

## PROMPT 29: Construir Ponte para Downsell



**Objetivo:** Manter atenção quando oferta principal NÃO converter

**Quando usar:** Para monetizar tráfego não qualificado -  
RECUPERAÇÃO DE LEAD

Crie estratégia de downsell que CAPTURE valor de prospects não convertidos, oferecendo alternativa de menor investimento que mantém RELACIONAMENTO e possibilita upgrade futuro.

TRIGGERS PARA DOWNSELL:

COMPORTAMENTAIS:

- Abandono de CARRINHO
- Múltiplas visitas sem COMPRA
- Tempo na página sem AÇÃO
- Clique em preço sem CONTINUAR
- Pergunta sobre DESCONTO

TEMPORAIS:

- Final do período PROMOCIONAL
- Após recusa EXPLÍCITA
- Follow-up de WEBINAR
- Carrinho EXPIRADO
- Última chance GENUÍNA

ESTRUTURA DO DOWNSELL:

OPÇÃO 1 - VERSÃO REDUZIDA:

- Menos módulos/FEATURES
- Sem suporte INCLUÍDO
- Acesso por tempo LIMITADO
- Formato mais BÁSICO
- DIY vs Done-for-you

OPÇÃO 2 - PAGAMENTO FACILITADO:

- Mais PARCELAS
- Trial antes de COBRAR
- Entrada MENOR
- Plano de PAGAMENTO
- Financiamento PRÓPRIO

OPÇÃO 3 - PRODUTO ALTERNATIVO:

- Versão anterior/BÁSICA
- Produto complementar MENOR
- Acesso a comunidade APENAS

- Material sem CONSULTORIA
- Gravado vs ao VIVO

#### PSICOLOGIA DO DOWNSELL:

- Não é "plano B" INFERIOR
- É "opção perfeita para QUEM..."
- Mantém STATUS/dignidade
- Resultado ainda POSSÍVEL
- Upgrade NATURAL depois

#### SCRIPTS DE TRANSIÇÃO:

1. "Entendo que X não é pra todos. Que tal Y?"
2. "Para quem quer começar MENOR, temos..."
3. "MUITOS preferem iniciar com..."
4. "Opção ESPECIAL para quem [situação]..."
5. "Alternativa com MESMO resultado por..."

#### PRESERVAÇÃO DE VALOR:

- Evitar DESVALORIZAR oferta principal
- Manter INTEGRIDADE de preços
- Não criar expectativa de DESCONTO
- Proteger posicionamento PREMIUM
- Qualificar para quem é CADA opção

#### [ENTRADA DO USUÁRIO]

Oferta principal recusada: [O QUE NÃO COMPRARAM]

Motivo provável: [PREÇO/TEMPO/COMPROMISSO]

Downsell disponível: [ALTERNATIVA MENOR]

Preço do downsell: [VALOR REDUZIDO]

Upgrade path: [COMO EVOLUI DEPOIS]