

E-book

MIX
criativa


coaching
brasil

BÔNUS

**GUIA DEFINITIVO DE PALAVRAS
ALTAMENTE PERSUASIVAS PARA
CRIAR O SEU SCRIPT DE VENDAS
NA INTERNET**

*Leandro
Cristo*

**Parte desse guia pertence ao livro “O Poder das Conexões”,
do Autor: Leandro Nascimento Cristo.**

Desde 2015, venho estudando formas de abordagens e melhores *scripts* para aumentar o resultado em vendas. Ao longo da minha atuação como empreendedor, líder em vendas, *coach* e mentor de líderes, tenho visto de forma recorrente que há um padrão que se expressa com muita ênfase e grande frequência nos empreendedores e profissionais liberais.

Esta é a coletânea de *scripts*, frases e textos que fui recebendo de grandes vendedores por muitos anos em abordagens por telefone, redes sociais, em lojas, na medida que fui sendo abordado. Para a sua composição, fui ajustando o conteúdo ao meu modo.

Por isso mesmo, lembre-se de que o tempo inteiro o cenário muda, de modo a tornar possível que, a depender do momento em que esteja lendo este guia, será necessário sempre fazer ajustes à sua própria realidade.

Ao longo dos anos, percebi que a grande dificuldade de vender reside no receio de não ter êxito na abordagem de vendas, num padrão repetitivo de autossabotagem e um grande repertório de desculpas para evitar a venda.

Exemplo: Eu só vendo mesmo quando tenho certeza que está tudo certinho.

Mas o que ele quis dizer com isso?

“Olha, eu sou muito perfeccionista. Estou estudando mais para fazer direito”. E a verdade é que nunca está pronto, por mais que estude.

Foi a partir dessa leitura e outras pautadas em desculpas que reuni neste guia minha experiência com vendas e também *scripts* de muitos especialistas que possuem maravilhosos resultados em vendas.

Por conta disso, este guia tem o intuito de ajudá-lo a dominar o medo e avançar com segurança em direção à realização de seus projetos e conquistas dos seus sonhos.

Atenção! Esteja ciente que esse guia é uma coletânea de técnicas utilizadas por diversos profissionais que tentaram me vender algo ou



que me atenderam de alguma forma na internet e presencialmente, entre 2015 e 2019. Por isso, a ideia aqui é você absorver somente o que fizer sentido para o desenvolvimento do seu trabalho e planos pessoais, com base em seu momento atual. Portanto, veja o que pode agregar valor na sua abordagem de venda.

Aproveite!

As frases a seguir são para serem utilizadas substituindo o termo [palavra] por seu produto ou serviço. Para melhor aproveitar as orientações, você deve sempre, no fim da frase, deixar um *link* ou um meio que leve o cliente a chegar até você, seja um formulário, página de vendas ou algum tipo de contato.

Já é comprovado que o uso dessas frases atrai muitos consumidores. Deve-se ter em mente que as pessoas buscam o alívio de uma dor/problema, sendo que cabe ao seu produto/serviço a missão de aliviar uma dor específica do seu cliente.

Tenha em mente, então, que as melhores frases para atrair clientes vêm inseridas em um contexto de alívio imediato ou solução para algum problema.

Faz sentido para você? Se sim, vamos iniciar.

FRASES DE ATRAÇÃO DE CLIENTES

1. O pior [palavra] erro e como consertar isso.
2. A segunda parte da receita para [palavra].
3. O [palavra] funciona para você?
4. Como usar [palavra] para alcançar XXXX.
5. A maneira mais lenta para [palavra].
6. X maneiras para [palavra].
7. Volte ao básico em [palavra].
8. XXX razões pelas quais você deve [palavra].
9. O melhor guia para [palavra].
10. Agora você pode ter [palavra] sem medo.
11. A única habilidade que você precisa para [palavra].
12. Se você não [palavra] agora, você se odiará mais tarde.
13. Como acabar com [palavra].

14. Veja como facilmente você [palavra].
15. A fórmula comprovada para [palavra].
16. O que ninguém sabe sobre [palavra] eu vou te contar agora.
17. XX provadas estratégias para ter sucesso com [palavra].
18. Consiga XXX em XXX dias usando [palavra].
19. A [palavra] vale realmente a pena?
20. Se livre de [palavra] de uma vez por todas.

No passado, acreditava-se que as pessoas compravam o que elas precisavam. No entanto, hoje, nota-se que as pessoas não estão mais direcionadas pelo o que elas precisam e sim pelo o que querem. Diante disso, no lugar de vender o que as pessoas precisam, você precisa ter em mente que deve oferecer em alguns momentos aquilo que elas querem. Por isso, no primeiro contato, é preciso deixar bem claro que você vai dizer o que o seu cliente quer.

MOMENTO DO PRIMEIRO CONTATO COM O CLIENTE QUE VAI ATÉ VOCÊ (*Script* receptivo para *chat* ou WhatsApp)

O WhatsApp é um dos aplicativos de comunicação mais populares do mundo e, dificilmente, alguém que possui celular não tem o recurso instalado. Sendo assim, podemos dizer que esse é o ambiente onde os seus clientes estão, sendo **inevitável que a sua empresa esteja lá também.**

Mas não é só isso. Para ter resultados de verdade, é necessário ir além do convencional. É importante ter um entendimento básico sobre como abordar, saber negociar e entender **um cliente pelo WhatsApp.**

Imagine, você está utilizando o WhatsApp e um consumidor em potencial entra em contato dando boa tarde, querendo saber mais sobre os seus produtos. Além disso, é provável que ele tenha te



enviado mensagens querendo saber mais informações sobre o seu produto/serviço, preço ou, até mesmo, marcar uma reunião.

Inicie: responda o seu cliente se apresentando e citando o nome dele (o WhatsApp exibe o nome do cliente). Foque em iniciar o processo de entendimento do cliente e procure RESPONDER EXATAMENTE O QUE ELE DESEJA.

Depois que o cliente te responder, comece a se preocupar em entender a situação da empresa dele, assim como o motivo pelo qual ele chegou até o seu WhatsApp. Não tenha medo de fazer perguntas.

Exemplo 1: Olá, Rafael! Tudo bem? Me chamo xxxxx, estou ansioso para te ajudar com relação a suas escolhas e preferências. No que posso ser útil especificamente?

Exemplo 2: Olá, Rafael! Tudo bem? Eu sou o xxx. Estou ansioso para fazer o meu melhor atendimento para você. Para isso, eu preciso que me diga o que te chamou atenção especificamente. Eu quero entender para que eu possa passar exatamente a informação que você quer.

Exemplo 3: Olá, Rafael! Tudo bem? Eu sou o xxx, estou ansioso para lhe ajudar. O que procura especificamente? Eu quero entender para que eu possa passar exatamente a informação que você quer.

Essa frase é matadora, porque já induz a pessoa a te falar sobre o que ela está buscando. Dessa forma, você passa a dizer aquilo que ela deseja ouvir, além de deixar claro que está pronto para ajudar. Isso aumenta a conexão com o cliente. Depois, mostre que você entendeu o problema, tem a solução, gere autoridade e marque a reunião ou envie a proposta.

FRASES DE ÚLTIMA OPORTUNIDADE NO WHATSAPP

Boa noite! Vou deixar um recado aqui rapidinho, mas vou ser muito breve.

Eu tenho uma proposta para você. Mas essa é a sua última oportunidade e só vou considerar até amanhã.

Eu confesso que pensei muito em criar essa proposta porque sei que, às vezes, precisamos de um incentivo para tomar alguma decisão.

Eu vou deixar o link logo a seguir. Se tiver interesse em saber o que eu tenho para propor, é só clicar nele. Caso contrário, considerarei que você não tem interesse. Aqui está: www.xxxxxxx.xxxxx

AS PESSOAS ADORAM SE VINCULAR A GRUPOS

As pessoas gostam de se associar à comunidades ou à grupos que contemplem seus interesses pessoais, seja grupos de estudo ou voltados para o entretenimento. Sabemos que existem diferentes tipos de grupos a que os indivíduos pertencem e que se associam e/ou que gostariam de pertencer, bem como grupos que evitam.

Exemplo: grupo de corrida, grupo de dieta, grupo de autoconhecimento. Hoje o WhatsApp é uma das maiores fontes de criação de grupos, uma vez que virtualmente é mais fácil reunir pessoas.

Vamos aprender a atrair clientes convidando para os nossos grupos de WhatsApp?

Modelo 1

Pessoal, eu acabei de descobrir como me livrar da dor de cabeça sem tomar remédios. Se você quiser saber como, é só me chamar no meu WhatsApp xxxxx que te incluo no meu grupo de estudos.

Modelo 2

Pessoal, eu acabei de descobrir como trabalhar em casa com uma metodologia inovadora pelo WhatsApp, não é xxx. Se se interessar, é só me chamar no WhatsApp xxxxx que te incluo no meu grupo de afiliados.

Modelo 3

Pessoal, eu acabei de descobrir como emagrecer 4kg em uma semana sem fazer dieta e sem exercícios físicos. A técnica é matadora!! Me

chama no privado que te incluo no meu grupo de *fitness*. É grátis, tem várias dicas legais lá.

MOMENTO DA VENDA QUE DEVEMOS USAR QUANDO O CLIENTE NÃO RESPONDE OU DEMONSTRA QUE NÃO VAI COMPRAR

Exemplo 1: “Mesmo que você não leve, posso entender melhor o que você não gostou no produto? Seu *feedback* é muito importante para que eu possa melhorar o meu atendimento.”

Exemplo 2: “Mesmo que você não compre, posso te perguntar por que você escolheu nossa marca? Sua opinião é muito importante para nós. A gente sempre procura melhorar através dos *feedbacks* construtivos de nossos clientes.”

Exemplo 3: “Quais são os motivos que te levam a não querer ficar com o produto? **Seu *feedback* é muito importante para que eu possa melhorar o meu atendimento.**”

Exemplo 4: “Entendo que não queira comprar o produto no momento, mas poderia me dizer a razão por ter escolhido nossa empresa? **Sua opinião é muito importante para nós. A gente sempre procura melhorar através dos *feedbacks* construtivos de nossos clientes.**”

Exemplo 5: “Por que você vai adiar a compra de um produto que pode te trazer tantas vantagens agora? **Sua opinião é muito importante para nós. A gente sempre procura melhorar através dos *feedbacks* construtivos de nossos clientes.**”

Exemplo 6: “Caso não fique satisfeito com o produto, oferecemos uma garantia de 30 dias para devolução e ressarcimento do valor pago.”

Esse tipo de frase serve para ganhar a atenção do cliente quando a venda parece perdida. Isso porque há a indicação de que você está interessado na opinião dele, mesmo sem que leve algum produto da sua loja. Isso gera comprometimento e intimidade. E as perguntas têm a intenção de tentar resgatar o cliente.

Nesse sentido, ao perguntar a ele por qual razão resolveu escolher vocês, será dada uma dica sobre o que ele gosta na marca. Dessa forma, cabe a você trabalhar isso e reverter a situação rapidamente.

MOMENTO DA VENDA QUE DEVEMOS USAR COM CLIENTE INDECISO

Exemplo 1: “Dentre esses dois produtos, qual mais se encaixa nas suas necessidades?”

Exemplo 2: “Se eu te oferecer uma forma de resolver essa questão (citar algum obstáculo dito pelo cliente), você fecharia negócio ainda hoje?”

Exemplo 3: “Seria interessante se nós dois fizéssemos uma reflexão sobre as opções para chegarmos na sua melhor decisão?”

Os exemplos acima tem a frase ideal para lançar quando o cliente se mostra quase convencido, mas ainda não está completamente decidido.

MOMENTO DA VENDA QUE DEVEMOS USAR NO FECHAMENTO

Exemplo 1: “Existe qualquer coisa que eu possa fazer para fecharmos agora?”

Exemplo 2: “Pude perceber que você é uma pessoa bastante decidida. Já aconteceu de deixar escapar uma oportunidade como essa que estou oferecendo?”

Exemplo 3: “Existe algo que eu possa fazer para fecharmos o negócio?”

Exemplo 4: “Posso agendar a entrega para que data?”

Exemplo 5: “Você prefere efetuar o pagamento à vista ou parcelado no cartão de crédito?”

Exemplo 6: “Esse desconto é válido apenas até amanhã. O que posso fazer para fecharmos negócio agora?”

Pode usar essas frases naquele momento da venda que o cliente quase fechou. mas ainda falta um empurrãozinho final.

Dessa forma, eu me despeço de você. Agradeço a confiança dada ao meu trabalho. Foi uma imensa satisfação partilhar com você um pouco da minha vivência e ponto de vista.

Se tiver interesse em conhecer um pouco mais o meu trabalho, me procure nas redes sociais.

Nos encontraremos em breve, se assim desejar.

COMO FAZER AS PESSOAS COMPRAREM DE VOCÊ?

Para ser capaz de atrair clientes para os seus negócios, você deve dispor de um método para ensinar coisas relacionadas com os maiores anseios humanos:

- Ganhar mais dinheiro
- Ter ou conquistar mais conforto
- Aumentar o divertimento
- Ganhar mais tempo
- Ser mais saudável
- Atrair o sexo oposto
- Conquistar/acessar sexo de
- Qualidade
- Agir como alguém fraco, abatido ou
- desprovido de energia, poderá levá-lo a
- realmente fracassar!
- Evitar a dor
- Fazer a vida mais fácil
- Escapar da tristeza

Assim sendo, se você de fato quer motivar as pessoas a comprar, é preciso descobrir o que elas querem e, então, apresentar o seu produto ou serviço de maneira que eles sintam que não podem viver sem aquilo que você está ofertando.

Vender representa fazer a diferença na vida das pessoas, dar a elas uma contribuição que seja realmente relevante.

Ficamos por aqui. Conforme prometido, esta foi a coletânea de *scripts*, frases e textos que fui recebendo de grandes vendedores por muitos

anos em abordagens por telefone, redes sociais, em lojas, na medida que fui sendo abordado, de acordo com os ajustes feitos ao meu modo.

Lembre-se de que o tempo inteiro o cenário muda. Por isso, a depender do momento que esteja lendo este guia, precisará sempre fazer ajustes a sua realidade.

Espero de fato ter lhe ajudado.

Se deseja tirar dúvidas, pode entrar em contato direto com a nossa empresa. Será uma satisfação oferecer a solução para o que deseja melhorar.

Parte desse guia pertence ao livro *O Poder das Conexões*, do autor Leandro Nascimento Cristo

No livro *O Poder das Conexões*, você vai encontrar métodos para alavancar seus resultados. Este livro não apenas vai ensiná-lo a criar conexões para atrair clientes, como também lhe mostrar o caminho para fazer com que o seu negócio venda muito mais, com menos desgaste físico e mental, colaborando com uma qualidade de vida muito melhor.

Partindo de uma metodologia própria, comprovada em negócios que têm alcançado várias regiões do Brasil, Leandro Cristo utiliza exemplos para explicar como todo mundo pode vender melhor qualquer coisa, até mesmo a si próprio para se posicionar melhor no mercado.

Com alguns métodos voltados para uma melhor performance e ao mesmo tempo de fácil leitura, ensina, além de técnicas de vendas, técnicas de como entender e se comunicar melhor com as pessoas, bem como analisar e rapidamente conquistar conexões humanas que proporcionam prosperidade.

Conheça o autor:

Leandro Cristo atua no desenvolvimento humano como Mentor de Líderes, *Coach*, Terapeuta, Hipnoterapeuta de pessoas que desejam desenvolver a sua autoliderança para, dessa forma, vencerem seus medos, eliminarem seus pensamentos improdutivos e se tornarem grandes Líderes da própria vida, de grandes times e negócios.



Siga ele no Instagram:

www.instagram.com/coach_leandro_cristo

 [@coach_leandro_cristo](https://www.instagram.com/coach_leandro_cristo)

 (71)98770-4603 / 98516-2139

Site:

www.lccoachingbrasil.com.br

www.leandronascimento.cristo.com