



PIT STOP



CHEQUE EM BRANCO

Transcrição

Cheque em Branco

ÍCARO DE CARVALHO

16 de fevereiro de 2021

TRANSCRIÇÃO

Fala, meu amigo! Seja muito bem-vindo a aula Cheque em Branco aqui pelo O Novo Mercado Pit Stop. O Novo Mercado Pit Stop é o local onde nós apresentamos as nossas principais técnicas e filosofias de trabalho em 15 minutos ou menos. Vamos lá?

Cheque em Branco. O que eu quero falar sobre isso? Acabou se tornando uma das aulas mais assistidas e comentadas do O Novo Mercado. Cheque em Branco é chamar a atenção de um grande público mediante uma isca, entender qual é a dor que atinge as pessoas através do comentário que elas vão deixar nessa isca, nesse post, não é? E a partir daí, iniciar um processo de conversa dentro da caixa, do direct, do inbox, do WhatsApp, do Telegram, com o objetivo de efetuar uma venda no um para um.

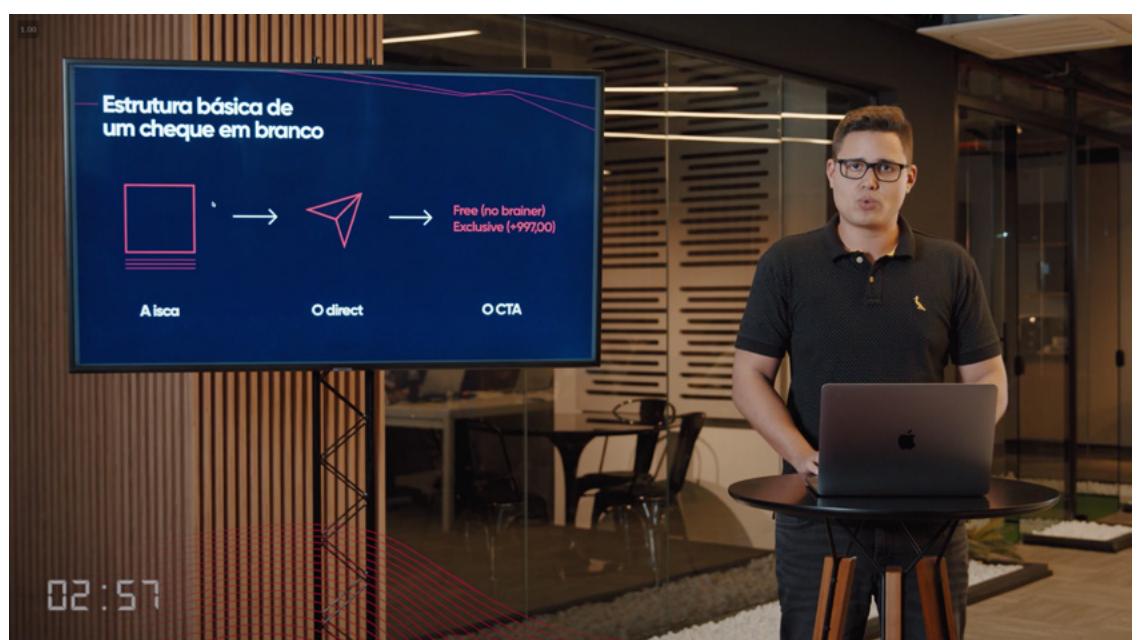
Então vamos lá resumir isso daí: você vai postar uma isca, essa isca conta uma história, faz um desafio, pede para que alguém narre algo, o comentário das pessoas. E por que as pessoas vão fazer comentários? Porque elas gostam, a rede social é justamente isso, pessoas engajando com pessoas. Elas vão comentar suas dores, suas vitórias, suas dificuldades; você vai curtir aqueles posts, comentar nesse próprio post e aí você vai abrir o perfil do cara – isso é através do Instagram, do Facebook, do Twitter, do LinkedIn. Você abre uma conversa, um canal direto de contato com o cara e segue um script onde você parabeniza o sujeito, você apresenta soluções e ao final você faz uma oferta de um produto.

Vamos falar um pouquinho mais sobre isso. Por que o Cheque em Branco funciona? O Cheque em Branco funciona devido ao que o Robert Cialdini chamou de reciprocidade. O Cialdini diz que existem seis gatilhos mentais e o mais forte dele é a reciprocidade. A partir dessa reciprocidade, eu faço algo para você e você se sente impelido a retribuir esse algo que eu fiz para

você. O Cheque em Branco se baseia nesse princípio: euuento uma história de valor, peço para que você conte a sua. E por que você vai contar? Porque eu comecei, eu dei o primeiro passo, eu comecei compartilhando a minha história de valor, agora eu posso pedir para que você faça isso. Você faz isso, eu me aproximo e te apresento soluções que funcionam para você.

Um pouquinho antes do Cialdini falar isso, Zig Ziglar soltou uma das frases fundamentais para o conceito de permission marketing, para o conceito de "marketing é transformar segundos em minutos", que norteiam o princípio do Cheque em Branco, não é? Que é a ideia de que **"Você pode ter tudo que quiser na vida, se ajudar os outros a conquistarem o que eles querem"**. A maneira mais rápida e mais fácil de vender para alguém através do Cheque em Branco é oferecer algo antes para ela.

A estrutura do Cheque em Branco se apresenta dessa maneira:



Você precisa ter esses três elementos. Você precisa ter uma isca. Se você quiser entender de maneira mais profunda o conceito de isca, assista a própria aula do Cheque em Branco. A aula do Cheque em Branco tem uma hora onde eu exemplifico quais são os tipos de isca, falo um pouco sobre post, sobre desafio, sobre pedido de testimonial, sobre uma grande dificuldade vencida.

Esse post pode ou não ser impulsionado, você pode comprar tráfego para ele ou não. O ideal é que ao final desse post você peça, exista um CTA,

onde você pede para que as pessoas marquem dois amigos. Eu sugiro que você peça que eles marquem dois amigos, porque mais do que isso as pessoas já vão ficar saturadas de mais. Já é um grande pedido, "marque dois amigos", não é "marque seis". "Ah, pô, seis? O cara quer que eu fique marcando um monte de gente aqui?" "Marque dois amigos que passaram por essa dificuldade, ou que viveram esse cenário, ou que venceram dessa maneira ou que precisam usar isso."

Esse "marque dois amigos" é o início desse movimento onde as pessoas voluntariamente vão chamar outras pessoas para olhar aquele post, muitos deles nunca vão ter visto o seu perfil e elas vão se sentir também impelidas a comentarem, e eles começam a criar a sua fazendinha, a sua plantação, onde você vai, nesse ecossistema de pessoas que estão interagindo com você, abrir o inbox uma a uma, abrir o direct uma a uma com elas. É um trabalho de formiguinha, mas é um trabalho que funciona muito porque no um para um você está muito perto das pessoas.

Qual é o próximo passo? O direct. Se você fizer um Cheque em Branco e você responder a pessoa apenas no post público, você não terá o engajamento. Porque não há a sensação de conversa, não existe o script "Cara, muito legal esse seu depoimento, eu vivi coisas semelhantes e posso dizer: já atendi clientes..." Olha a aproximação, olha a reciprocidade. "...já atendi clientes que passavam pela mesma dificuldade que você passa hoje. Eles venceram e hoje eles tiveram esses resultados aqui." E aí você pode, por exemplo, pegar um ou dois depoimentos e colocar na página com o cara. O mais importante é o seguinte. Isso não deve seguir como um script de robô; deve-se seguir muito mais como uma conversa entre amigos. É importante que haja essa liberdade para você conversar dentro do direct. Então, o direct é justamente a proposta de fechamento.

"Mas eu vou fechar o quê, Ícaro? Dentro do Cheque em Branco, o que eu vou dar para o cara? Eu entendi a história dele, eu me aproximei, eu apresentei resultados semelhantes, ele confia no meu trabalho, ele confia no que eu estou dizendo agora, ele acreditou nos meus argumentos e o que eu faço?" Aí chegamos na parte do CTA, você tem duas opções. Se você acredita que o sujeito confiou mas de alguma maneira ele ainda não está pronto para passar o cartão, você pode entregar para ele o que nós chamamos de produto gratuito, produto free. Que é o quê? Um conjunto de aulas, de gravações, ou alguns textos, alguns vídeos no próprio IGTV. Pode estar lá, não precisa estar dentro de uma plataforma do Hotmart, pode estar no

próprio IGTV.

– Olha, cara, você entendeu?

– Ah, entendi.

– “Não senti muita firmeza, esse cara não está tão comprador ainda.” Faz o seguinte, cara, entra no meu IGTV, eu tenho três vídeos que eu falo sobre aquilo, assiste.

– Ah, não, eu vou assistir.

Não confie que ele vai assistir, porque as pessoas falam isso de maneira muito política, não é? O que você faz? Dá um dia e volta:

– E aí, cara, assistiu algum dos vídeos? Entendeu? Entendeu como é que eu posso te ajudar?

– Puts, cara, eu não tive tempo.

– Não, tudo bem, no seu tempo.

Dá mais um dia, dois, volta. É uma sucessão de pescas, pescas, pescas...

Ou, se o cara já está muito comprado. E como é que você sabe? Quais são os indícios de que alguém está muito comprado na sua conversa? Se imediatamente o próprio lead vira e fala assim: “Você vende alguma coisa? Você vende algum desses serviços? Você tem um tempo para conversar comigo? Você tem espaço na sua agenda? Eu queria ouvir um pouco mais sobre o seu negócio”. Quando parte do lead essa provocação, essa pergunta, esse pedido para saber se você tem agenda, para saber se você vende algo, quanto custa, se você poderia resolver; acredite, você já está diante de um cara vendedor, elimine os outros passos e vá direto para o CTA. “Cara, muito legal, eu tenho três tipos de produto, eu tenho uma consultoria aqui cara mas que te atende pessoalmente, e eu vou fazer isso com você, remoto ou indo até a sua empresa, eu tenho aqui um conjunto de aulas gravadas ou eu tenho aqui 3 ou 4 conversas que nós podemos fazer por Skype. O preço é esse, é esse, é esse. O que faz mais sentido para você?”

A isca tem como objetivo criar o farol. Quanto melhor for a imagem... Nós temos uma aula em que o nosso designer ensina a como fazer belos posts,

belas imagens utilizando o Canvas. A isca é o farol. Quão mais bonita esteja a imagem, quão melhor está o texto. Um texto de superação ou analisando um caso ou mostrando como determinada dificuldade pode ser vendida. Quão melhor for essa relação entre texto e imagem, texto e imagem... Um texto não muito grande, não mais do que três parágrafos, quatro no máximo se você confia que você escreve bem, parágrafos curtinhos de duas ou três linhas no máximo. E, por fim, o CTA: "Se você conhece pessoas que estão passando por essa mesma dificuldade, se vocês conhecem pessoas que venceram esses cenários, se você conhece amigos que precisam ouvir essas mensagens..." São os três CTAs que eu acho que funcionam mais, não é? "...marque os seus amigos aqui." Ou, se quiser já ancorar um número: "...marque dois dos seus amigos que precisam ouvir essa mensagem.".

O direct. O direct é: agradecimento; aproximação e oferta. Primeiro você agradece a pessoa pelo seu depoimento, ela fica grata a você, ela se sente prestigiada. Depois você se aproxima dela. Como? Mostrando que você entende o que ela passa, mostrando que você já atendeu pessoas que passam pelas mesmas dificuldades e trazendo os resultados reais, dando nome aos bois, pegando alguns testimonials ou postando o próprio perfil daquele cara que foi o seu cliente, falando: "Olha, esse cara aqui tinha um problema desse. Cara, se você quiser, manda até um direct para ele, vê o que ele pode falar". E é por isso que é bom você ter clientes satisfeitos com o seu serviço.

E, por fim, o CTA. Você vai escolher... Se sentir que o cara não está muito comprador, "Ah, Ícaro, eu estou começando agora", não tem ainda aquele feeling de que esse cara está muito comprador, então manda o cara ver IGTV, manda o cara continuar acompanhando os seus stories, manda o cara ler alguns artigos seus, faz um conjunto de vídeos e libera para o cara, qualifica ele. "Ah, Ícaro, eu não tenho esse feeling ainda para perceber se esse cara está disposto a passar o cartão agora ou não." Ele deu algum sinal? Ele perguntou se você vende algo? Ele perguntou o que você faz exatamente? Ele perguntou se você pode ajudá-lo? Ele perguntou se você tem espaço, horário para atendê-lo? Ele perguntou o preço de algo que você vende?

Ainda não. Então, com prudência, opte por qualificá-lo ainda mais.

Tem uma coisa que eu sempre falo, seja na aula 130, na aula Pescando em Balde: o cliente, quando está pronto, pede para você vender para ele. Ele fala: "Cara, eu estou com a carteira aberta, me vende alguma coisa". Se você

não está vendo ainda o seu cliente nesse ponto e você for mais conservador, você não quiser... você não quer sair atacando o cara, agredindo o cara (no bom sentido, não é?), fazendo CTA em cima dela; qualifique ele ainda mais. Tem muita gente que chega até o meu perfil e fala assim: "Ah, Ícaro, chegou agora, o que você vende?" E eu falo: "Cara, calma, vê os meus stories". Porque primeiro eu quero que você veja os stories senão você vai entrar, assinar sete dias, sair no meio do trial. Fica aqui, se qualifica, se decide". Então o CTA é para isso.

E, se você vende um produto caro, se você vende uma mentoria cara, se você vende uma prestação de serviço cara, você pode dar, de graça, uma reunião de fechamento. Você sentiu que o cara está disposto, você sentiu que ele quer passar o cartão, mas o seu produto custa 4, 5, 6, 10 mil reais, você não vai fazer ele passar esse cartão – até porque o cartão muitas vezes nem passa esse limite – direto, mandando ele para o checkout. Então você faz uma reunião de fechamento, você cria uma reunião de 40 minutos onde você expõe o seu serviço, celebra um contrato com esse cara, cria uma forma de pagamento, conversa com ele por telefone ou por Skype – fechamentos mais caros são feitos por telefone, por Skype. Dificilmente alguém fecha algo muito cara só digitando no direct e já faz uma transferência e posta um comprovante de depósito na conta de outra pessoa. A reunião de fechamento é uma ferramenta importantíssima para você que vende serviços mais caros.

Esse é o resumo da estratégia do Cheque em Branco, essa estratégia funciona inclusive para quem tem pouquíssimos seguidores, mil, mil e duzentos seguidores. Funciona e o objetivo é você ter alguns fechamentos por semana, alguns fechamentos por mês até que você crie o seu primeiro fundo de receita. E para que serve esse primeiro fundo de receita? Para você investir em equipamento, para você investir em curso, para você comprar mais livros, para você comprar um celular melhor, para você comprar uma estrutura de iluminação, para você pagar para um freelancer deixar o seu perfil mais bonito, um designer ou um editor de vídeo. Enfim, é o primeiro passo para você que quer levar a sério a internet e sabe que isso envolve não só comprometimento mas também investimento.

Fechado? Se quiser saber mais sobre isso, aqui embaixo tem as aulas que se relacionam com o Cheque em Branco e outras sugestões. Muito obrigado.

Obrigado!



o novo
mercado