

# 100 PASSOS 3.0

#AULA60  
**Como ser  
pago de 5x a  
10x mais**  
com Victor Damasio



## **RESUMO #AULA60**

### **COMO SER PAGO DE 5X A 10X MAIS**

Por causa do medo de talvez não vender, você abraça e prefere a certeza de não vender. As pessoas querem tanto evitar a rejeição que tem medo de oferecer, tem medo de fazer uma oferta. A certeza de não vender é mais confortável do que a dúvida de fazer uma oferta e poder vender ou não.

Steven Pressfield fala que o medo é uma resistência e aparece sempre que você busca um caminho de maior altruísmo, maior servidão e de maior contribuição. Quando você entende o medo como resistência, você não o vence, mas cria um relacionamento com ele e entende que quando o medo aparece é porque está apontando a direção que você deve seguir.

Para todo e qualquer mercado, a maioria das pessoas não tem dinheiro.

As pessoas têm a percepção de que o barato é ruim e o caro é bom. Para cobrar mais caro é necessário entregar mais. Cobrar 10x mais é que vai aumentar o seu posicionamento.

Para atrair o cliente que paga mais, você precisa se tornar o cliente que paga mais. Você é o cliente que atrai.

Cobrar mais é um hack para você ser melhor paga, para você atrair os melhores clientes e aumentar a chance deles implementarem o que você ensina.



Você não precisa ter fãs, ter uma escada de produtos para só depois vender algo mais caro. É possível vender mais caro desde o início, mas para isso você precisa ofertar.

Ancoragem: Ofereça uma oferta mais cara e, mesmo que não venda nada, todas as outras ofertas mais baratas venderão com mais facilidade.

Esteja pronta para os não que você vai receber ao fazer sua oferta. Eles serão a maioria. Deseje o não para chegar ao sim.

Oferte todos os dias, você só precisa de um conteúdo para vender. O conteúdo multiplica, mas não cria o seu resultado. O que cria o seu resultado é a oferta. O conteúdo é a gasolina que você vai colocar na sua oferta. Não é sobre um monte de conteúdo, é sobre um conteúdo que funcione e que converta. Não seja refém do conteúdo, ele é muito importante, mas não mais que a oferta. Se você fizer conteúdo por 30 dias e nenhuma oferta, você não vende nada. Se você fizer oferta todos os dias e nenhum conteúdo, você tem chance de vender. É sobre achar a pessoa que vai dizer sim hoje.

Uma única pessoa te transforma em mentor, pois é o mentorado que cria o mentor. O elemento mínimo para uma mentoria é ter uma pessoa para ensinar e uma pessoa querendo aprender. Quem desenha sua mentoria é o seu mentorado.

Lista de espera ou fila na porta é preço errado. Significa que você deve aumentar seu preço. O limite não está no seu cliente e nem no mercado, está em você está na sua cabeça. Cliente diferenciado paga satisfeito.