



O GUIA DAS
OBJEÇÕES CLÁSSICAS

GUIA DAS OBJEÇÕES CLÁSSICAS

Como lidar com cada uma delas e vender muito mais!

Em um processo de vendas pela internet, não basta apenas ter uma boa promessa ou um excelente produto.

Antes de efetivamente alguém comprar de você, é preciso tirar os obstáculos que a impedem de concluir a compra do seu produto.

Ou seja, **quebrar as famosas objeções**, que para muitas pessoas é algo complexo e difícil de se fazer.

Mas não se preocupe...

Aqui nesse material, eu preparei uma explicação completa de como quebrar cada uma dessas objeções que impedem seu público de comprar de você!

Vamos lá?

AS 10 OBJEÇÕES

QUE MAIS DIFICULTAM O SEU PROCESSO DE VENDAS E,
COMO LIDAR COM CADA UMA DELAS

1. OBJEÇÃO: ISSO NÃO FUNCIONA...

Quando essa objeção aparecer, tudo o que você precisa fazer é provar para o seu LEAD que aquilo que você está mostrando realmente funciona.

Isso pode ser feito mostrando o depoimento de alguma pessoa que utilizou o produto e teve resultados...

Você também pode apresentar uma prova lógica, como por exemplo, **um artigo, um documentário ou qualquer coisa que comprove a eficiência daquilo que você está oferecendo.**



2. **OBJEÇÃO:** Serei uma cobaia...

Ninguém quer ser o primeiro a experimentar algo. Deixe claro que existem outras pessoas que já foram impactadas pelo seu produto.

3. **OBJEÇÃO:** Eu nem te conheço...

Uma das principais objeções que aparece na cabeça do seu público e que as impedem de comprar algo, é a falta de confiança na pessoa que a está oferecendo o produto:

“Será que eu posso confiar nesse cara?”

“Será que ele não está me enganando?”

Logo você precisa transmitir **autoridade** e **credibilidade** para o público, mostrando quem você é, e qual o seu objetivo ao oferecer esse produto.

4. **OBJEÇÃO:** Isso não funciona pra mim...

É do próprio ser humano duvidar da sua capacidade de fazer algo.

Por isso é o seu dever mostrar para essas pessoas que o que você está oferecendo não é algo complexo, muito pelo contrário, é algo simples de se utilizar...

Que até uma criança, **se seguir todos os passos** conseguiria executar e ter resultados.

5. **OBJEÇÃO:** Não tenho tempo...

A cada dia que passa, as pessoas têm ficado cada vez mais ocupadas e sem tempo pra muitas coisas. Se seu produto for algo que tire o tempo delas, logo vão desistir de comprá-lo.

Por exemplo, você quer muito comprar um curso, mas quando você vai ver, as aulas são de **3 horas cada uma**.

Quais são as chances reais de você ir até o fim daquele curso? Quase nenhuma, certo? Então faça seu público ganhar tempo, e não ao contrário.



6. **OBJEÇÃO:** Eu nem preciso disso...

Lembra quando falamos de níveis de consciência? Aqui você precisa mostrar para o seu público como o seu produto vai ser útil no dia a dia dele.

Traga a consciência de que ele precisa do seu produto, caso contrário, será apenas mais uma oferta em meio a multidão de anúncios que ele recebe.

7. **OBJEÇÃO:** Tenho medo de alguém descobrir...

Um dos maiores medos do ser humano é o do **julgamento alheio das outras pessoas**.

Caso seu produto seja algo que cause um certo desconforto em ser mostrado explicitamente (como por exemplo ejaculação precoce ou algo do tipo). Nesse caso, reforce a descrição do total do seu projeto.

8. **OBJEÇÃO:** Não tenho dinheiro...

Provavelmente até você já deu essa justificativa para si mesmo.

Quando alguém fala que não tem dinheiro para comprar algo, é porque ela ainda **não enxergou o real valor oferecido naquilo que você está vendendo**.

Logo, você precisa mostrar que o preço investindo na compra do seu produto é infinitamente menor comparado ao retorno que ela vai ter ao utilizá-lo.

9. **OBJEÇÃO:** E se eu não gostar?

Mostre que ele tem garantia, e que se **“milagrosamente esse produto, método ou serviço só não funcionar pra ele”**, você devolverá todo o investimento dele.



10. **OBJEÇÃO:** Minha situação atual é desfavorável...

Quando o seu público não encontrar mais desculpas para comprar seu produto, ele vai tentar trazer um problema externo para tentar justificar o porquê dele não adquirir o que você está oferecendo a ele.

Pode ser a sua família, sua esposa, seu trabalho, e por aí vai. **Mostre como o seu produto pode ajudá-lo em todas essas situações.**



Aviso legal e termos de uso

Todas as páginas da web e publicações são protegidas por direitos autorais pelos proprietários originais. Você pode pegar emprestadas as “ideias” desses anúncios e páginas, mas NÃO pode usar como publicidade real ou designs.

Você não tem direitos de revenda ou direito de oferta para qualquer parte desta publicação.

Apenas clientes que compraram esta publicação estão autorizados a visualizá-la.

