

SCRIPT DE ALTA CONVERSÃO - Passo a Passo

Fórmula Destrava Digital - Paulo Garcia

Todo mundo que vende no automático hoje em dia e faz muito dinheiro, começou vendendo no **1x1**.

- A conversão de vendas é maior;
- Melhor maneira de você entender o seu cliente (Dores e desejos);
- Melhor maneira de você aperfeiçoar suas habilidades em vendas;
- **Mais** resultados em **menos** tempo;

Você **NÃO** precisa vender no **1x1** para sempre!

No decorrer da sua jornada, você vai aprender técnicas e estruturas para vender de forma automática e todos os dias. Mas o primeiro passo é você fazer as suas primeiras vendas.

ETAPA 1 - CONHEÇA O SEU CLIENTE

Quanto mais você conhecer as dores e desejos do seu Lead, mais fácil vai ser fechar a venda.

(Lembre-se: Você vende a transformação, não o produto em si)

Faça perguntas para saber quais são as **DORES** e **DESEJOS** do seu cliente, saber pelo que ele está passando e qual a transformação que ele precisa na vida dele:

- **DOR:**
 - Como você se sente ganhando pouco no seu trabalho?
 - Como você se sente tentando emagrecer e não tendo resultados?
 - Como você se sente por não conseguir aprender a tocar violão?
 - Como você se sente por não ter conseguido arrumar um emprego?
- **DESEJO:**
 - Quais são os seus maiores sonhos?
 - Você gostaria de conseguir se comunicar melhor com as pessoas?
 - Você gostaria de perder essa timidez e conseguir se aproximar de qualquer garota?
 - Você gostaria de ter uma renda extra?
 - Você gostaria de poder ajudar sua família, aposentar seus pais e dar uma vida melhor para seus filhos?
 - O que você gostaria de mudar em relação ao seu corpo?
- **MEDO:**
 - Você não tem medo de ser demitido?
 - Você não tem medo de acontecer algo e você precisar de dinheiro?
 - Você não tem medo de não poder ajudar seus pais caso um dia eles precisem?
 - Você não tem medo de ficar doente devido ao excesso de peso?
 - Você não tem medo de chegar no final do mês e você ficar sem dinheiro?
 - Qual seu medo em relação ao seu peso?
 - E se você fosse demitido de uma hora para outra, o que você faria?
- **PORQUE?**
 - Porque você não começa a ter uma renda extra?
 - Porque você acha que seu salário é baixo?
 - Porque você tem dificuldade em aprender a tocar violão?
 - Porque você não consegue se manter em uma dieta?

- Porque você quer trabalhar de casa?
- Porque você se sente mal em relação ao seu peso e seu corpo?

Após extrair essas informações do seu Lead, você já vai saber exatamente como você/seu produto vão ajudar essa pessoa, e qual a melhor forma de mostrar isso a ela.

Você também já vai ter conhecido quais as principais objeções do seu Lead e já pode quebrar essas objeções no decorrer da conversa.

- **Como fazer essas perguntas para seu Lead:**

- **Quando o cliente te chama:**
 - Oi, gostaria de saber mais sobre o mercado digital.
 - Oi, tudo bem? Já vou te explicar, mas você quer saber mais para ter uma renda extra ou uma renda principal?
 - Oi, vi a sua publicação sobre perder peso, como funciona?
 - Oi, boa tarde. Tudo bem? Eu já te explico, mas me conta, porque você gostaria de perder peso? (Mas me conta, quantos quilos você gostaria de perder?)
- **Quando você chama a pessoa:**
 - Oi, tudo bem? Vi que você se interessou pelas minhas postagens, você já trabalha com o mercado digital?
 - Ainda não.
 - Certo, eu posso te explicar como funciona. Mas deixa eu te fazer uma pergunta antes. Você está satisfeito com seu trabalho atual?

- **Quebrando as objeções do seu cliente:**

É comum as pessoas já terem objeções sobre métodos, estratégias e tudo mais. Aproveite para quebrar essas objeções já no decorrer da abordagem.

- Já ouvi falar sobre o mercado digital, mas não tenho tempo para isso não.

E quem disse que você precisa ter muito tempo? Se você tiver uma ou duas horas livres no seu dia, você já consegue estudar e colocar em prática para ter resultados.

- Eu conheço sim, até tentei uma vez, mas não tive resultados, aí desisti.

Eu vou falar para você, o mais difícil é a primeira venda, depois que você faz a sua primeira venda e entende como funciona, é só ir replicando a estratégia. você acha que se tivesse um passo a passo comprovado, te ajudaria a fazer suas primeira vendas?

- Mas eu não tenho muitos seguidores.

E quem disse que precisa ter muitos seguidores para vender? A maioria das pessoas começa a vender com poucos seguidores ou até mesmo criam um Instagram do zero. Dá uma olhada nos resultados desses alunos:

Print de resultados

- Mas eu não tenho computador para isso.

Mas não precisa ter computador para trabalhar na internet. Eu mesmo quando comecei tinha um

Samsung velho com a tela trincada. Você só precisa ter as estratégias certas e aplicar.

Lembrando que a partir daí, sua comunicação deve ser de acordo com o seu cliente. A forma como você vai abordar um jovem que quer ganhar dinheiro para comprar um carro e rebaixar é diferente da forma que você vai falar com um pai de família que quer dar tudo do bom e do melhor para seus filhos.

ETAPA 2 - EXPLIQUE SOBRE A OPORTUNIDADE

IMPORTANTE: Não fale sobre o produto ainda, aqui você vai falar sobre a oportunidade, o mercado!

- **Oportunidade/mercado:** Mercado digital, Dieta sem sofrimento, a importância da automaquiagem, ...
 - O que é o mercado digital e como funciona?
 - O que é uma dieta sem sofrimento e como ela ajuda tantas pessoas, porque ela funciona, como ela é diferente das outras dietas?
 - Porque é importante saber se maquiagem, como uma maquiagem pode elevar a autoestima e fazer seu dia ficar melhor?
- **Produto:** Método Primeira Venda Rápida / Fórmula Destrava Digital / Receitas que secam / Descomplicando a Maquiagem.

- **Como explicar:**

- **Antecipe objeções:**

Antes de mais nada, quero te dizer que marketing digital não é pirâmide, marketing multinível nem nada que seja ilegal, ok?! É um trabalho normal e honesto, totalmente de acordo com a lei.

- **O que é:**

Mas vamos lá. Basicamente, marketing digital é como o marketing que você vê nas ruas, em placas, outdoors, vitrines de lojas e panfletos, porém, através da internet.

Tem alguns sites que usamos, e dentro desses sites, após fazer o cadastro, que é gratuito, você vai encontrar milhares de produtos de todos os tipos, tanto produtos digitais como E-book, cursos online, treinamentos, ferramentas e aplicativos, quanto produtos físicos como câmeras, airpods, produtos encapsulados e muito mais.

O que você imaginar, você encontra dentro dessas plataformas. E você pode escolher quais produtos deseja vender.

- **Benefícios:**

Ah, e eu nem te falei ainda a melhor parte.

Você não precisa comprar os produtos, não precisa ter estoque, funcionário nem nada disso.

Como a maioria dos produtos são digitais, ao fazer a venda você recebe a sua comissão e o cliente que comprou recebe o acesso ao produto no e-mail dele. No caso de produtos físicos, o dono do produto fica responsável pela entrega.

- **Como funciona:**

Após escolher os produtos que você quer trabalhar, você recebe um link e pode fazer divulgações desses produtos em redes sociais, como Youtube, Facebook, Instagram, Pinterest, Tiktok, onde você quiser, e com as estratégias certas, você consegue fazer vendas todos os dias, mesmo que você não tenha seguidores, computador, ou até mesmo que você ainda tenha outro trabalho, pois você só precisa de um celular com internet e um pouco de tempo do seu dia.

Mas como você ganha com isso? Bom, por cada venda que você fizer, você ganha uma comissão, que costuma variar entre 50 e 80% do valor do produto, e o seu resultado depende apenas de você, pois você não trabalha pra ninguém além de você mesmo, quanto mais você se dedicar e vender, mais você ganha.

Vou usar como exemplo um curso de auto maquiagem que custa 200 reais, e a cada venda que você fizer, você ganha 100 reais de comissão. Agora imagine comigo, se você fizer 1 venda dia sim e dia não desse produto. No final do mês, você vai ter feito 15 vendas, isso dá 1.500 reais como uma renda extra. Isso faria alguma diferença para você? O que você faria com 1.500 reais a mais todo mês?

NÃO FALE SOBRE O PRODUTO!

Aqui você vai falar apenas sobre o que é a oportunidade e como funciona, aproveitando para quebrar objeções comuns e despertar o desejo da pessoa.

ETAPA 3 - TIRE AS DÚVIDAS DO SEU LEAD

- **As pessoas sempre terão dúvidas, pergunte a ela se ela tem dúvidas, se ela entendeu como funciona.**
 - Mas eu consigo vender mesmo sem mostrar o rosto?
 - É possível mesmo usando apenas o celular?
 - Eu tenho só 17 anos, eu posso trabalhar com isso também?
 - Eu consigo perder peso mesmo sem ir para a academia?
 - Os alimentos indicados nessas receitas são muito caros?
 - Eu preciso de um violão profissional ou com um violão simples já funciona?
- **Mas a pergunta que você quer ouvir é:**
 - E como eu faço para começar?
 - E como eu tenho acesso a essa dieta?
 - Onde eu consigo essas aulas de violão?
 - Como eu faço para ver essas receitas?
 - O que eu preciso fazer para começar a trabalhar com isso?

Esse é o gancho para você entrar na próxima etapa: A etapa onde você vai explicar o método, mas ainda sem falar sobre o produto.

ETAPA 4 - EXPLIQUE O MÉTODO

Agora você vai explicar como a pessoa pode começar a transformação dela, explicando como funciona o método do seu produto, mas ainda sem mencionar o produto.

OBS: As pessoas querem saber como esse produto vai mudar a vida deles, não quantas aulas ou páginas tem nesses produtos. **As pessoas querem a transformação.**

- **Renda Extra:**

Para você começar no mercado digital, o primeiro passo é você fazer as suas primeiras vendas, e para isso basta você se cadastrar nas plataformas e escolher os produtos que você quer vender.

Mas para você vender, você precisa conhecer as estratégias e métodos que vão te trazer resultados de verdade. E para isso, existe um treinamento que vai te ensinar o passo a passo, desde o cadastro nas plataformas até como escolher os melhores produtos e vender.

Você vai conhecer as melhores formas de divulgar seus produtos, mesmo sem você aparecer e mesmo que você não tenha seguidores e esteja começando do absoluto zero. Até mesmo que você não tenha muito conhecimento sobre internet e redes sociais.

Com esse treinamento você só precisa assistir algumas aulas e colocar em prática e já vai fazer as suas primeiras vendas na internet logo nos primeiros dias.

- **Emagrecimento:**

Para você perder peso e ter o corpo desejado até o final do ano, você precisa seguir um método.

Esse método vai te falar quais são os melhores alimentos para você comer de manhã para acelerar o seu metabolismo durante o dia todo.

Além disso, ele vai te mostrar quantas calorias você deve perder por dias, quais alimentos você deve comer e quais você deve substituir por outros alimentos semelhantes que são mais nutritivos. Esse método vai te passar todo um passo a passo para você conseguir seguir firme na dieta, sem errar e sem passar fome, mantendo sempre a constância.

ETAPA 5 - A OFERTA

O objetivo é vender sempre o produto mais caro, e caso a pessoa não compre, você pode ofertar em seguida, o produto mais barato.

(No caso, vou usar como exemplo o FDD como produto principal, e o MPVR como produto mais barato)

- **Pré-oferta:**

Provavelmente a pessoa vai perguntar o preço ou algo relacionado, **não responda isso agora.**

Primeiro você precisa aumentar o nível de interesse da pessoa, falando o que ela vai receber no seu produto:

- Antes de eu te falar o preço, deixa eu te falar tudo que você vai aprender neste treinamento. Você vai aprender a fazer seu cadastro nas principais plataformas do mercado digital e como escolher os melhores produtos para você vender, os produtos que vão te fazer vender muito.

Você também vai aprender as estratégias que você pode aplicar apenas com o seu celular para fazer vendas todos os dias. Essas estratégias você vai usar no Instagram, facebook, Youtube e TikTok, e como eu falei, você pode aprender a vender mesmo sem precisar aparecer e sem investir em anúncios.

Você também vai aprender a criar anúncios e aumentar ainda mais as suas vendas, e até mesmo como você pode vender de forma automática.

- **Bônus:**

Além disso, você vai receber de bônus um treinamento sobre mentalidade, onde você vai aprender a se preparar mentalmente para o sucesso, além de aprender alguns hábitos que vão te ajudar a produzir mais em menos tempo.

Ah, você também vai ter acesso a um grupo de suporte, onde você vai ter pessoas te ajudando e tirando as suas dúvidas sempre que você precisar, assim você nunca vai ficar perdido e vai conseguir ter resultados ainda mais rápidos.

Dentro do treinamento, você também vai ter alguns Bônus:

- Como escalar seus resultados usando tráfego pago;
- Como crescer um canal no youtube e vender de forma automática;
- Como se destacar e vender usando o TikTok;
- Como reinvestir seus lucros na bolsa de valores;
- Estratégia usada por TOP afiliados para fazer mais de 10 mil em um dia.
- E muito mais.

- **Ancoragem de preço:**

Você quer saber qual o preço de tudo isso né?

Então, só o treinamento completo com todas as aulas custa R\$497, e tem mais esses bônus adicionais, que poderiam cobrar mais R\$400 no mínimo.

Isso daria um total de R\$897. Mas calma, o preço do treinamento está saindo por apenas **12 x R\$29,70 ou R\$297** a vista. E assim que você adquirir o treinamento, você vai receber o acesso no seu e-mail e pode começar hoje mesmo.

- **Garantia:**

E você ainda vai ter 7 dias de garantia para ver se o treinamento vai te ajudar ou não.

Se você achar que o treinamento não é para você, nós devolvemos o seu dinheiro.

- **CTA - Chamada para a ação:**

Posso te enviar o link para você garantir a sua vaga?

Adquira agora o treinamento e comece hoje mesmo. Posso te enviar o link?

Depois de fazer a chamada para a ação, a pessoa provavelmente vai falar as objeções dela:

- Achei muito caro, eu pensei que seria mais barato.
- Eu gostei, mas não tenho esse dinheiro agora.
- Eu vou esperar meu cartão virar e aí eu te chamo.
- Eu vou esperar o pagamento, porque agora não tenho esse dinheiro.

Você vai tentar quebrar as objeções do seu cliente e fazer a venda do produto. Sempre seja compreensivo quanto às objeções.

“Mas e se eu não conseguir converter a venda?”

E aí que você entra com uma nova oferta: **DOWNSELL**

ETAPA 6 - OFERTANDO O DOWNSELL

Nessa etapa, você vai ofertar um produto inferior, mas que já vai resolver momentaneamente o **PROBLEMA/DOR** ou ajudar o seu lead a chegar mais perto dos seus **SONHOS/DESEJOS**.

- **Gancho para o DOWNSELL:**

- Olha, eu entendo, realmente, um salário hoje em dia não pra nada. Mas deixa eu te perguntar, você realmente quer ter uma renda extra através da internet?
- Eu tenho uma outra oportunidade para você, quer mesmo aprender a trabalhar com a internet?
- Eu tenho uma outra oportunidade para você. Você quer mesmo perder peso até o final do ano?
- Você quer realmente *(realizar aquele desejo/ Curar aquela dor)*?

- **Ser compreensivo:**

Olha eu entendo, sei que realmente 300 reais é um valor alto, ainda mais no momento que estamos vivendo hoje em dia.

Mas olha, o objetivo do *(produtor)* é realmente ajudar as pessoas a *(alcançar o desejo/ curar a dor)*.

Eu sei bem como é você querer *(transformação)* e não conseguir.

- **Ofertando o DOWNSELL:**

Eu vou fazer o seguinte, vou conseguir uma vaga para você para o treinamento MÉTODO PRIMEIRA VENDA RÁPIDA *(Aqui você indica o produto de ticket baixo)*

É um treinamento que vai te *(promessa)* ensinar o passo a passo para você iniciar no mercado digital e fazer as suas primeiras vendas, e assim, conseguir levantar um dinheiro.

- Sem precisar aparecer;

- Sem precisar investir em anúncios;
- Usando apenas o seu celular;
- Sem precisar passar horas por dia estudando.

Esse treinamento é em vídeo aulas, então você vai ver na prática como fazer.

E de bônus, você terá acesso a aulas de mentorias gravadas e um módulo ensinando estratégias de vendas com anúncios.

O preço desse treinamento é de apenas R\$19,90, mas como são vagas limitadas, eu só consigo segurar esse preço para você até hoje a meia noite. Posso te enviar o link para você não perder essa oportunidade?

Lembrando que você tem 7 dias de garantia.

A partir de agora você já fez a oferta. As pessoas podem ter objeções que ainda não foram quebradas.

Quebre-as.

● **OBSERVAÇÕES:**

- Um script de vendas deve ser adaptado de acordo com o seu produto e cliente. Aqui você teve acesso a um script de vendas que funciona para qualquer produto, basta você seguir esse passo a passo e ir adaptando ao seu produto, dores, desejos e transformações.
- Tenha jogo de cintura: Os clientes não vão seguir sempre esse script, saiba como conversar com seus cliente e contornar cada objeção.
- Estude e pratique várias vezes o script antes de sair aplicando.
- Quanto mais você aplicar com pessoas diferentes, melhor você vai ficando.
- A venda é uma consequência!

