



VENDA TODO DIA NO WHATSAPP

Estratégias eficazes para vender
qualquer **coisa pela internet no x1!**

SEGREDOS REVELADOS...

Esse manual foi desenvolvido para você que deseja vender qualquer coisa pela internet em um curto espaço de tempo.

Aqui você vai encontrar um conteúdo estratégico sobre vendas para lhe auxiliar da melhor forma na sua jornada aqui dentro do Clube da Luta Digital!

Ps: estaremos usando alguns termos do Marketing Digital que talvez você ainda não esteja familiarizado...

Por isso, no round dois disponibilizamos o que chamamos de Dicionário do Marketing. Caso tenha alguma dúvida sobre os termos apresentados aqui, basta consultá-lo.

LEAD SOB INFLUÊNCIA DO MARKETING

Seu lead (futuro cliente) para comprar algum produto seu, ele precisa estar sob forte influência do seu marketing...

Isso pode ser gerado através da sua oferta, por exemplo...

No mercado digital, é muito comum as pessoas utilizarem duas estratégias bem conhecidas:

1 • Vídeo Sales Letter (VSL): A VSL é um **vídeo de vendas** onde apresenta uma oferta com alto valor agregado **que irá impulsionar e influenciar o lead a comprar seu produto.** Além de explicar o produto, pode indicar resultados como provas sociais.

2 • INFLUENCER: No momento em que um influenciador digital faz uma publicação recomendando o seu produto, seus seguidores irão com maior fervor, confiança e interesse para sua página de vendas comprá-lo.

Nessas duas estratégias de marketing, você deve ter um atendimento rápido e dinâmico caso eles tentem desistir da compra.

STATUS DOS LEADS

Todos os clientes que se interessarem pelo seu produto, e clicarem no botão para comprar através da sua página de venda, passarão por uma página de checkout (**o que é página de checkout? espaço onde é realizada a compra e o pagamento do produto**).

Nesse momento, passando pela página, o lead receberá um status na plataforma (**já falamos quais plataformas você pode está usando nesse caso nas aulas de estrutura**) que definirá a ação a ser tomada na abordagem pelo vendedor.

Caso não saiba como ver isso na plataforma, basta pesquisar no google (**lembra? ele vai ser seu melhor amigo nesta jornada**);

Veja abaixo os principais status que você deve ficar de olho:

•ABANDONO DE CARRINHO: O lead de abandono é aquele que entrou na página de checkout e **desistiu da compra** (**não tentou pagar no cartão, não gerou boleto, nem pix**) ou ainda está preenchendo o cadastro. Nesse último, o cliente pode estar tentando realizar a compra na hora que você consultar.

•CARTÃO CANCELADO: Esse é o lead que passou pela página de abandono, tentou pagar no cartão, mas por algum motivo (**no decorrer deste manual vamos aprender quais são**) **seu cartão não foi aceito.**



• **PIX GERADO:** Esse lead é aquele que passou pela página de abandono gerou uma chave pix e **não pagou**.

• **BOLETO GERADO:** Lead que passou pelo abandono, gerou um boleto a ser pago e **não efetuou o pagamento**.

OBS: Observem que **sempre o lead passará pelo abandono** antes de receber outro status. Portanto, no abandono é fundamental o atendimento rápido, pois você poderá (**antes mesmo de o lead “finalizar a compra” e dar erro**) evitar um erro ou conseguir persuadi-lo para concluir a compra.

* **Lead:** seu futuro cliente (seu público);

APRENDENDO A RECUPERAR E CONVERTER ESSES CLIENTES

As vendas no X1 é dividido em duas frentes:

Recuperação: aqui você vai focar nas pessoas que tiveram o status na plataforma de abandono de carrinho e cartão cancelado.

Conversão: focar no atendimento de pessoas que geraram pix e boleto e estão dispostas a pagar.

Esse contato direto com o clientes fará com que você aperfeiçoe o direcionamento da sua oferta para o lead, e consequentemente venda muita mais...

Você irá entender melhor sobre **o perfil do cliente que compra seu produto, o porquê dele não comprar**, qual a **dúvida e desconfiança...** Assim, poderá testar estratégias e saber direto da fonte, com os próprios leads, se a abordagem de sua oferta **está dando certo** ou **não**.

COMO ATENDER OS DIFERENTES STATUS DE LEADS

Abandono de Carrinho O lead de abandono deve ser atendido de forma rápida, buscando entender **o que o fez não concluir a compra e passando confiança no atendimento** (utilize na comunicação dê preferência o áudios).

Cartão Cancelado Muitas das vezes esse lead **acredita que sua compra foi realizada** e **não recebeu o produto**. Dessa forma, se apresente dizendo seu nome e o produto que vende, mencionando que a compra deu erro e que você entrou em contato para **corrigir o erro** e **finalizar a compra**.

Ex: Meu nome é (nome do vendedor), faço parte da equipe (nome do produto) vi que sua compra não foi aprovada, posso ajudar de alguma forma?

Sempre consulte na plataforma o porquê o cartão não foi aprovado para poder explicar o erro e corrigi-lo. (mais a frente tem um tópico específico sobre cartão cancelado).



Pix Gerado: **Na maioria das vezes esse lead tem dinheiro**, porém não pagou por causa do medo de ser golpe, dúvida se chegará o produto, se realmente funciona. Então, **tenha cuidado com as mensagens que envia**, esteja confiante. Qualquer mensagem errada pode quebrar a confiança e perder a venda.

Boleto Gerado: Geralmente, esse lead **não tem costume de comprar pela internet** (gera o boleto para facilitar a compra, e ir apenas à lotérica) ou está sem dinheiro e gerou o boleto para ficar com a sensação de compra...

Portanto, na abordagem, mencione que são as últimas vagas no curso ou que são os últimos estoques do produto, **lembre-os dos seus amigos para conseguir dinheiro emprestado**. Tenha vídeos explicando como fazer o pagamento por outras vias, como cartão ou pix.

TÉCNICAS DE VENDAS

FASE 01: ABORDANDO AOS CLIENTES (LEADS)

Primeira mensagem: **Mensagem padrão no whats** (Oii FULANO, tudo bem?
Preciso falar com você!)

• Primeira mensagem deve ser curta, serve como um gatilho mental apenas para fazer com que ele responda rápido. Essa mensagem vai deixar ele curioso em querer saber quem é.

Segunda: Meu nome é (**nome do vendedor**), faço parte da equipe (**nome do produto**) e tenho uma **PROPOSTA** para você mudar de vida!

• Aqui você já terá atenção dele para fazer seu atendimento.

Terceira: **1º Opte em mandar áudio explicando sobre o produto**, mencione o cupom de desconto com menor valor.

Ex: Amigo (a) já trabalha com o produto há 2 anos, quando você adquirir vai ter acesso a área de membros, lá vão ter os tutoriais explicando como baixar, instalar e utilizar. Além de ter acesso ao contato do suporte. Qualquer dúvida que tiver, só falar. Fale das provas sociais, dos resultados positivos.

• A partir da terceira etapa, vai quebrando as objeções conforme a necessidade do seu produto. Lembre-se sempre em dar preferência aos áudios.

Obs: O uso dos cupons de desconto **DEVE** ser usado com o gatilho mental de **URGÊNCIA** e **ESCASSEZ**!



URGENTE: ele já vai acabar. (**ex: daqui a 10 min o cupom já vai expirar**).

ESCASSEZ: (**Ex:** só tenho mais 2 cupons. **Ex2:** Meus cupons acabaram, *voltou 1 pra mim agora*. Enviei o último pra uma senhora mais cedo para ela fazer o PIX, mas ela estava sem dinheiro. Estou com esse cupom de **DESCONTO** de 30 reais, e ele já vai expirar.)

Não ofereça nenhuma vantagem para o Lead de qualquer jeito, sem nenhum argumento que agregue valor a ele.

PRODUTO E CONFIANÇA

Tenha domínio sobre o produto, aprenda a ideia geral dele, demonstre conhecimento sobre o que você está falando, além de sempre mencionar aos leads os **materiais que agregam valor ao produto** que está vendendo

Ex: Apresente a área de membros do produto, o atendimento do suporte (exclusivo para clientes), grupo no telegram (que serve para enviar toda atualização e melhoria ou passar informação sobre promoção), acesso vitalício, garantia de 7 dias, aulas didáticas e breves que explicam tudo.

Acredite no produto que vende, se você que está vendendo não acreditar, dificilmente passará confiança ao lead. Fale com propriedade, firmeza e não gagueje.

Dê preferência aos áudios: ele passará mais confiança e credibilidade para o cliente, além de demonstrar que você não é um robô. Sempre tente falar o nome do cliente para passar proximidade a ele.

Áudio de no **máximo 1 min de duração** (áudios longos menos possibilidade de serem ouvidos)

Obs: Os textos não são proibidos. Geralmente, a grande maioria do público tem preguiça de ler, e o áudio torna seu texto falado mais simples de entender.

NÃO SE APAIXONE PELO LEAD

Caso esteja vendendo e se depare com uma pessoa que “**só tem aquele dinheiro**”, convença que ela tem uma oportunidade de multiplicar esse dinheiro com seu produto. NÃO tenha pena, não crie relacionamento afetivo. Ela vai comprar! **Se não comprar com você, comprará com outro vendedor**, e depois retornará para você querendo tirar dúvidas.



SEJA ORGANIZADO

Deixe todo seu material organizado para ter acesso rápido...

Sempre deixe um arquivo com informações sobre o produto aberto, por exemplo, crie um documento do word. Deixe nesse documento algumas mensagens que sempre enviará para o lead. **Ex: Certo amigo (a), quando pensar em adquirir só é mandar mensagem, no dia tento conseguir um cupom de desconto.**

VENDA QUENTE

Não deixe pra vender outro dia, tente persuadir o lead o mais rápido possível. Contudo, **não mostre desespero para tentar vender**. Mencione que as vagas são limitadas, que o cupom de desconto você não tem com frequência. **Ex:** Na semana passada o produto estava com um valor mais alto e vai aumentar de novo.

SEJA DINÂMICO

Aborde muitos leads, não atenda um de cada vez. Pegue vários leads e vá respondendo aos poucos.

Ex: pegue 5, e gerencie essas conversas. Com o tempo você vai conseguir falar com mais leads ao mesmo tempo. **MAIS QUE ISSO** Você criará um experiência e irá perceber os leads que são potenciais compradores, eles merecem a atenção pra você converter logo. **CONTUDO**, não deixe de atender os outros, apenas na ordem de prioridade, atenda os que você perceba que vão comprar logo.

WHAT'S BUSINESS

Esse aplicativo você pode instalar tanto no seu celular quanto no computador. Com ele você vai profissionalizar seu atendimento, podendo colocar referências do seu produto no status. Nele você pode deixar mensagens automáticas, além de criar teclas de atalhos para quando apertá-las enviar uma frase ou texto já criado anteriormente.

ETIQUETE OS LEADS EM: Neste aplicativo você tem a opção de etiquetar cada conversa, isso vai lhe proporcionar uma seleção dos seus melhores leads para fazer abordagem direcionada. Com isso, irá agilizar seu atendimento e consequentemente vender mais em menos tempo.

POSSÍVEL COMPRADOR: Você percebeu que o lead tem interesse em comprar.

- VAI COMPRAR:** o lead falou que vai comprar e você enviou o link de compra.
- COMPRADO:** lead comprou o produto. (aqui é pra diminuir o reembolso e você direcionar a atenção)



DICAS:

Como evitar Chip/IP Bloqueado

Pode ser que seu chip de celular ou IP seja bloqueado por **mandar muitas mensagens em massa e receber poucas**. Isso é normal, é um sistema automático Whats para evitar a propagação de fake news. Fique calmo que poderá atender milhares de pessoas sem ser bloqueado!

Para evitar:

- Participe de vários grupos no whats com o número que utiliza para fazer os atendimentos, isso fará com que receba várias mensagens.
- Evite mandar mensagens automáticas idênticas para várias pessoas sem intervalo de tempo.

Fui Bloqueado:

Fique tranquilo que na grande maioria das vezes eles cancelam esse bloqueio. Você deve mandar mensagem para o Suporte do Whats, explicando que foi bloqueado e que utiliza essa conta para fazer vendas online.

Evite Reembolso

O reembolso é o que faz todo o trabalho de recuperação/conversão ir por água abaixo, pois todo o esforço para vender será perdido. Geralmente, o prazo para reembolso **é de 7 dias**, conforme art. 49 do Código do Consumidor.

Dicas:

- Não bloquie os leads.
- **Após a venda, mantenha o atendimento. Crie um suporte** para resolver problemas e tirar dúvidas pós-compra. Não deixe o vendedor dando suporte, pois deixará de vender.
- Ofereça, ao lead que deseja o reembolso, produtos auxiliares ou algum brinde.
- Crie técnicas para **tornar o reembolso menos atrativo** para o lead. **Exemplo:** Libere algum produto auxiliar ou acesso a algum grupo vip com 5 dias. Assim, fará com que o lead espere os 5 dias, e só tenha mais 2 para solicitar o reembolso.

NÃO FAÇA!

- **Não mande as primeiras mensagens diretas com o link de venda.** (vai passar a sensação de inexperiência, que ta desesperado pra fazer a primeira venda)



- **Não mande a primeira mensagem com textos grandes.** (não desperta atenção. Quanto maior o texto, menos chance de ser lido)
- **NÃO BLOQUEIE OS LEADS!** (isso pode aumentar pedidos de reembolso)
- **NÃO MINTA, NÃO INVENTE RESULTADOS IMPOSSÍVEIS.** (a longo prazo, vai gerar descredibilidade e consequentemente desvalorizar o produto)

PERGUNTAS FREQUENTES

Como funciona?

- Destaque as **melhores funções** do seu produto e o que ele pode **ajudar na vida das pessoas**. Lembre-se que você já conhece o produto, mas seu cliente não. Então, **toda informação é válida**.

Ex1: Quando você adquirir (**NOME DO PRODUTO**) terá acesso **IMEDIATO** a ele, acesso a ***área de membros*** Lá vão ter os vídeos explicando como baixar e instalar. Você também vai ter acesso ao contato do suporte, eles atendem de domingo a domingo, tirando as dúvidas dos clientes. Vai ter acesso ao grupo exclusivo para os proprietários, onde nós disponibilizamos toda melhoria e atualização.

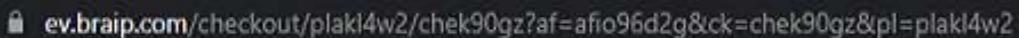
Ex2: Quando adquirir nossa camisa, terá acesso a todo o trajeto do produto, desde o pagamento até ele chegar a sua casa. Nós oferecemos aos nossos clientes o reembolso com 7 dias, caso não tenha se adaptado com ao produto.

Isso é golpe? (aqui pode complementar enviando provas sociais, são resultados positivos que o produto já deu)

Ex: Nós já trabalhamos com o produto a mais de 2 anos, investimos no marketing no instagram, no facebook, no tiktok e no Google. Isso exige muito dinheiro investido, além de uma estrutura gigantesca para atender nossos clientes. Temos um instagram com + de XXX mil seguidores, além de milhares de ganhadores com resultados expressivos e positivos.

Vou ganhar dinheiro? (manda provas sociais)

Ex: Quando comprei o (produto) estava sem dinheiro. Pedi um cartão emprestado a meu amigo e consegui ter um resultado mais rápido do que pensei. Paguei meu amigo e fiz vários vídeos publicando, Deus me ajudou tanto que acabei ganhando esse emprego.

 ev.braip.com/checkout/plaki4w2/chek90gz?af=afio96d2g&ck=chek90gz&pl=plaki4w2



É seguro?

Ex: Vou te dar uma dica pra **qualquer compra que for fazer na internet**. Como em nosso site, NESSA IMAGEM, esse cadeado corresponde a 2 protocolos de segurança, o **SSH** e o **HTTPS**, eles vão **PROTEGER** suas informações em nosso site, além de proteger contra **QUALQUER ataque de hackers**. É o mesmo cadeado usado pela **Magazine Luiza, Lojas Américas**. Você pode até consultar no Google pra ver a veracidade da informação

Você usa?

Ex: Uso sim, quando comprei o (produto) estava sem dinheiro. **Pedi um cartão emprestado a meu amigo** e consegui ter um resultado mais rápido do que pensei. Paguei meu amigo e fiz vários vídeos publicando, Deus me ajudou tanto que acabei ganhando esse emprego.

Quando vou ter ganhos?

Aqui vai depender do produto que irá vender:

Ex: Vai depender de como você vai usar o (**nome do produto**). Quando você utilizar ele, pode aumentar suas chances de ganho em 90% (**apostas ou operações**) mas esses 10% pode ser que não ganhe. Tem clientes que ganham um valor expressivo no outro dia, outros levam 5 dias, às vezes uma semana ou 15 dias. Isso é muito relativo.

É fácil de mexer?

Ex1: Com certeza! Nossa plataforma é feita com parâmetros intuitivos para qualquer pessoa conseguir mexer nela, é tanto que nossos testes são sempre realizados com pessoas que não tem costume de fazer compras online.

Ex2: Com certeza! Além de ser fácil, você vai ter todos os vídeos explicando tudo sobre o (nome do produto) na área de membros. Além de ter o contato do suporte para tirar qualquer dúvida, eles atendem o (**período de atendimento do suporte**).

Qual garantia tenho?

Ex: Você tem **7 DIAS** para usar o (nome do produto), e no final desse prazo, se ainda sim não querer mais o (nome do produto), pode devolvê-lo e receber seu dinheiro de volta. Mas duvido que você vá querer isso.

Vi um vídeo falando mal do produto

Explique que na internet existem diversos produtos que são copiados e que nosso produto tem um diferencial que se destaca de todos os outros, é o sistema agregado a ele (**área de membros, grupo no telegram, acesso vitalício, garantia de 7 dias**). Lembrem-se do sistema de segurança: protocolos SSH e HTTPS. Fale do instagram do produto, número de seguidores.



DICA DE OURO

REMARKETING (ETIQUETAR)

Lembra-se das etiquetas? Utilize elas para fazer remarketing todos os dias, ou a cada 2 dias. Todo lead que você marcou como possível comprador ou que iria comprar mande uma mensagem de texto pronto com seu link de venda. (**ISSO SÓ É POSSÍVEL NESSE CASO**). Pois é um lead do passado, mas que tem chances de comprar, então pra ser dinâmico é possível mandar a mensagem assim. Frase curta, chamativa dizendo que o cupom vai acabar e são os últimos.

Ex:

SUPER PROMOÇÃO (de natal, ano novo, da páscoa)!!

Só temos algumas vagas disponíveis. Aproveite o cupom de desconto exclusivo que separei para você, são os últimos cupons. Apenas hoje 😊

De 197 reais, para 147 reais. 🎉

Para comprar com desconto →

(Link de venda)

Tenha certeza, essas vendas vão cair durante o dia.

DICAS para CARTÃO CANCELADO

Trabalhe sempre com **duas ou mais plataformas de venda**. Caso uma não aceite o cartão você terá a outra para ser aprovada.

Ex: Caso a plataforma da **BRAIP** não aceite, você direciona o lead para passar o cartão na **MONETIZZE**.

• Sempre que pegar um lead de cartão cancelado, que não seja saldo insuficiente, mando o link de outra plataforma. Ex: pegou da Braip, mande seu link da Monetizze.

• **Cartão cancelado por RISCO DE FRAUDE.** Geralmente, nesse caso, o cliente usou um cartão que não é seu, porém colocou seus dados. A um conflito de informações e o sistema de segurança recusa. O lead pensará que a compra foi aceita. Contudo, quando você consultar verá que a compra foi cancelada, mas foi descontado do cartão. O **estorno** acontece no prazo **entre 2 a 3 horas**.

• **Acalme o cliente**, diga que o valor será estornado nesse prazo. **Fale do sistema de segurança**.

Exemplo: isso evita que caso o pai dele perdesse o cartão na rua e um estranho encontrasse, não conseguiria comprar na plataforma, porque além



do cartão físico necessitaria dos dados pessoais do proprietário. **Lembre-se** de entrar em contato com o lead, para quando estornar você enviar logo outro link, com a informação correta de como passar o cartão.

- Sua operadora não processa pagamentos parcelados, geralmente o lead usou cartão de débito e a plataforma não aceita. Aconselho usar um de crédito, pagar no pix ou boleto.
- Transação negada, geralmente foi **alguma informação do cartão que o lead colocou errado; número do cartão**, código CVC ou **data de validade**. Explique a forma correta ao lead ou **mande uma foto do Google** com uma imagem do cartão mostrando onde se encontra cada item.

•Evitar erros:

Ex: Se você for comprar pelo cartão, para sua compra não correr o risco de não ser autorizada, ao preencher os dados, caso o cartão seja de outra pessoa, seu pai por exemplo, coloque todos os dados dele, a única coisa que você coloca sua, é seu email e número de telefone, entendeu? Alguns clientes estão tendo problema com isso, pois é uma forma da plataforma evitar fraudes e garantir a proteção dos dados dos clientes.



Aviso legal e termos de uso

Todas as páginas da web e publicações são protegidas por direitos autorais pelos proprietários originais. Você pode pegar emprestadas as “ideias” desses anúncios e páginas, mas NÃO pode usar como publicidade real ou designs.

Você não tem direitos de revenda ou direito de oferta para qualquer parte desta publicação.

Apenas clientes que compraram esta publicação estão autorizados a visualizá-la.

