

Quebra de Objeções

Enriquecendo com Jogos Online

Introdução

Objeções são problemas que o cliente coloca na mente e te propõe resolver.

A melhor forma de resolver as objeções é utilizando histórias para tirar o cliente da defensiva, colocá-lo em uma posição de ouvinte e usar 4 passos simples da quebra de objeção:

Vá de encontro

Use as palavras e os argumentos que estão na cabeça do cliente para conduzi-lo a ter o pensamento que você quer que ele tenha e começar a história.

Ex: Não ter tempo é realmente complicado, quando comecei, eu também não tinha tempo pra encaixar mais nada no meu dia.

Contextualização

Use a história para tirar o cliente da defensiva e conduzi-lo a resolver o próprio problema como espectador na história que você criar.

Ex: Quando comecei, precisava sair de casa às 7h pra chegar no trabalho, que ia das 9h às 18h, depois às 19h eu entrava na faculdade e ia até às 22:40, e eu chegava em casa só 23:30, o único tempo que tinha era 30 minutos a noite de paz em casa e as 2h no ônibus e foi assim que eu comecei.

Acabou que só com esses 30 minutos que tinha a noite, fui organizando as coisas mais pesadas que precisava de foco no computador e de manhã no ônibus ia vendendo todo o resto.

Inversão

É o momento de colocar o cliente para quebrar a própria objeção.

Ex: E foi assim que consegui, de pouquinho em pouquinho, aquele tempo curto que tinha, começou a trazer um resultado que já me deu uma renda extra.

É muito melhor a gente começar mesmo com pouco tempo, do que deixar pra lá e acabar nunca colocando o que a gente sonha em prática.

Pergunta

É o momento de propor ao cliente quebrar a sua própria objeção fazendo uma pergunta que a resposta seja indiscutivelmente sim.

Ex: Acaba que a gente sempre tem um tempinho, só precisa priorizar melhor, não concorda comigo?

Objecção 1 – Não tenho tempo

Quando comecei, precisava sair de casa às 7h pra chegar no trabalho, que ia das 9h às 18h, depois às 19h eu entrava na faculdade e ia até às 22:40, e eu chegava em casa só 23:30, o único tempo que tinha era 30 minutos a noite de paz em casa e às 2h no ônibus e foi assim que eu comecei. Acabou que só com esses 30 minutos que tinha a noite, fui organizando as coisas mais pesadas que precisava de foco no computador e de manhã no ônibus ia vendo todo o resto.

E foi assim que consegui, de pouquinho em pouquinho, aquele tempo curto que tinha, começou a trazer um resultado que já me deu uma renda extra. É muito melhor a gente começar mesmo com pouco tempo do que deixar pra lá e acabar nunca colocando o que a gente sonha em prática.

Acaba que a gente sempre tem um tempinho, só precisa priorizar melhor, não concorda comigo?

Objecção 2 – Não tenho dinheiro

Não ter dinheiro realmente acaba atrapalhando muito a gente começar a correr atrás dos nossos sonhos. Inclusive, lembro quando comecei, que não tinha dinheiro pra me especializar e entrar nos cursos que queria.

Tanto que no primeiro curso que comprei, fiz uma vaquinha com alguns amigos, sem eles saberem claro, pedi 50 reais emprestado para 4 pessoas e falei que ia pagar depois, e assim comprei o curso.

Acaba que aquilo que a gente realmente quer, a gente dá um jeito, me diz uma coisa, se seu celular caísse agora no chão e quebrasse, você ficaria sem celular até quando?

Sei o quanto é ruim você não ter o dinheiro que precisa pra realizar seus sonhos e exatamente por isso que você precisa ter essa renda extra não concorda?

Objecção 3 – Eu não acredito em você

Concordo que tem algumas coisas na vida que realmente não dá pra acreditar, que são boas demais pra ser verdade.

Inclusive, teve um aluno que estava pensando exatamente assim, que não dava pra confiar em uma promessa que pode mudar tanto de vida, a gente acaba ficando desanimado mesmo, é normal.

Até que ele pagou pra ver, lembrou que tem uma garantia de 7 dias e passou o cartão de crédito já avisando que qualquer coisa ia reembolsar, mas logo na primeira semana ele já pagou o curso inteiro e hoje faz no mínimo 500 reais por semana.

Como tudo que a gente compra online precisa por lei ter essa garantia de 7 dias, facilita pra a gente dar alguns passos mais corajosos, não concorda?

Objecção 4 – Eu não preciso

Realmente talvez você não precise desse tipo de curso agora, teve um aluno que se inscreveu semana passada e disse exatamente isso.

Na nossa conversa, ele disse que estava bem no trabalho, com a família, financeiramente, estava tudo ótimo, só não tinha muito tempo para aproveitar tudo o que construiu e também não podia largar tudo.

Foi pensando nisso que ele decidiu se inscrever no curso, para poder ter mais tempo, construiu um processo que traz vendas todos os dias e hoje está curtindo com a família.

O que você quer fazer hoje que não tem conseguido realizar?

Objecção 5 - Eu posso fazer sem você

Muitas vezes você realmente não precisa de um curso pra começar a vender na internet, inclusive, não precisa de curso pra nada. É possível sim que você tenha sucesso e resultados altos só fazendo tudo sozinho.

Eu mesmo por muito tempo tentei fazer tudo sozinho, fazer conteúdo, anúncios, pensar nas estratégias e tal.

O problema é que acabei perdendo muito tempo tentando criar coisas do zero, sendo que já tinham métodos validados que davam resultado, eu só precisava aplicar e ter meu retorno.

Não concorda que é muito melhor depois de ter dinheiro no bolso, usar estratégias que foram validadas, que você possa testar e construir seu próprio caminho e suas estratégias?

Objecção 6 - Eu vou pensar

Tem algumas decisões que realmente precisamos parar e pensar como vamos fazer, porque são essas que valem a pena e mudam a nossa vida.

Inclusive, teve um aluno que estava muito em dúvida de se inscrever, na nossa conversa percebemos que ele estava estagnado no trabalho e tinha grandes chances de ser demitido pela pandemia.

Foi pensando nisso que ele decidiu se inscrever no curso, para construir um processo que traz vendas todos os dias e ter uma segurança de dinheiro.

O que você quer fazer hoje que não tem conseguido realizar?

Objecção 7 - Eu vou fazer depois

Dar um tempo pra pensar e fazer a sua inscrição depois pode te ajudar a ter as coisas mais claras na cabeça.

Eu por muito tempo deixei pra depois começar a criar meu negócio, ficava pensando nos detalhes, como iria fazer, estratégias, estudos e tal, acabou que eu só pensava.

O problema foi que quando decidi começar, todas as coisas que eu pensava, os nomes que tinha gostado, tudo já tinha acontecido, então eu perdi a hora.

Daí que eu descobri que o melhor horário para se inscrever no curso, é agora, se não a gente fica com um gosto amargo na boca de que está atrasado.

Você não parece ser a pessoa que gosta de ficar atrasada, né?

Objecção 8 – Por que ninguém mais faz isso?

Até hoje me pergunto isso todos os dias, se a oportunidade é tão boa, porque não tem tanta gente fazendo, Isso me deixou desconfiado por muito tempo pensando se era um golpe.

Mas a verdade é que temos muitas profissões no mercado e trabalhar com marketing digital é muito novo, por isso as pessoas ainda não conseguiram entender todo o potencial que existe aqui.

E meu propósito hoje, é dar essa oportunidade para mais pessoas, porque ainda tem muito espaço no mercado e quanto mais gente chega, mais o mercado todo cresce né?

Objecção 9 – Por que eu não ouvi falar disso antes?

Por muito tempo, fiquei triste pensando em o porque não ouvi falar disso antes, ainda mais por ser um negócio tão bom.

Depois de muito tempo, eu entendi que o marketing digital ainda está começando e até chegar em todo mundo acaba demorando, só depois de 10 anos a hotmart que é a maior empresa do Brasil de produtos digitais apareceu na televisão, no fim de ano da Globo. Então é um tempo de mercado.

Fico triste de saber que poderia ter muito mais resultados se tivesse começado no ano anterior, mas agora basta continuar trabalhando.

Você também se arrependeria se soubesse que poderia estar ganhando muito mais dinheiro se tivesse começado seu negócio antes?

Objecção 10 – Não vai funcionar pra mim

Por muito tempo eu também pensei que esse negócio de marketing digital seria só pros gênios ou pras pessoas que tem sorte de estar na hora certa e no lugar certo.

Mas descobri que é totalmente o contrário, é possível, e inclusive é a profissão mais fácil de se obter resultado, porque qualquer pessoa que tenha um celular pode começar e ter inclusive mais resultados que alguém que tem todo o conhecimento, mas não aplica da forma certa, e por isso o JEO é incrível.

Porque ele te dá todo o caminho pra você aprender, aplicar e ganhar dinheiro.

Você concorda que faculdade ajuda a trazer um emprego? Então o JEO vai fazer a mesma coisa, só que ao invés de emprego trás sua liberdade e dinheiro na conta, você gostaria de ter mais dinheiro?

Objecção 11 – Pra quem vou vender?

Por muito tempo eu pensei exatamente isso, sou horrível em vendas, nem sei como encontrar meu cliente. Mas dentro do JEO você vai descobrir onde e como atingir essa pessoa, independente do lugar que ela esteja, de uma forma super prática e fácil.

Então mesmo que você não saiba nada de cliente ou de vendas, você vai conseguir fazer dinheiro, bom assim né?

Objecção 12 – Me mostra seus resultados?

Posso te mostrar os meus resultados, mas você só vai ver mais um print de hotmart ou da eduzz, hoje em dia tem até gente falsificando esse tipo de print.

O que realmente vai te trazer resultado é o conhecimento que você vai aprender no treinamento e a forma que você aplica os conteúdos, não um print, sabe?

Sei que você fica em dúvida se realmente funciona, mas concorda que seria só mais um print pra ver? Inclusive, olha aqui alguns alunos do JEO.

Objecção 13 – Tenha medo

Eu tive tanto medo de começar que várias vezes até travava, abria o computador, ficava olhando pra tela em branco e nada saía. Depois disso decidi que ia me especializar, comprar treinamentos, mas ainda assim continuei travado.

O medo é normal, não adianta nem brigar, a verdade é que a gente tem medo de tudo aquilo que nos tira da nossa zona de conforto, mas as pessoas que dão certo, investem mesmo com medo e acreditam que sua visão vai dar certo no final.

As grandes mudanças de vida vem de decisões que tomamos quando estávamos com medo, concorda?

Objecção 14 – Acho que é golpe

Te confesso que quando eu comecei também achava isso, até ver um amigo meu ganhando dinheiro nesse mercado e passei a acreditar, acreditei ainda mais quando fiz meus primeiros saques e vi o dinheiro lá na minha conta.

Mas pensa comigo, dentro das plataformas existem inúmeros produtos, que tipo de golpe um e-book de emagrecimento poderia dar em alguém? Uma vídeo aula de como malhar em casa? Não faz muito sentido, certo?

Objecção 15 – É pirâmide

Teve um aluno que antes de se inscrever me disse exatamente isso acredita?

Na época eu até expliquei pra ele que é o seguinte, são duas coisas diferentes:

- Multinível é quando um ganha em cima da venda do outro e pode ou não trazer gente pra rede;
- Pirâmide é quando um ganha em cima da venda do outro e precisa ficar trazendo gente para sua rede.

Aqui é bem melhor, no nosso caso, eu só ganho uma comissão em cima das vendas que eu faço diretamente, depois a única pessoa que ganha é quem criou o produto.

Igual uma marca famosa que tem o produtor, o revendedor é pago e o cliente fica apenas com o produto que adquiriu. Entendeu?

Objecção 16 – Tenho que aparecer?

Tem um montão de gente que me pergunta se preciso aparecer, porque tem vergonha ou só quer ficar anônimo mesmo.

Mas garanto que não precisa, inclusive, tenho um aluno que criou uma página no instagram falando de empreendedorismo, hoje ele tem mais de 30 mil seguidores, vende todos os dias e ninguém sabe que ele está por trás desta página.

É bom trabalhar como anônimo, vender todos os dias e ninguém te perturbar né?

Objecção 17 – Tem garantia de resultados?

Teve um aluno que me perguntou isso semana passada antes de se inscrever no JEO e vou falar pra você até o que mencionei pra ele, garanto que se você aplicar tudo o que está no treinamento e com consistência, você vai sim ter resultados, mas depende única e exclusivamente de você aplicar, porque tudo que está lá já foi validado, não só pelo João, mas por dezenas de alunos.

É igual falar que academia dá resultado, dá sim, mas tem que ir e treinar do jeito certo, concorda?

Objecção 18 – Em quanto tempo eu termino e começo a ganhar dinheiro

Eu sempre penso assim igual você, tempo pra terminar e já ter resultado, porque é um investimento que a gente está fazendo né?

Você consegue assistir tudo em menos de 10 dias, mas já pode aplicar o primeiro módulo, então amanhã já pode cair dinheiro na sua conta. Mas se preocupar em entender o conteúdo, aplicar e testar o máximo possível, que os resultados virão no seu tempo.

Você está criando um novo negócio, eu não consigo dar um prazo pra ele funcionar, concorda?

Objecção 19 – Se eu não vender em tantos dias, vocês devolvem o dinheiro?

Quando eu comecei meu negócio digital, fiquei com medo de não conseguir ter resultado, pensando se o curso seria bom e me ajudaria a vender.

Pensei em tudo isso, só fiquei mais tranquilo porque todo produto comprado pela internet tem por lei garantia de no mínimo 7 dias para pedido de reembolso, então me inscrevi e

entrei de cabeça. Graças aos meus esforços, logo na primeira semana já comecei a vender. Mas se você for entrar já com esse pensamento, sugiro que nem comece, porque com 7 dias não dá nem tempo de assistir todo conteúdo.

E não vender em 7 dias não significa absolutamente nada, preocupe-se em criar uma estrutura para que suas vendas possam crescer.

Porque se não, é como casar, pensando que se tudo der errado pode divorciar, se for assim nem casa, concorda?

Objecção 20 – Terei suporte?

O suporte é a coisa que julgo ser mais importante dentro do nosso negócio, ainda mais que é tudo digital.

Sim, garanto que você não ficará sozinho e logo na primeira aula você vai entrar no grupo de alunos, onde conta com mais de 10 administradores dando suporte todos os dias.

Concorda que fica mais fácil pra você chegar na sua meta com um time desses?

Objecção 21 – Não está saturado?

Essa é uma pergunta que eu vejo há pelo menos 5 anos e por muito tempo foi uma das coisas que mais me travou de entrar no mercado.

A verdade é que pensar assim é a mesma coisa que pensar que médicos, advogados, ou pedreiros estão saturados, sempre tem mais espaço para que outras pessoas entrem nessas profissões.

A profissão de médico nunca vai saturar, porque as pessoas precisam de saúde, marketing digital também porque as empresas precisam vender, concorda?