

NARRATIVAS

CAMPEÃS

DE VENDAS

para stories

• Efeito **CID**

ROTEIRO 3

Autoridade

• Efeito **CID**

03 | AUTORIDADE

1

Comece sua sequência de stories criando um suspense, uma lacuna, e deixando as pessoas curiosas.



Exemplo todos os nichos: Tenho um dado alarmante que a maioria das pessoas não estão preparadas para ouvir...

Eu sei que preciso alertar, mas tenho um certo receio da sua reação.

.....

2

Peça para reagirem OU mandarem um "sim" no direct se quiserem saber (isso aumentará sua interação).



Exemplo todos os nichos: Você gostaria de conhecer esse dado? Se sim, mande um **"sim"** aqui no direct!

Se eu perceber que vocês estão preparados, eu volto e termino de contar!

03 | AUTORIDADE

3

Chame a atenção com uma curiosidade sobre seu mercado que mostre uma oportunidade que possivelmente o seu cliente está perdendo.

"Você sabia que _____?"

- Exemplo arquiteta:** Você sabia que, profissionais que têm escritórios montados por arquitetas fecham em média 60% a mais das suas negociações do que profissionais que têm escritórios comuns?
- Exemplo designer:** Você sabia que, profissionais que contratam designers para criar suas artes e sites, conseguem converter pelo menos o dobro dos clientes que normalmente um profissional sem designer converte?
- Exemplo designer:** Você sabia que, autônomos que transformam suas habilidades e conhecimento em infoprodutos, podem chegar a faturar o dobro na internet do que apenas vendendo seus serviços?
- Exemplo nail designer:** Você sabia que as mãos são o cartão de visita de toda mulher e que mulheres com as unhas impecáveis sentem-se mais confiantes, fecham mais vendas e têm melhores resultados financeiros?

03 | AUTORIDADE

4

Apresente um problema com base na curiosidade anterior e faça uma enquete.

“O grande problema é que, _____ . Você se encaixa nesse grupo?”

 **Exemplo arquiteta:** O grande problema é que, se você é um profissional, com escritório, atende clientes e faz grandes negociações, mas seu escritório ainda não foi pensado e otimizado por um arquiteto, as chances de você estar perdendo grandes negociações é muito grande. Você se encaixa nesse grupo? [\(enquete\)](#)

 **Exemplo designer:** O grande problema é que, se você é um especialista na sua área, que usa as redes sociais, tem site, tem toda uma autoridade para transmitir, e ainda assim você cria o próprio design das suas artes de forma nada profissional, é bem provável que você não está encantando seu cliente o bastante e esteja perdendo vendas. Você se encaixa nesse grupo? [\(enquete\)](#)

 **Exemplo arquiteta:** O grande problema é que, se você presta um serviço, está vendendo seu tempo e essa é uma moeda limitada. Portanto, é muito difícil escalar e aumentar o seu próprio salário se você não encontrar algo que te traz mais dinheiro sem tomar muito do seu tempo. Você se encaixa nesse grupo? ([enquete](#))

 **Exemplo designer:** O grande problema é que, se você trabalha com vendas e atendimento ao cliente, e suas mãos não transmitem autoridade e confiança a ele, você pode estar deixando de vender e de faturar mais alto. Você se encaixa nesse grupo? ([enquete](#))

03 | AUTORIDADE

5

Proponha um caminho para sua audiência com base nos produtos e serviços que você oferece.

**“O caminho que eu proponho para você é:
_____ (apresente seu serviço/produto sem fazer a oferta diretamente).”**

⚡ Exemplo arquiteta: O caminho que eu proponho para você é: Contratar uma arquiteta especializada que vai estruturar seu escritório de uma forma que transmita autoridade, competência e confiança ao cliente. E assim, você não deixará mais dinheiro na mesa.

⚡ Exemplo designer: O caminho que eu proponho para você é: Contratar um designer que vai reestruturar toda sua identidade visual, site, e artes para suas redes sociais; e vai te ajudar a transmitir muito mais profissionalismo, aumentando sua conversão de seguidores em clientes.

 **Exemplo infoproduto:** O caminho que eu proponho para você é: Iniciar um treinamento que te ensine a criar seu infoproduto do zero com uma estrutura que faça esse produto vender todos os dias sem a necessidade de você passar seu tempo ali, trabalhando horas por dia. As vendas serão basicamente... no automático.

 **Exemplo nail designer:** O caminho que eu proponho para você é: Fazer a esmaltação em gel com uma profissional especializada na área, que fará suas unhas ficarem impecáveis por vários dias, e, consequentemente, vai sempre transmitir mais autoridade, confiança e profissionalismo.

03 | AUTORIDADE

6

Quebre a objeção do valor do investimento com base no retorno do produto.

"Talvez você pense: 'Poxa, mas eu vou precisar investir'. Sim, mas em quanto tempo você pagaria esse investimento se ----- (explique o potencial retorno)."

 **Exemplo arquiteta:** Talvez você pense: 'Poxa, mas eu vou precisar investir'. Sim, mas em quanto tempo você pagaria esse investimento se esse novo escritório te ajudasse a fechar 60% das negociações que hoje você perde?

 **Exemplo designer:** Talvez você pense: 'Poxa, mas eu vou precisar investir'. Sim, mas em quanto tempo você pagaria esse investimento se com esse novo visual mais profissional, você convertesse 60% a mais dos visitantes que hoje só olham sua página e vão embora?

 **Exemplo infoproduto:** Talvez você pense: 'Poxa, mas eu vou precisar investir'. Sim, mas em quanto tempo você pagaria esse investimento se esse infoproduto tivesse um ticket de 100 reais e você vendesse pelo menos 1 por dia?

 **Exemplo nail designer:** Talvez você pense: 'Poxa, mas eu vou precisar investir'. Sim, mas em quanto tempo você pagaria esse investimento se você conseguisse transmitir mais profissionalismo e confiança através das suas mãos esmaltadas e fechasse 50% a mais das vendas que hoje você perde?

03 | AUTORIDADE

7

Faça uma oferta sem compromisso e busque começar um diálogo com seu possível cliente, para que vocês terminem a negociação no 1 a 1, e em seguida coloque o link abaixo com o seu whatsapp/site.

"Topa batermos um papo sem compromisso? Só para você conhecer _____ (detalhes sobre o produto ou serviço).

Se você se interessou, é só me chamar aqui no direct ou entrar em contato no Whatsapp pelo link abaixo."

⚡ Exemplo arquiteta: Topa batermos um papo sem compromisso? Só para você conhecer a forma como eu trabalho, prazos de entrega, valores e ver meu portfólio de projetos.

Se você se interessou, é só me chamar aqui no direct ou entrar em contato no Whatsapp pelo link abaixo.

 **Exemplo designer:** Topa batermos um papo sem compromisso? Só para você entender como posso criar uma nova identidade visual para você, otimizar seu site e elaborar artes mais atrativas para suas redes sociais. E claro, consequentemente, aumentar sua autoridade e facilitar a sua conversão de clientes.

Se você se interessou, é só me chamar aqui no direct ou entrar em contato no Whatsapp pelo link abaixo.

 **Exemplo infoproduto:** Topa batermos um papo sem compromisso? Só para você conhecer detalhes do meu treinamento, valores, entrega de bônus e alguns feedbacks de alunos que já aplicaram e tiveram resultado.

Se você se interessou, é só me chamar aqui no direct.

 **Exemplo nail designer:** Topa batermos um papo sem compromisso? Só para você conhecer a forma como trabalho, materiais, garantias, cores, estilos, e conhecer todo o processo de montagem.

Se você se interessou, é só me chamar aqui no direct ou entrar em contato no Whatsapp pelo link abaixo.