

MATERIAL EXCLUSIVO PARA ALUNOS

SCRIPT DE VENDAS



SCRIPT DE VENDAS

Esse é uma base para você criar seu script, todo script tem que ser de acordo com seu nicho, público alvo, mercado e principalmente sua realidade.

Fale aquilo que é verdade e que você vai conseguir cumprir para seu cliente.

Aprenda a se adaptar a diversas situações que podem ocorrer durante a abordagem e tente antecipar ao máximo qualquer objeção que o cliente possa ter.

Modele esse script de acordo com sua realidade e boas vendas.

Primeira abordagem com uma saudação e logo depois explicando algumas informações básicas como:

- Quem é você (o que você faz, quantas pessoas já ajudou, interessante inserir nessa parte a palavra “SEGURA” para quebrar desde já a objeção de ser um golpe, essa palavra ficará registrada na inconsciente do cliente durante a abordagem).
- Qual seus resultados (quanto já faturou em quanto tempo e que iniciou do zero, caso seja essa sua verdade).
- Explicar que o passo a passo sobre como ela vai ganhar dinheiro com esse mercado será explicado no decorrer da conversa.
- Explicar o seu “tempo” de resposta para que o cliente fique tranquilo se você demorar um pouco para responder.

- Peça o cliente que salve seu contato e diga pergunte o nome dele para que você também possa salvar.
- Caso você tenha Instagram e trabalhe venda orgânica por ele, você pode pedir pra que o cliente te siga no Instagram onde ele poderá ver depoimentos, feedbacks e mais informações a respeito desse mercado.
- Diga que você gravará um áudio explicando tudo sobre esse mercado.
- Pergunte mesmo se é isso que ele está procurando.

Após isso (e antes de enviar os áudios) você manda outra mensagem dizendo que é pra ele aguardar e ouvir todos os áudios antes de fazer qualquer pergunta pois possivelmente as dúvidas dele serão tiradas no decorrer dos áudios.

Áudio 01

- Fala da transformação de vida que ele terá e dê exemplo de como a sua vida transformou. Explica sobre o trabalho em casa ou onde quiser e da liberdade financeira.
- Quais são as plataformas que você utiliza e como funciona um produto digital (produto que a pessoa compra e recebe pela internet) e dê alguns exemplos de cursos.

Espere o cliente responder e envie o segundo áudio.

Áudio 02

- Fale sobre o que é produtor, afiliado e produtor e que ele (o cliente será afiliado e que não terá que se preocupar com ter estoque, entrega e etc (que são responsabilidades do produtor).

- Explique que o treinamento que você está vendendo ensina como fazer essa venda, com as estratégias e formas utilizadas para alcançar a venda.
- Explique que tipo de vendedor ele será.
- Fale para ele também que o treinamento o ensinará a fazer toda a configuração necessária na plataforma.
- Diga que ele receberá uma comissão por venda feita.
- Diga também que ele pode vender aparecendo ou não. Existem diversas formas de fazer a venda acontecer. Exemplifique algumas delas.
- Reforce que ele poderá utilizar o computador, mas que consegue fazer toda a venda através do celular.

Aguarde o cliente responder

Áudio 3

- Mande um áudio dizendo como e o porque você entrou nesse mercado, mostre que você enfrentou todo medo que tinha de tomar essa atitude e que foi a melhor decisão.
- Reforce seus resultados.
- Explique que você fez o treinamento e que aplicou todo o passo a passo que é ensinado.
- Diga que ele pode assistir as aulas na hora que quiser e que é vitalício.
- Quebre a objeção de que ele precisa de ter seguidores e mostre que não é necessário e que tem outras formas de ganhar que são ensinadas no treinamento.
- Mostre também que ele pode fazer essa atividade em paralelo ao que ele faz.
- Reforce que não é uma pirâmide.

- Reforce também que ele vende na internet e mostra a ele o potencial de escala que a internet permite ter.
- Fale que ele receberá as comissões direto na conta dele do bando, pagando uma pequena taxa para a plataforma.

Envie print's e vídeo de casos e resultados de alunos.

Envie também um print com todo o conteúdo que a ele terá acesso, seguido de uma mensagem explicando como funciona o curso e que é certificado.

Áudio 04

- Explicações mais técnicas, valores e bônus.
- É bom reforçar que o curso tem acesso vitalício, todas as atualizações e as formas de pagamento.

- Reforce a necessidade de aproveitar as oportunidades que aparecem (como essa).
- Reforce também que ele terá todo o seu suporte. E que é necessário ele estudar e aplicar o que está aprendendo.
- Ofereça o link e benefícios que receberá.
- Deixe aberto para dúvidas.

Após isso envie uma imagem com os Bônus que ele receberá caso faça a aquisição do curso hoje! Trabalhe os gatilhos de escassez e urgência.

Finalize explicando que são áudios longos, mas que ele não se arrependerá de ouvir porque são informações que podem mudar a vida dele.

Após resposta envie o link e **boas vendas!**

Esse material é exclusivo para alunos do Fórmula Sou Milionária, não pode ser vendido, distribuído ou copiado sem a autorização prévia dos produtores.

