiente – **Oferecer desconto o mais rápido possível**

“Oiê [nome do cliente] tudo bem? Sou a [seu nome]. Vi aqui no sistema que você tentou comprar o programa porém o cartão não passou por saldo insuficiente.

Gostaria de te ajudar, para que você consiga entrar no programa e ter a grande transformação que ele gera.

Por isso, tente fazer a inscrição através desse link. Nele você terá um desconto de 30%. São 60 reais de desconto no método completo junto com todos os bônus

[Linkdesconto.online](#)

O mesmo programa que você tentou comprar por 197, mas agora por 137 (12x 13,35). Para efetuar a sua inscrição com desconto, basta acessar esse link

Faço isso porque você realmente tentou entrar para o programa e não conseguiu! Não queria que deixasse essa oportunidade passar. Vai lá e se inscreve :)”

Mensagens úteis— Ambas abordagens

CARTÃO CANCELADO (cartão com restrição) E CARRINHO ABANDONADO – tentar converter com outro meio de pagamento ou oferecer desconto 1 dia depois

“Oiê [nome do cliente] tudo bem? Sou a [seu nome]. Vi aqui no sistema que você se interessou pelo programa mas não finalizou a sua inscrição

Gostaria de te ajudar, para que você consiga entrar no programa e ter a grande transformação que ele gera.

Por isso, tente fazer a inscrição através desse link. Nele você terá um desconto de 30%. São 60 reais de desconto no método completo junto com todos os bônus

O mesmo programa que custa 197 por 137 (12x 13,35). Para efetuar a sua inscrição com desconto, basta acessar esse link

[Linkdesconto.online](#)

Qualquer dúvida é só me chamar

Mensagens úteis– Ambas abordagens

BOLETO VENCIDO – Oferecer desconto

- **Mensagem:** “Oiê minha linda tudo bem? Vi que você se interessou no curso porém não efetuou o pagamento do boleto para garantir acesso ao programa. Sei da transformação que esse curso e as vídeo aulas podem gerar na sua vida e quero que você tenha [transformação].

Por isso a equipe xx liberou um desconto de 30% para inscrições até amanhã às 23:59. São 60 reais de desconto no programa completo. É um desconto das últimas vagas restantes dessa turma para fecharmos.

Lembrando que você receberá o curso completo junto com todos os bônus:

- Bônus 1
- Bônus 2

O mesmo programa que custa 197 por 137 (12x 13,35). Para efetuar a sua inscrição com desconto, basta acessar esse link

Linkdesconto.online

Estratégias para aumentar a % de conversão

Estratégias para aumentar a % de conversão

- Boletos com 1 dia de vencimento
- Mandar áudio
- Entrar em contato como O ESPECIALISTA
- Dar bônus (1 ebooks de uma série) na própria conversa do Whatsapp!
- Mandar a aula de PLAUSIBILIDADE como bônus
- ofereça um bônus **único e atraente** por estar conversando com o cliente e ter “se aproximado dela”!

Organização de contatos

