

CLIENTES CAROS: Estratégias para fazer com que seus clientes de produtos R\$ 100 a R\$ 300 comprem suas coisas de R\$ 3.000+

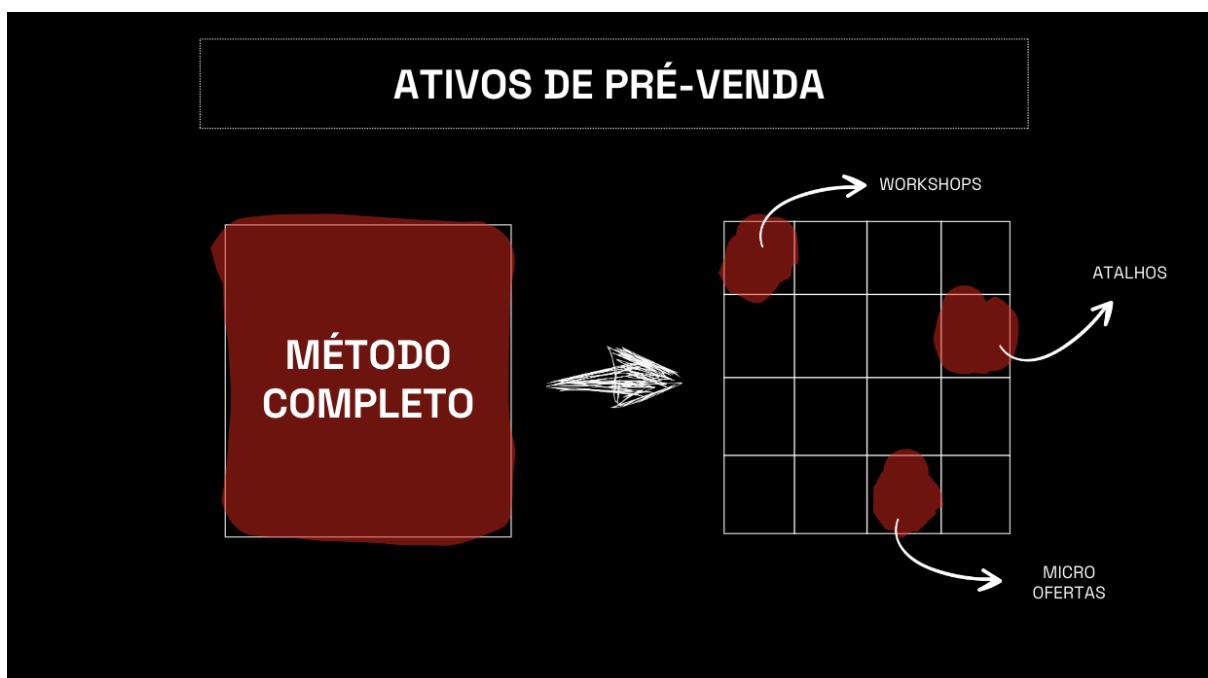
Nesta aula, você vai aprender **estratégias práticas** para guiar seus clientes de ativo de pré-venda a darem o próximo passo.

Não estamos falando de empurrá-los para uma venda.

Mas sim de criar uma experiência que **convida naturalmente** a continuar a jornada ao seu lado.

Quando bem-feito, o caminho do cliente para produtos de maior valor — como mentorias ou consultorias acima de R\$ 3.000 — se torna claro e desejável

A chave? Gerar uma pequena vitória dentro da fatia.



Isso significa:

Resultado literalmente ou deixá-lo mais inteligente.

Isso constrói confiança, que é a base para ascensão.

AS ESTRATÉGIAS

Estratégia 1: Configuração do Ativo para Facilitar a Ascensão

- **Objetivo:** Oferecer um produto inicial que possa ser consumido e colocado em prática rapidamente, gerando uma sensação de conquista e valor agregado.
- **Como Executar:**
 - **Formato:** Escolha um conteúdo que possa ser consumido e aplicado em até uma semana (se for em 24h, melhor ainda)
 - **Entrega de Valor:** Estruture o produto para solucionar uma dor específica e gerar pequenos “wins” para o cliente, incentivando-o a continuar investindo para resultados ainda maiores.
 - **Não contextualize demais:** Você não precisa “enrolar” para parecer maior. Foque em entregar a solução específica do ativo, de forma rápida.
 - **Estratégia de Conclusão:** Ao final, destaque a importância de aprofundar o aprendizado para resultados mais completos, criando um gancho natural para o produto de alto ticket. Faça isso adicionando uma aula -> “próximos passos”

Estratégia 2: Consiga depoimentos com suborno

- **Objetivo:** Coletar feedbacks (prova social), ao mesmo tempo, incentivá-los a continuar a jornada com você.
- **Como Executar:**
 - Solicite um depoimento sobre a experiência com o produto inicial em troca de um conteúdo exclusivo, recomendação:
 - **Aula Experimental do Programa Avançado:** Dê acesso a uma aula do produto mais caro, permitindo que o cliente experimente o nível de profundidade e transformação oferecidos.

Na prática

Passo 1: O cliente dá o depoimento e solicita o conteúdo

Desbloqueie mais conteúdo aqui



Se você gostou do programa, então vai amar isso. Estou disponibilizando mais dois conteúdos exclusivos. Trocando ouro por engajamento.

Aqui está como pegá-los:

1) Seu Depoimento Vale Ouro!

O OURO: Acesse uma das minhas estratégias de stories, que eu chamo de sequência explosiva, ela é capaz de elevar seus views em até 200% e é ideal para fazer uma grande oferta e vender. Você terá acesso ao conteúdo

Como Desbloquear:

1. **Vá ao Post oficial do programa** - fixado logo abaixo
2. **Deixe Seu Depoimento:** Compartilhe sua experiência nos comentários do post

Atenção: depoimentos de baixo valor não serão considerados (ex. "muito legal"... "adorei") – dedique 2min a isso e deixe sua opinião.

3. **Envie o print e retire seu ouro aqui** -> [Solicitar agora](#)

Passo 2: A liberação do conteúdo é solicitada para um membro da minha equipe no whatsapp, onde ela conduzirá a conversa baseado no depoimento para acendê-lo



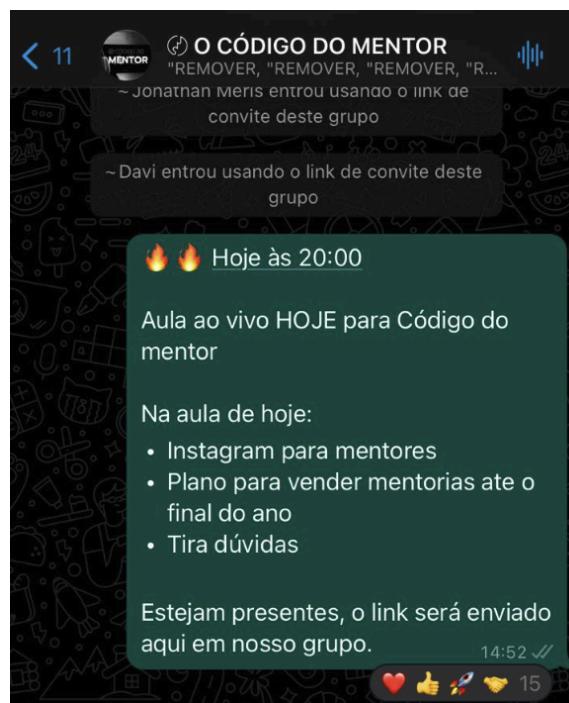
Chat on WhatsApp with +55 75 98225-7589

Continue to Chat

Oi Thaina, quero acessar o conteúdo extra, aqui está o meu print:

Estratégia 3: Reuniões de Overdelivery

- **Objetivo:** Criar um vínculo mais forte com o cliente, aumentando o valor percebido e estimulando o desejo de continuar com você.
- **Como Executar:**
 - **Formato:** Organize uma call de overdelivery focada em tirar dúvidas e dar insights práticos para o produto inicial.
 - **Duração:** 60 minutos pode ser suficiente para oferecer valor extra sem demandar um compromisso extenso.
 - **Estratégia:** Durante a reunião, mostre a importância de algo mais aprofundado, reforçando que o que eles viram é uma parte do quebra cabeça, criando um gancho para o seu produto de R\$ 3.000+
 - **Comunicação:** Convide seus alunos por e-mail, crie um grupo no whatsapp ou comunidade



Estratégia 4: "Outbound" - Vá atrás do cliente ativamente

- **Objetivo:** Criar uma conexão direta e personalizada com o cliente logo após a compra, aumentando o engajamento e facilitando a transição para o próximo nível.
- **Como Executar:**

- **Tempo:** O ideal é que o contato seja feito entre 24 a 72 horas após a compra.
- **Formato:** O contato pode ser por WhatsApp, e-mail ou direct no Instagram, de forma personalizada, para verificar como o cliente está aproveitando o conteúdo.
- **Proposta de Valor:** Durante o contato, compartilhe uma breve visão sobre o que o próximo programa pode oferecer, alinhando a jornada do cliente com o que ele precisa para evoluir.